

À retourner à : Pénélope Vincent – LSA
 • Email : pvincent@infopro-digital.com • Fax : +33 (0)1 77 92 98 17
 Antony Parc II – 10 place du Général de Gaulle
 BP 20156 – 92186 Antony Cedex

Mme M.

Nom :

Prénom :

Fonction :

Tél. : Port. :

E-mail :@.....

Société :

Adresse :

.....

Code postal : Ville :

Cedex : Pays :

N° TVA intracommunautaire :

N° Commande interne :

.....

N° de Siren :

.....

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

.....

Je m'inscris et je choisis :

Le CONGRÈS DU NON ALIMENTAIRE du 6 décembre 2017

Tarif général
<input type="checkbox"/> 1 jour 1 095 € HT / 1 314 € TTC

Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs PGC)

<input type="checkbox"/> 1 jour 1 195 € HT / 1 434 € TTC
--

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :
<http://events.lsa-conso.fr>

- Je joins un chèque de € TTC à l'ordre de GISI
- J'envoierai mon paiement à réception de la facture
- J'accepte de recevoir des offres adressées par LSA ou ses partenaires
- Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv-evenements> et les accepte sans réserve

Fait à :

Le. :

Signature Cachet de l'entreprise

LSA et Les Rencontres LSA sont des marques de la société GROUPE INDUSTRIE SERVICES INFO (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de Gaulle – 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417

Informations Pratiques

Conférence

Mercredi 6 décembre 2017

HÔTEL D'ÉVREUX

19, PLACE VENDÔME

75001 PARIS

Métro : Madeleine (lignes n°8, 12, 14)

Opéra (lignes n°3, 7, 8)

Parking : Vinci, Place Vendôme

Consultez les informations relatives à l'hébergement

et à l'accès sur notre site internet :

<http://events.lsa-conso.fr>

Onglet informations et tarifs

Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de LSA sont organisées par la société GISI. GISI est un organisme de formation déclaré sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Île de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Services Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de Gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.

Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent.

Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : cnl.evenements@infopro-digital.com

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv-evenements>

En partenariat avec :



Un peu de SARAWAK, beaucoup de résultat.

Depuis plus de vingt ans, les trois entités du Groupe SARAWAK ont constitué leur exigence et maîtrise dans l'accompagnement et la mise en valeur des produits non alimentaires et alimentaires dans la distribution par la Communication, la Promotion et les Forces de Vente. L'expérience ainsi accumulée permet aujourd'hui au Groupe de coller à un monde qui « n'a de constante que le changement et l'évolution ». Chaque projet est abordé et étudié avec soin avec pour objectif essentiel de valoriser les efforts conjoints des marques et des distributeurs au profit des shoppers par des résultats mesurables et concrets.

www.sarawak.fr

Avec le soutien de :



La FEEF, Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, rassemble 700 entreprises indépendantes. Sa vocation est de fédérer, représenter et promouvoir ces dernières notamment dans le cadre d'un dialogue permanent avec les enseignes de la grande distribution. C'est une passerelle, un accélérateur de business des PME vis-à-vis de leurs clients de la distribution. La FEEF, défenseur de l'entreprenariat indépendant, entend faire valoir le rôle des PME (99,8% des entreprises françaises) comme véritable poumon de l'économie d'aujourd'hui. Elle prend position sur la relation industrie/commerce avec une vision unique « d'apporteur de solutions commerciales concrètes », « d'optimisateur du courant d'affaires », notamment via les contreparties négociées. Elle fournit un sourcing de qualité aux enseignes GD, RHF, GSS et e-commerce. Elle fait entendre sa voix sur la baisse des marges, la différenciation, la relation dans le box, pour créer un commerce vraiment responsable et affirmer l'équilibre des parties. La FEEF a lancé la marque collective PME «ENTREPRENEURS + ENGAGÉS», qui consacre et valorise une démarche d'entrepreneur écoresponsable, porteur d'une vision et d'un projet, respectueux de ses collaborateurs, de ses fournisseurs, de ses clients tout comme des consommateurs.

<http://www.feef.org>



La Fédération rassemble plus de 260 enseignes du commerce spécialisé, représente 94 milliards du chiffre d'affaires et 735 000 emplois. Elle accueille les acteurs les plus dynamiques du marché. Lieu d'échanges, de partage d'expérience, de connaissance, Procos au travers les analyses menées par son bureau d'études apporte conseil et expertises sur les grandes tendances de consommation et l'évolution du commerce dans les territoires. Ses adhérents partagent une même éthique du métier de commerçant, un engagement citoyen pour le respect de la ville et du consommateur. Les rapports entre adhérents sont basés sur la confiance, la confidentialité et la communauté d'actions dans le respect des intérêts particuliers.

www.procos.fr

Mercredi 6 DÉCEMBRE 2017
Paris

2^e édition

CONGRÈS DU NON ALIMENTAIRE

Actionner les leviers de performance du non alimentaire

LES LEADERS DU SECTEUR DÉVOIENT LEURS PRIORITÉS

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



David SOULARD
Directeur général
GAUTIER FRANCE



Nicolas BERTRAND
Directeur général
MICROMANIA



Laurence PAGANINI
Directrice générale
KAPORAL



Rémy BAUME
Président
KIDILIZ



Gilles PETIT
Directeur général
MAISONS DU MONDE



Franck MAASSEN
Président-Directeur général
BUT INTERNATIONAL



Laurent MILCHIOR
Président-Directeur général
Co-gérant
ETAM



Julien SYLVAIN
Président
TEDIBER



Philippe WARGNIER
Directeur général
EVIOO



Jean CHARRETTEUR
Directeur général
France et Iberia
TOYS « R » US

En partenariat avec



Avec le soutien de



Depuis 1958, LSA anime le marché de la grande consommation avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de la grande consommation et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de la grande consommation en France. LSA a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres LSA se déclinent sous plusieurs formats :

- Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats



En 2017, les grandes surfaces spécialisées tirent clairement leur épingle du jeu au détriment du petit commerce spécialisé et des hypermarchés. Cette croissance s'explique d'abord par le fait que beaucoup d'entre elles ont profondément revu leur offre et fortement gagné en agilité. Elles ont fait de l'expérience client un rouage essentiel de leur stratégie.

Dans ce contexte, LSA organise le 6 décembre prochain à Paris, une journée exclusive dédiée aux dirigeants du secteur non alimentaire. Un plateau d'acteurs incontournables de la grande distribution non alimentaire viendront débattre, partager leurs retours d'expériences et vous apporter un éclairage complet sur les problématiques d'actualité :

• Physique, online, cross-canal, omnicanal : **cerner les enjeux des distributeurs face à l'hybridation des modèles**

• **Réinvention de la distribution physique, course à la taille critique, transformation digitale** : quels défis pour le non alimentaire en 2018

Je vous donne rendez-vous le 6 décembre prochain, Inscrivez-vous sans plus tarder,

Au plaisir de vous y accueillir,

Aurore CHRISTINA
Chef de projet Conférences LSA

5 DÉCEMBRE 2017

MARKETING MOBILE PERFORMANT :
Les clés pour concevoir et mettre en place
une stratégie mobile performante
pour votre entreprise

Objectifs de la formation :

- ✓ Savoir comment intégrer ce nouveau canal dans sa stratégie
- ✓ Connaître les interactions entre le Marketing Mobile et les autres canaux
- ✓ Pouvoir mesurer le ROI des actions menées

Formation animée par :



Bertrand JONQUOIS
Co-fondateur et DG Délégué
ATSUKE

Programme :

- État des lieux du mobile et de ses enjeux
- Intégrer le mobile dans la stratégie globale de l'entreprise
- Présentation de stratégies performantes de grands acteurs français et internationaux
- Déployer sa stratégie : les étapes clés à suivre
- Dans l'univers de la grande consommation et de la distribution : bonnes pratiques et erreurs à éviter
- Générer du trafic sur son application m-commerce
- En France et à l'international

Horaires :

8h30 : Accueil des participants
9h00 : Début de la journée
12h30 : Déjeuner avec l'ensemble des participants
17h30 : Fin de la journée

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Rémy BAUME	Président KIDILIZ
Nicolas BERTRAND	Directeur général MICROMANIA
Jean CHARRETTEUR	Directeur général France et Iberia TOYS « R » US
Emmanuel LE ROCH	Délégué général PROCOS
Benoît LEHUT	Directeur général adjoint GfK
Guy MAINDIAUX	Président-Directeur général SARAWAK
Frank MAASSEN	Président-Directeur général BUT INTERNATIONAL
Laurent MILCHIOR	Président-Directeur général Co-gérant ETAM
Laurence PAGANINI	Directrice générale KAPORAL
Gilles PETIT	Directeur général MAISONS DU MONDE
Madline SANDEVOIR	Directrice de l'expertise shopper GfK
David SOULARD	Président-Directeur général GAUTIER FRANCE
Julien SYLVAIN	Président TEDIBER
Philippe WARGNIER	Directeur général EVIOO

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

- Distributeurs et industriels de grands groupes et PME non alimentaires •
- Présidents-Directeurs généraux • Directeurs généraux • Directeurs et responsables commerciaux • Directeurs et responsables comptes clés • Directeurs et responsables enseignes • Directeurs des achats et centrales d'achats •

CONGRÈS DU NON ALIMENTAIRE

Actionner les leviers de performance du non alimentaire

Congrès animé par la rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**



Laurent MILCHIOR
Président-Directeur général
Co-gérant
ETAM

9h30 **Physique, online, cross-canal, omnicanal : hybridation des modèles et mises en perspectives du non alimentaire**

Emmanuel LE ROCH | Délégué général | **PROCOS**

9h50 **GSA ET GSS** Les chiffres clés à retenir

Benoît LEHUT | Directeur général adjoint | **GfK**

10h00 **Client, vendeur, produit : repenser le magasin physique pour doper les ventes au mètre carré**



David SOULARD
Président-Directeur général
GAUTIER FRANCE

10h25 **Case study thématique**

Guy MAINDIAUX | Président-Directeur général | **SARAWAK**

10h55 Pause

11h25 **SHOPPER OMNISCANAL ET NOUVEAUX PARCOURS**

Les insights à identifier

Madline SANDEVOIR | Directrice de l'expertise shopper | **GfK**

11h35 **Quels fondamentaux pour bâtir le centre commercial de demain : la parole à une foncière**

Intervenant en cours de confirmation

12h00 **Miser sur des concepts différenciants et centrés clients**



Nicolas BERTRAND
Directeur général
MICROMANIA

12h25 Déjeuner

14h15 **INTERVIEW - Créer la préférence consommateur dans un contexte omnicanal**



Gilles PETIT
Directeur général
MAISONS DU MONDE

14h45 **Relation client, développement retail, digitalisation de marque... : mener avec succès votre transformation digitale**



Laurence PAGANINI
Directrice générale
KAPORAL

15h05 **TABLE RONDE - Disruption, digitalisation, distribution : la parole aux start-up**

Julien SYLVAIN | Président | **TEDIBER**
Philippe WARGNIER | Directeur général | **EVIOO**

Mercredi 6 DÉCEMBRE 2017

Paris

2^e édition

15h35

CIRCUITS SPECIALISES, E-COMMERCE, MARKETPLACES

Les enjeux à adresser

Benoît LEHUT | Directeur général adjoint | **GfK**

15h45

INTERVIEW - La parole à Toys « R » Us



Jean CHARRETTEUR
Directeur général France et Ibéria
TOYS « R » US

16h10

Expansion commerciale : quelles sont les clés de succès d'une stratégie à la fois locale et internationale



Rémy BAUME
Président
KIDILIZ

16h35

ALLOCUTION DE CLÔTURE

Les priorités du management dans la transformation accélérée du secteur non alimentaire



Franck MAASSEN
Président-Directeur général
BUT INTERNATIONAL

17h00

Fin de la manifestation



Nos prochaines conférences
<http://events.lsa-conso.fr>

CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX
Renforcer les 4 piliers de la Franchise
8 novembre 2017, Paris

FORUM DE LA PROXIMITÉ
Conduire la croissance de la proximité
29 novembre 2017, Paris

COMMERCE CONNECTÉ
Désintermédiation, Hyperpersonnalisation,
Intelligence artificielle : devenez précurseur
du parcours shopper augmenté
30 novembre 2017, Paris



Nos prochaines formations
<http://formations.lsa-conso.fr>

MANAGEMENT PERFORMANT DE VOTRE SUPPLY CHAIN E-COMMERCE
Faire de votre supply chain e-commerce / cross-canal un levier de rentabilité et de fidélisation client
28-29 novembre 2017, Paris

DIGITAL IN STORE
Comment utiliser ces nouvelles solutions digitales pour interagir avec vos clients
29 novembre 2017, Paris

MARKETING CROSS-CANAL
Mettre en place une stratégie différenciante centrée sur le shopper
11-12 décembre 2017, Paris

Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos événements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

Elvire ROULET
elvire.roulet@infopro-digital.com
Tél. : (+ 33) 01 77 92 93 36

LSA
EVENTS

Retrouvez le programme détaillé de cet événement et inscrivez-vous sur : <http://events.lsa-conso.fr>