

# MONTRÉAL

DIMANCHE 21 OCTOBRE 2018



1<sup>ère</sup> Réunion plénière, salle Agora  
8h30-12h30

## Dire OUI aux Opportunités

### Assemblée Générale & Bilan 2017

↳ Laurence Waldmann, Trésorière et Marc Bruschet, Président GNCO

### Opportunités économiques

🍁 Prévisions macro Europe - France : 2019 – 2020

↳ Chef économiste (*confirmation en cours*)

🍁 Evolutions et perspectives du financement automobile

↳ *Confirmation en cours*

🍁 La place du Réseau Opel dans le paysage de la distribution automobile français

- Evaluations des performances et des potentiels des points de vente du Réseau Opel
- Opportunités et risques
- Ventes VN à Particulier, ventes VO, Après-Vente
- Mise en perspective et projections à 5 ans : 2017 – 2022
- Démarche d'accompagnement individuel, témoignages de Laurence Waldmann et Marc Bruschet

↳ Eric Champarnaud & Grégoire Mialet, Associés, C-Ways

### Opportunités Networking



### Opportunités Métier

🍁 Les valeurs résiduelles de la marque Opel en France : étude 2018

- Diesel et Essence : Depuis octobre 2017, quelles évolutions sur le marché français du neuf ?
- Quelles conséquences sur les prix de l'occasion sur le total du marché ?
- Comment se situent les modèles Opel dans ce contexte ?

↳ Georges-Etienne Andrieu, Directeur Commercial Groupe Argus

🍁 La stratégie PSA des plateformes PR : différentes expériences pour différents modes opératoires :

- Création d'une plateforme PR en association
- Création d'une plateforme PR en solo, intra-groupe
- Approvisionnement auprès d'une plateforme PR

↳ Vincent Girerd, membre du Bureau GNCO, groupe Vulcain

↳ Christophe Maurel, Financière Maurel

↳ Hubert Gérardin, Sipa Automobiles

🍁 Vendre en s'amusant? Le client doit être satisfait et l'employé heureux.

↳ *Confirmation en cours*

# MONTRÉAL

LUNDI 22 OCTOBRE 2018

2<sup>ème</sup> Réunion plénière, salle Agora  
8h30-12h30

## Dire OUI aux Opportunités

### La vie du Groupement

- Discours 25<sup>e</sup> Anniversaire du GNCO  
Marc Bruschet, Président GNCO

- La Marque Opel en 25 ans  
Confirmation en cours

### Les formations du GNCO

- Master 1 « Génération Managers »  
Catherine Lande, Professeur
- GNCO ACADEMIA : Lancement de la promotion Mécaniciens  
Retour sur la session-test  
Nouvelle plateforme e-learning  
Stéphane Gomez, Dirigeant Auto Consultant

- Le fonctionnement du Groupement Peugeot avec PSA & PSA Retail  
Confirmation en cours



## L'invité du Canada

Inspiration et originalité : comment font nos confrères canadiens ?

- Les six valeurs de l'entreprise
- Présentation des meilleures pratiques Client et Ressources Humaines

Norman Hébert, Président groupe Park Avenue

*Norman E. Hébert Jr. fait carrière depuis plus de 25 ans au sein de l'entreprise familiale fondée par son père en 1959, dont 20 ans à titre de Président et chef de la direction. Son groupe compte actuellement 23 concessions au Québec. Avec 850 salariés, Park Avenue représente les marques Audi, BMW, Honda, Infiniti, Lexus, Mercedes, Mini, Smart, Toyota et Volkswagen. En 2017, il ouvre au Quartier DIX30, à Brossard, « Station Service », une boutique automobile qui permet d'essayer des voitures, sous toutes leurs formes, et qui promet de révolutionner l'expérience d'achat d'un véhicule. Le but ultime de Station Service par Park Avenue est de démocratiser et de démystifier le concessionnaire et le processus d'achat d'un véhicule. En 2017, le groupe Park Avenue a réalisé un chiffre d'affaires de 786,36 M\$ CAN. Norman Hébert participe également activement à la représentation des concessionnaires au sein de nombreux Groupements de concessionnaires canadiens, ainsi qu'à la CADA Automobile Dealers (Canadian Automobile Dealers Association).*



### Les comportements automobiles : En primeur, l'étude 2018

- Décryptage du comportement du client automobile sous 4 angles : l'achat, la revente, les relations avec la distribution automobile et la perception de l'avenir de l'automobile et de la mobilité.  
Georges-Etienne Andrieu, Directeur Commercial Groupe L'Argus

### La RGPD : Impact et organisation

- Comment gérer la ePrivacy ? Quels enjeux pour l'entreprise ?
- Table Ronde : Quelles solutions avez-vous mises en place ?  
Eric Saint-Frison

### Intervention de clôture 25<sup>e</sup> anniversaire : Quel Cirque !

- Le Cirque du soleil : les éléments clés qui ont contribué à son succès (management, gestion, tous métiers), la culture de l'innovation  
Jean David

*Natif de Québec, Jean David est un des pionniers et des bâtisseurs du Cirque du Soleil où il a dirigé pendant 15 ans, de 1984 à 1999, le service du marketing à titre de vice-président. Au cours de cette période, il s'y est illustré par des méthodes innovatrices en commercialisant et en faisant découvrir la magie du Grand Chapiteau à d'autres cultures, et ce, sur quatre continents. Il nous parlera des caractéristiques innovantes qui ont contribué au succès du Cirque du Soleil. Il invite à appliquer dans notre quotidien les pratiques qui ont contribué à la réussite du Cirque et attire l'attention plus particulièrement sur le rôle de la créativité dans notre société et dans nos organisations.*



Chef d'orchestre: Eric Saint-Frison