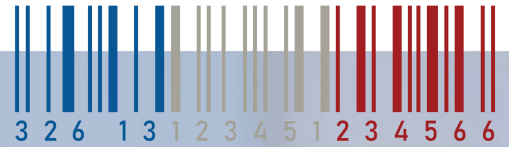


LE CLUB DU PRICING

FRANCE



LE PROGRAMME

CONFÉRENCE - PETIT DÉJEUNER

**B2B : Comment piloter un pricing réactif
dans un contexte inflationniste, avec
l'aide de l'IA**

HÔTEL MARIIGNAN CHAMPS-ÉLYSÉES

31 MARS 2022

09H00 - 11H45



12 Rue Marignan, 75008 Paris

Notre raison d'être

LES MISSIONS DU CLUB

Le Club du Pricing est le premier espace de la communauté pricing en langue française, avec pour missions :



1. Nous rencontrer lors d'événements courts et conviviaux



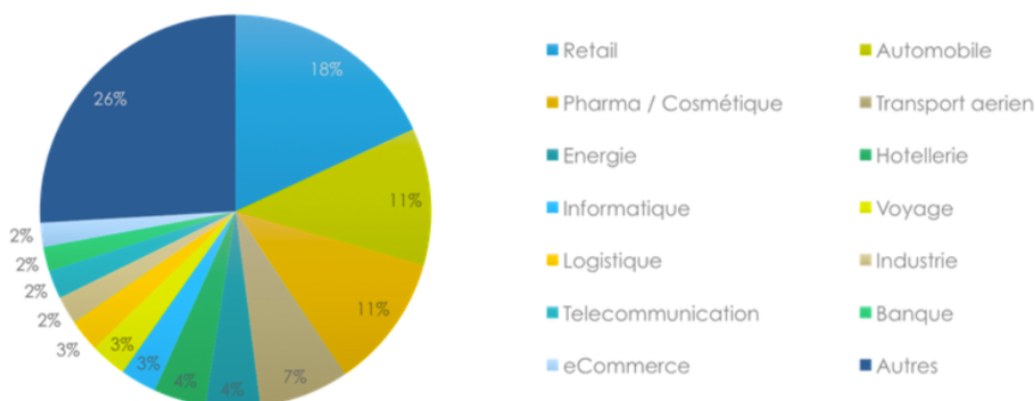
2. Apprendre de nouvelles pratiques grâce à l'expérience de nos pairs



3. Accélérer les recrutements et avoir accès à de nouvelles opportunités de carrière

UN RESEAU UNIQUE

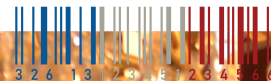
Plus de 2000 professionnels du pricing représentant tous les secteurs économiques en France



Le programme

LE CLUB DU PRICING

FRANCE



CONFÉRENCE/PETIT-DÉJEUNER

09h15 **ACCUEIL DES PARTICIPANTS**

09h30 **KICK-OFF**

09h40 **B2B - Comment piloter un pricing réactif dans un contexte inflationniste, avec l'aide de l'IA**

**FRÉDÉRIC TASSIN,
SENIOR STRATEGIC CONSULTANT**



- Comment proactivement identifier les fuites de marge potentielles ?
- Comment (ré-)organiser la fonction Pricing pour affronter les turbulences ?
- L'IA est-elle toujours pertinente dans une situation inconnue ?
- Pourquoi utiliser la segmentation dynamique pour gagner en réactivité et en précision ?
- Le Pricing seul peut-il sauver la profitabilité ?

10h10 **4 TABLES RONDES**

11h10 **Nos solutions pricing pour rester réactifs face à une inflation galopante**

**PABLO GARCIA MANZANARES,
HEAD OF PRICE MANAGEMENT AND STRATEGY**



- Faut-il revoir tout le business model lorsque les coûts d'achats sont multipliés par 4 ?
- Innovation pricing :
- Quel est le meilleur moyen que nous avons trouvé pour augmenter les prix de manière juste et transparente ?
- Comment millimétrer la communication avec le client pour limiter les plaintes ou les ruptures de contrats ?
- Facteurs clef de succès :
 - Qu'avons-nous changé dans le suivi de la concurrence pour garantir le succès de l'opération ?
 - Inventives vendeurs, marketing, juridique... quelles sont les meilleures pratiques ?

11h40 **NETWORKING**

12h30 **CLÔTURE DE L'ÉVÉNEMENT**





ADRIEN COUTURIER

PROFESSEUR DE STRATÉGIE PRIX



Adrien est diplômé d'HEC Paris et titulaire d'un master CEMS en management international de l'Université d'économie et de commerce de Vienne (Wirtschaftsuniversität Wien).

En 2017, il rejoint OVHcloud en tant que VP Pricing Excellence où il crée le département Pricing (équipe de 4 personnes) et initie des projets d'optimisation de la topline (modèles de prix innovants, Dynamic Pricing, support à la négociation de deals stratégiques, réduction du « revenue leakage », etc.) En 2019, il rejoint le cabinet de conseil Monitor Deloitte pour y structurer la practice Pricing. Depuis janvier 2021, il est professeur de stratégie prix à HEC Paris et mène en parallèle des projets de pricing en tant que consultant indépendant.

Adrien fait également partie du Board of Advisors du Club du Pricing.

FRÉDÉRIC TASSIN

SENIOR STRATEGIC CONSULTANT

Frederic est Consultant Stratégique Senior chez PROS.

Il aide les équipes chargées de la tarification dans tous les secteurs à atteindre leur potentiel maximal de revenus et de marges en utilisant des conseils scientifiques pour la fixation des prix.

En tant que marketeur expérimenté et passionné de technologie, il conçoit des solutions spécifiques aux clients afin d'exploiter l'énorme potentiel d'une tarification uniforme mais dynamique dans les structures de commerce électronique et de vente omnicanale pour offrir une valeur optimale aux clients.



PABLO GARCIA MANZANARES

HEAD OF PRICE MANAGEMENT AND STRATEGY

Pablo est responsable de la formulation et de l'évaluation de la stratégie de tarification de l'activité Gaz industriels (niveaux stratégique et opérationnel) qui soutient la croissance de l'EBITDA.

Responsable commercial et humain discipliné et engagé avec une vaste expérience internationale dans des projets stratégiques avec un accent particulier sur le développement commercial (Russie, Moyen-Orient, Maroc, Scandinavie, il est passionné par le marketing stratégique, la satisfaction client, le développement des talents et l'excellence opérationnelle.

Il est leader de plusieurs équipes interfonctionnelles axées sur la création de valeur, mettant en œuvre des outils d'IA dans les unités commerciales européennes.



Inscription obligatoire sur
notre site pour participer à
cette rencontre thématique
avec des intervenants de
haut niveau !



www.club-pricing-france.com

**Événement limité à 30
participants**

Avec nos remerciements à



NOUS CONTACTER

Malik Rajan

Fondateur

07.83.77.44.36

malik.rajan@club-pricing-france.com

Alexis Belvalette

COO & BDD

07.88.59.89.35

alexis.belvallette@club-pricing-france.com

Cynthia Rasamoelina

Chargée d' Evènementiel

06.11.01.71.11

cynthia.rasamoelina@club-pricing-france.com