

AQMAT

CONGRÈS

7^e édition

5-6 avril 2016

Auberge Godefroy, Bécancour

MAGASINER & ACHETER

de plus en plus une affaire
D'INTELLIGENCE!

POURQUOI INVESTIR DEUX JOURS EN CONGRÈS?

Les fameuses technologies, il en naît de nouvelles chaque jour. Comme quincaillier, distributeur ou manufacturier de matériaux, on peut vite se sentir dépassé ou submergé.

Maîtriser un certain nombre de compétences techniques et d'outils d'aide à la décision, c'est devenu aujourd'hui **NÉCESSAIRE...**



Pour gagner en **PRODUCTIVITÉ**



Pour déployer une expérience de **MAGASINAGE** et d'**ACHAT**



Pour fidéliser la relation **EMPLOYÉS-CLIENTS**



Pour prendre contrôle du **MARKETING** et des **OPÉRATIONS** de son entreprise



Et finalement, pour générer des **BÉNÉFICES**

L'AQMAT a trié sur le volet des experts en commerce de détail aptes à vous accompagner dans le combat que chaque magasin doit engager, en synergie avec ses fournisseurs, face aux surfaces généralistes, aux coupeurs de prix et aux ventes pures par Internet.

Voilà pourquoi vous et vos collègues **DEVRIEZ** mettre le congrès AQMAT à votre agenda.

Le président du Conseil,

Nicolas Couture

Le président et chef de la direction,

Richard Darveau

TARIFS AVANTAGEUX*

* Les tarifs augmentent de 33 % à partir du 28 mars 2016

Par personne pour deux jours 250 \$

Non-membre 375 \$

Par personne pour la journée 150 \$

Non-membre 225 \$

Quatuor pour les 2 jours 900 \$

Douzaine pour les 2 jours 2 000 \$

Assemblée générale SEULEMENT 0 \$

EN BONI

Le livre « Le nouveau P du marketing : la Présence, ou comment redéfinir les relations avec les clients et les employés à l'ère du numérique » offert à chaque personne inscrite.

RÉSERVEZ VITE VOTRE CHAMBRE



Une nuitée 152 \$

Code promotionnel: AQMAT



POUR INSCRIPTION :

1 877 233-2249 ou aubergegodefroy.com

Commanditaires



La sécurité de
votre entreprise
en tête

INTEGRIM

Partenaires



ekumen



RICHTER

Renseignements: information@aqmat.org
450 646-5842, poste 226

AQMAT

Association québécoise de la
quincaillerie et des matériaux
de construction

MARDI

5 AVRIL 2016

10 h

Accueil et inscription

10 h 30

76^e assemblée générale annuelle des membres

Nomination du secrétaire d'assemblée et adoption de l'ordre du jour

Approbation du procès-verbal de la 75^e assemblée générale (15 juin 2015)

Dépôt des états financiers de l'exercice clos le 31 déc. 2015

› Anne Girard, MBA, CPA, CGA, cabinet d'audition Lussier Séguin

Rapport de gouvernance du président du Conseil

› Nicolas Couture, gestionnaire de la relève aux magasins Couture TIMBER MART

Présentation du plan de contrôle et de croissance des finances

› Trésorier: Hugo Coderre, copropriétaire des magasins O. Coderre et Fils Castle

Rapport prospectif d'activités

› Président et chef de la direction: Richard Darveau

Nomination des auditeurs pour l'exercice 2016

Élection du conseil d'administration et nominations des ambassadeurs

Midi

Buffet

13 h 15

Fonds de défense: plénière socio-économique et politique

Stratégie et moyens d'action à débattre pour obtenir un crédit d'impôt permanent en rénovation et un ministre dédié à l'habitation

Au lendemain de la présentation des budgets du Québec et du Canada, juste avant les assises annuelles du [Canadian Retail Building Supply Council](#), l'AQMAT doit choisir, dans l'intérêt des propriétaires résidentiels et de ses membres, ses armes et ses munitions en vue d'infléchir les politiciens et la fonction publique. Le projet d'étude d'impacts socio-économiques et la pétition en cours seront présentés et débattus.

Intervenants:

[Louis Delagrave](#)

Consultant, auteur, ex économiste principal et directeur de la recherche de la Commission de la construction du Québec

[Georges Lambert](#)

Économiste principal, [APCHQ](#)

14 h 45

Pause-café

15 h

Dévoilement commenté du 3^e Diagnostic sur l'état de santé des quincailleries, centres de rénovation et boutiques spécialisées

Basé sur l'étude comparée des performances financières et des politiques administratives des magasins participants

Intervenants:

[Marie-Claude Frigon](#)

CPA auditrice, CA, associée,
cabinet Richter

[Jean DesRochers](#)

CPA auditeur, CA, associé,
cabinet Richter

[Émilie Trempe](#)

BAA, directrice générale,
Proxima Centauri

Période de questions

17 h 30

Cocktail et banquet

Ponctué d'une célébration-hommage à Claude Dagenais pour ses 75 ans de vie, ses 30 ans de loyaux services à l'AQMAT et sa retraite méritée

7 h 30

Petit déjeuner réseautage

8 h 30

Bienvenue

Nominations des officiers de la corporation et présentation du nouveau Conseil

Mot du président du conseil d'administration 2016-2017 de l'AQMAT

Allocution-déclencheur: rénovons ensemble le métier de quincaillier

Richard Darveau, président et chef de la direction de l'AQMAT
et président du [Canadian Retail Building Supply Council](#)

La disparition des indépendants n'est pas une fatalité. Face aux surfaces généralistes, en prenant les moyens humains et technologiques à leur portée, les propriétaires-opérants peuvent avoir un bel avenir. En voici les clés.

9 h

Le parcours du client: vecteur d'avantages concurrentiels

[Alexandre Tellier](#), directeur de la recherche, associé, [imarklab](#)
partenaire de [Léger Marketing](#), enseignant en marketing électronique à la maîtrise HEC,
formateur à l'École des dirigeants de HEC

Le web, incluant les médias sociaux, influe de plus en plus sur l'achat d'un article de quincaillerie ou d'un matériau, sur la sélection même d'un magasin. Se familiariser avec le concept d'omnicanal et y allouer des ressources permet à un commerçant (et à ses fournisseurs) de tirer un profit distinctif de ses concurrents, peu importe leur taille ou notoriété

9 h 30

L'importance de la Présence à l'ère numérique

[Sylvie Bédard](#), MBA, double médaillée de l'Institut des banquiers canadiens, présidente de [MindDrop](#) et auteure

Redéfinir les affaires en incorporant de l'amour sur le web, du quotient plus émotionnel dans ses relations avec le personnel et les clients devenus plus exigeants. Le marketing n'est plus une question de gros sous, c'est un défi de passion et d'accessibilité.

10 h 30

Pause-café

10 h 45

La quincaillerie au quotidien vue de la Ligue nationale d'improvisation



Deux comédiens et un coach de la célèbre [Ligue nationale d'improvisation](#) animeront trois scènes de la vie quotidienne en quincaillerie et que personne ne veut plus vivre. Des solutions seront recherchées en groupe.

1- Le client en sait plus (du moins, croît en savoir plus) que le conseiller-vendeur

Grâce aux nouvelles technologies notamment, les clients peuvent trouver toutes les informations nécessaires en ligne, ce qui explique en partie pourquoi les Costco et Walmart remportent tant de succès. D'où l'importance de l'expérience en magasin et d'étendre la relation client en dehors du temps et des murs du magasin.

2- Le conseiller-vendeur est réactif plutôt qu'en mode accompagnement et projet

Par la qualité de ses questions, de son entretien avec son client, l'employé doit éviter de se limiter à la simple vente du produit demandé. Il doit découvrir le client et faire naître le désir d'être accompagné dans la réalisation d'un projet.

Ce type de démarche peut générer un chiffre d'affaires plus important pour le magasin et valoriser également le travail du vendeur.

3- L'ambiance en magasin est exempte de passion et d'intérêt

Le conseiller-vendeur d'aujourd'hui doit démontrer un intérêt réel, une passion, pour le métier et l'univers qu'il représente. Il doit être capable de communiquer cet engagement pour transformer une transaction en réelle relation dans le but de créer une communauté d'affinités résultant en une plus grande fidélité.

MERCREDI

6 AVRIL 2016

SUITE

Intervenants:

Comédien: [Christian Vanasse](#)

Leader des Zapartistes, vétéran de 15 saisons à la LNI, enseignant à l'École nationale de l'humour, chroniqueur sociopolitique à Bazzo.tv, à Radio-Canada et à Télé-Québec

Comédienne: [Diane Lefrançois](#)

Doyenne de 18 saisons à la LNI, participante au Grand Rire de Québec et au National d'Import Juste pour Rire, élue meilleure joueuse à la dernière Coupe mondiale d'improvisation

Coach certifié: [Laurent Dubois](#)

formateur agréé, il accompagne depuis dix ans des équipes de direction et de ventes pour leur développement personnel et professionnel

Midi

Buffet-réseautage

13 h

Ateliers sur de nouvelles technologies accessibles et rentables

Dominic Blouin, président de [Dev-ID](#)

Des tableaux de bord pour mieux gérer ses ventes et saisir les opportunités grâce à l'intégration et au partage des données (gammas de produits, promotions, clients, inventaires, etc.), accessible via tout type de plateforme et en toute sécurité.

Marc Voyer, président de [Integrim](#)

Zéro papier, voilà la promesse. Des solutions d'automatisation pour en finir avec la saisie manuelle de documents papier ou électroniques, d'où une réduction des coûts d'opération et une amélioration de la productivité et de l'efficacité du personnel.

Luc Vaillancourt, président de [ekumen](#)

La puissance du géomarketing pour analyser un marché géographique et sa population avant d'agrandir, de construire ou d'acquérir un magasin, ou de réaliser une campagne promotionnelle.

14 h 45

Pause-santé

15 h

Témoignage d'un quincaillier jonglant avec succès entre les ventes en ligne et en magasin

Michel Robidoux, propriétaire du Home Hardware Sainte-Julie

Des ventes par Internet représentant 40% de son chiffre d'affaires ont même conduit à un agrandissement de son magasin physique.

15 h 30

Panel et période de questions-réponses avec tous nos experts

16 h

Mot de clôture du congrès

MERCREDI 6 AVRIL 2016

AGENDA PARALLÈLE

De 13 h
à 16 h

Série de rendez-vous d'affaires de 15 minutes entre les experts-partenaires stratégiques de l'AQMAT et clients préqualifiés.