

CONGRÈS BIG DATA & INTELLIGENCE CLIENTS

Les enjeux de la gestion de données pour le Retail de demain

- Quels enjeux et opportunités du Big Data en Grande Consommation
- Intégrer le futur règlement européen en matière de protection des données
- Comment démarrer et structurer votre projet CRM ? Par où commencer ?
- Données issues du web, du mobile et des médias sociaux : relever le défi de la connaissance clients

■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■



Régine COMBREMONT
Directrice de la Fabrique
Digitale
SNCF



Taha HUSSEINI
Chargé de Mission pour
les Systèmes d'Information
CARREFOUR FRANCE



Philippe LEMOINE
Président-Fondateur
FORUM D'ACTION
MODERNITÉS
Président



Thierry PETIT
Co-fondateur
SHOWROOMPRIVE.COM

FONDATION INTERNET
NOUVELLE GÉNÉRATION (FING)
Chargé d'une mission par le Gouvernement
sur la transformation numérique de l'économie

■■■ ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE ■■■

• ANDSI • ARKOPHARMA • BOUYGUES TELECOM • CNIL • GROUPE INTERSPORT • SEPHORA •

En partenariat avec



Avec le soutien de



Formation complémentaire

Mercredi 26 novembre 2014

BIG DATA
Améliorer votre connaissance client
pour optimiser votre ROI

La révolution Big Data est en marche !

Les perspectives offertes par la gestion et l'exploitation des données consommateurs sont inouïes : elles permettraient par exemple aux distributeurs **d'augmenter leur marge opérationnelle** de plus de 60%*. Et, au-delà des performances financières, la garantie d'une personnalisation de la relation client, source essentielle de compétitivité.

En termes de Big Data, **l'enjeu technologique** est évident. La protection des données et le respect de la vie privée des consommateurs en est un autre. Industriels, distributeurs et pure players devront plus que jamais apprendre à concilier capacité d'innovation des outils et **cadre législatif** afin d'exploiter pleinement, et sûrement, les opportunités du Big Data.

Dans ce contexte, LSA organise le 25 novembre prochain à Paris, la 1^{re} édition du Congrès Big Data & Intelligence Clients. Data scientists, DSI, Directeurs marketing mais aussi Directeurs e-business et Directeurs généraux viendront échanger sur les enjeux de la gestion de données pour le Retail de demain. Nous aurons notamment le plaisir d'accueillir des professionnels de haut niveau pour débattre des questions suivantes :

- Qu'est-ce que le Big Data ? Quels sont les enjeux et opportunités en Grande Consommation ?
- Que retenir du futur règlement européen en matière de protection des données
- Les clés pour structurer votre projet CRM
- Comment harmoniser et moderniser les systèmes d'information de la Grande Distribution
- Données issues du web, du mobile et des médias sociaux : relever le défi de la connaissance clients pour les pure players

En complément, nous vous proposons une journée de formation le mercredi 26 novembre pour vous permettre d'appréhender les opportunités offertes par le Big Data et d'élaborer une stratégie en cohérence avec les challenges de votre entreprise.

En me réjouissant de vous accueillir,

Sylvia BRIGAUD - NÉE
Chargée de conférences LSA

*Source : étude McKinsey



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

UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
digital

CONGRÈS BIG DATA & INTELLIGENCE CLIENTS

Les enjeux de la gestion de données pour le Retail de demain

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Éric ALIX	Big Data Labs Manager, New Products & Innovation BOUYGUES TELECOM
David AZOGUI	Directeur Commercial – secteur Retail TERADATA
Bruno COLIN	Directeur Général SOCIO LOGICIELS (GROUPE NP6)
Régine COMBREMONT	Directrice de la Fabrique Digitale SNCF
Nicolas COUDRET	Director of Global Sales & Marketing Operations BIME ANALYTICS
Michel DELBECQ	Directeur Informatique SEPHORA
Pierre DELORT	Président ANDSI (Association Nationale des Directeurs des Systèmes d'Information)
Jérôme GAST	Digital Marketing Manager ARKOPHARMA
Taha HUSSEINI	Chargé de Mission pour les Systèmes d'Information CARREFOUR FRANCE
Philippe LEMOINE	Président-Fondateur FORUM D'ACTION MODERNITÉS Président FONDATION INTERNET NOUVELLE GÉNÉRATION (FING) Chargé d'une mission par le Gouvernement sur la transformation numérique de l'économie
Céline MONGE	Responsable CRM GROUPE INTERSPORT
Thierry PETIT	Co-fondateur SHOWROOMPRIVE.COM Intervenant à confirmer CNIL

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

- **Distributeurs, industriels et pure players de grands groupes et PME**
- Directeurs généraux et directeurs adjoints • Directeurs et responsables marketing • Directeurs et responsables CRM • Directeurs et responsables des systèmes d'information • Managers business intelligence • Data scientists • Directeurs et responsables commerciaux • Directeurs et responsables Internet et e-business • Directeurs et responsables cross-canal/multi-canal • Social media managers • Directeurs et responsables retail • Responsables d'enseigne • Directeurs et responsables juridiques • Directeurs projet et chefs projet nouvelles technologies • Chefs de groupe • ...

Journée animée par Yves PUGET, Directeur de la Rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE – Qu'est-ce que le Big Data ? Quels enjeux et opportunités en Grande Consommation ?**



Philippe LEMOINE | Président-Fondateur | **FORUM D'ACTION MODERNITÉS** | Président | **FONDATION INTERNET NOUVELLE GÉNÉRATION (FING)** | Chargé d'une mission par le Gouvernement sur la transformation numérique de l'économie

9h30 **A l'ère du numérique, quels sont les défis autour des données personnelles ? Le point sur le nouveau règlement européen en matière de protection des données**
Intervenant à confirmer | **CNIL**

10h00 **ATELIER – Big Data : comment donner du sens à vos données et en tirer des insights opérationnels**

- Analyses descriptives, explicatives ou prédictives, traitements simples ou très complexes : découvrir la valeur de vos données
- Mieux connaître vos clients pour améliorer votre efficacité commerciale
- Cas clients concrets dans le secteur du retail

Bruno COLIN | Directeur Général | **SOCIO LOGICIELS (GROUPE NP6)**

10h30 Pause et networking dans l'espace partenaire

11h00 **Comment structurer votre projet CRM ? Par où commencer ?**

- Données magasins, web, mobile, réseaux sociaux... : relever le défi d'une vision client unique sur l'ensemble des canaux de vente
- L'animation et la fidélisation au cœur de la stratégie relationnelle
- Collecte, analyse et exploitation des données en temps réel : une réalité ?
- Comment mesurer l'efficacité des campagnes CRM sur les ventes en magasins
- Indépendance des magasins, systèmes informatiques hétérogènes... : réussir la mise en place d'un projet CRM d'envergure au sein d'une structure coopérative

Céline MONGE | Responsable CRM | **GROUPE INTERSPORT**

11h30 **ATELIER – Tirer profit de l'augmentation exponentielle des données et mener votre propre business analytics**

- Comment créer et exécuter des requêtes et bâtir des tableaux de bord interactifs en toute simplicité
- Mettre en place des analyses marketing et commerciales poussées
- Illustrations tirées de cas clients dans le secteur du retail

Nicolas COUDRET | Director of Global Sales & Marketing Operations | **BIME ANALYTICS**

12h00 Déjeuner et networking dans l'espace partenaire

14h00 **ALLOCUTION – Comment harmoniser et moderniser les systèmes d'information de la Grande Distribution ?**



Taha HUSSEINI | Chargé de Mission pour les Systèmes d'Information | **CARREFOUR FRANCE**

14h30 **ATELIER – Les enjeux du Big Data dans un écosystème analytique Retail**

- Comment capturer et interpréter des données réparties sur divers systèmes analytiques, utilisant chacun différents modes de traitement et types de données
 - Obtenir une vue unique de votre activité et gagner en performances
 - Exemples concrets dans l'univers de la grande consommation
- David AZOGUI | Directeur Commercial – secteur Retail | **TERADATA**

15h00 **TABLE RONDE – Benchmark des bonnes pratiques Big Data sur les marchés des télécommunications, des transports et de la santé**

- Personnalisation de la relation client, innovation des produits et services, accélération des prises de décision... : quels apports du Big Data dans différents secteurs d'activité
- Savoir écouter la parole digitale du client via l'exploitation des données non-structurées
- Retours d'expérience sur les opportunités à saisir pour optimiser la valeur de votre entreprise et améliorer votre compétitivité

Éric ALIX | Big Data Labs Manager, New Products & Innovation | **BOUYGUES TELECOM**

Régine COMBREMONT | Directrice de la Fabrique Digitale | **SNCF**

Jérôme GAST | Digital Marketing Manager | **ARKOPHARMA**

15h45 **DÉBAT – Big Data : le nouveau défi des DSI**

- Quels sont les besoins et perspectives de croissance des volumes de données : témoignages sur la vision et les enjeux du Big Data selon les secteurs d'activité
- Évolution technologique, stratégie digitale, démarche cloud, accès et échanges d'informations... : les leviers pour entamer une démarche Big Data adaptée
- Quelles sont les expérimentations actuelles et les stratégies à venir

Michel DELBECQ | Directeur Informatique | **SEPHORA**

Pierre DELORT | Président | **ANDSI (Association Nationale des Directeurs des Systèmes d'Information)**

16h15 **ALLOCUTION DE CLÔTURE – Données issues du web, du mobile et des médias sociaux : relever le défi de la connaissance clients pour les pure players**



Thierry PETIT | Co-fondateur | **SHOWROOMPRIVE.COM**

16h45 Fin de la manifestation



Mercredi 26 Novembre 2014

BIG DATA

**Améliorer votre connaissance client
pour optimiser votre ROI**

Objectifs de la formation :

- ✓ Appréhender les enjeux et les possibilités du Big Data dans leur globalité
- ✓ Élaborer votre stratégie Big Data
- ✓ Identifier les applications marketing possibles et savoir les développer au sein de votre entreprise

Formation animée par :



Lucile HYON LE GOURRIEREC
Marketing Leader Big Data & Analytics
IBM



Florence BONNET
Consultante senior
CIL CONSULTING



Fabrice BENAUT
Expert Big Data Digital
Transformation
GFK

- **Introduction au phénomène Big Data**
Quelles sont les premières ébauches ?
Secteurs précurseurs : évolutions et réalisations
- **Zoom sur les enjeux de la révolution Big Data dans la Grande Consommation**
Prendre en compte l'évolution des attentes du consommateur
Quelles sont les possibilités technologiques ?
ROI : quelles sont les opportunités pour les professionnels ?
Focus : le rôle prédominant des pure players
- **Maîtriser le cadre légal de l'exploitation du Big Data**
Quelles sont les obligations réglementaires ?
Quelle est la démarche à suivre pour assurer la conformité des projets Big Data?
- **Les étapes pour développer un projet Big Data au sein de votre entreprise**
Identifier les compétences requises dans vos équipes
Adhérer au credo : Think big, Start small, Act fast
Cross-canal, Multi-canal, Omni-canal : quelles différences pour quels besoins ?
- **Best practices : quelles applications marketing concrètes ?**
 - > Illustration : rechercher les insights consommateurs et savoir bien utiliser le pouvoir des réseaux sociaux
 - > Illustration : améliorer les offres publicitaires sur le web
 - > Illustration : optimiser les sites e-commerce
 - > Illustration : affiner les segmentations produits et les campagnes
- **Conclusion et perspectives : Big Data et après ? Les premières approches de l'informatique cognitive**

Horaires :

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

LES RENCONTRES



Nos prochaines conférences

<http://evenements.infopro.fr/lisa/conferences/>

CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX

**Quels leviers de performance activer pour assurer
votre développement**

6 novembre 2014, Paris

DRIVE, CLICK & COLLECT, CASIERS

**Tirer profit des flux de retrait pour générer du chiffre
d'affaires additionnel**

13 novembre 2014, Paris

BOISSONS EN GMS

**Saisir de nouvelles opportunités de croissance en grande
distribution**

4 décembre 2014, Paris



Nos prochaines formations

<http://evenements.infopro.fr/lisa/formations/>

MARKETING CROSS-CANAL

**Mettre en place une stratégie différenciante centrée
sur le shopper**

18-19 novembre 2014

OPTIMISEZ VOS PERFORMANCES MARKETING SUR LE WEB

**Utiliser la Webanalytics pour répondre à vos objectifs
stratégiques**

26-27 novembre 2014

CYBER SÉCURITÉ ET DATA RISKS

Comment mieux protéger vos données sensibles

27-28 novembre 2014

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.

Amélie TAUGOURDEAU

ataugourdeau@infopro-digital.com

Tél. : (+ 33) 01 77 92 94 76

■ ■ ■ Conférence

Mardi 25 novembre 2014

PAVILLON D'ARMENONVILLE

Allée de Longchamp

Bois de Boulogne

75116 PARIS

Métro : Porte Maillot (ligne n°1, sortie 6 avenue

Charles de Gaulle)

Parking : Stationnement sur l'Allée de Longchamp
autorisé (gratuit)

■ ■ ■ Formation

Mercredi 26 novembre 2014

La formation se tiendra à Paris.

Le lieu exact de la formation vous sera précisé
sur votre convocation envoyée avant le stage.

**Consultez les informations relatives à l'hébergement
et à l'accès sur notre site internet :**

**[http://evenements.infopro-digital.com/lisa/conference-
congres-du-big-data-2014-627,tarifs](http://evenements.infopro-digital.com/lisa/conference-congres-du-big-data-2014-627,tarifs)**

Onglet informations et tarifs

En partenariat avec



BIME est un logiciel de Business Intelligence moderne. Il est né dans le Cloud, a été taillé pour le Big Data et pensé pour les entreprises qui doivent mixer leurs données pour identifier les facteurs clés de leurs réussites. BIME est fait pour l'utilisateur métier et ne nécessite aucune infrastructure complexe. BIME se connecte aux données de l'entreprise ainsi qu'aux nouvelles sources à exploiter dans le Cloud. Vous pouvez réaliser n'importe quel type d'analyse et les transposer en graphiques interactifs que vous assemblez sur des tableaux de bord via un navigateur. Ceux-ci sont partagés en temps réel via un simple lien et sont consultables sur mobile ou tablette pendant vos déplacements.

<http://fr.bimeanalytics.com>



La Data Intelligence au cœur de votre système d'information. Depuis 35 ans, SOCIO est le partenaire reconnu des sociétés d'études et des annonceurs dans l'analyse de données, le data mining, la modélisation multi sources pour le marketing et l'industrie. La vocation de SOCIO est d'accompagner ses clients dans la compréhension et l'utilisation de leurs données afin de les rendre intelligentes. SOCIO Logiciels est une société du groupe NP6, éditeur de logiciels SaaS « Smart Cloud Marketing » spécialiste en Data Intelligence et en emailing, avec notamment MailPerformance, outil d'e-mail marketing et GeckoData Predict, outil d'analyse prédictive.

www.socio.fr



Teradata aide les entreprises à générer plus de valeur à partir de leurs données, mieux que n'importe quelle autre société. Ses solutions big data analytics, ses applications de marketing intégré et son équipe d'experts peuvent aider votre entreprise à obtenir un avantage concurrentiel durable grâce aux données. Teradata aide les entreprises à recueillir, intégrer et analyser l'ensemble de leurs données de manière à mieux connaître leurs clients et leurs métiers et ainsi, prendre les meilleures décisions possibles. Avec plus de 10 000 professionnels répartis dans 43 pays, Teradata est au service de plus de 2 500 clients de la plupart des secteurs : distribution, services financiers, santé, automobile, communications, secteur public, et plus. Entreprise éthique et axée sur l'avenir, Teradata est reconnue pour son excellence technologique, son développement durable et la valeur de l'entreprise.

www.teradata.com

Avec le soutien de



VOUS FORMER avec LSA ?

Toutes les formations sur <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/formations/>

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'Ile 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°442 233 437 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 : cnil@gisi.fr

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

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / LSA - 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 « BIG DATA & INTELLIGENCE CLIENTS »
du 25 Novembre 2014

☐ La formation « BIG DATA » du 26 Novembre 2014



Tarif général	
☐ 1 Jour 995 € HT / 1 194 € TTC	☐ 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € TTC

Tarif PME (Moins de 250 salariés)	
☐ 1 Jour 790 € HT / 948 € TTC	☐ 2 Jours 1 390 € HT / 1 668 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://evenements.infopro-digital.com/lisa/>

- ☐ Je joins un chèque de € TTC à l'ordre du GISI
- ☐ J'enverrai 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 qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/cgv> et les accepte sans réserve

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise