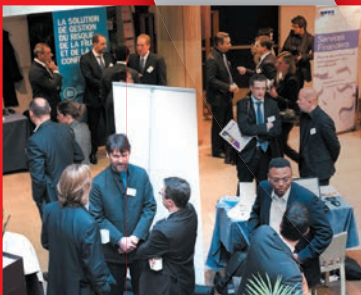


20 NOVEMBRE 2012
PARIS



Retailbusiness

TECHNOLOGY FORUM

Solutions métiers et services
pour la distribution de demain

PROGRAMME

PARTENAIRES PREMIUM

Barthel & Schunck
—CONSULTING—



ORACLE
RETAIL

PARTENAIRES SILVER

accenture
High performance. Delivered.



AXIS
COMMUNICATIONS

INFORMATICA
The Data Integration Company™

Loyalty Expert
Passsez au Marketing Intelligent I

Manhattan
Associates.

Mshop
L'application smartphone pour faire ses courses autrement
by INFOS

Pixis
CABINET DE CONSEIL
SPECIALISTES DE LA DISTRIBUTION

RAYONNANCE
Technologies
Solutions Mobiles Magasins



TVHconsulting
the ERP expert



visitors-book

AVEC LE SOUTIEN DE



Journal
des Collections





Dynamisez la gestion de votre entreprise de la maison mère au magasin

Microsoft Dynamics AX for Retail

Microsoft Dynamics AX for Retail est une solution complète de gestion destinée aux moyennes et grandes entreprises, spécialement conçue pour le commerce de détail. Exploitant toute la puissance de l'ERP, Microsoft Dynamics AX for Retail propose une valeur unique, couvrant de bout en bout l'intégralité des besoins d'une enseigne : gestion des points de vente et des magasins, merchandising, gestion des activités du siège et planification des ressources de l'entreprise (gestion financière, CRM et chaîne logistique).

www.microsoft.fr/retail



Édito



Sylvia NÉE
Directrice du programme
Retail Business
Technology Forum

Chers participants,

Nous vous souhaitons la bienvenue à la 1^{ère} édition du Retail Business Technology Forum, rendez-vous incontournable des acteurs du monde du Retail, dédié à l'innovation dans la distribution.

Pendant cette journée, distributeurs, marques et partenaires vont être réunis pour découvrir, échanger et partager leurs expériences en matière d'intégration des technologies dans leurs stratégies.

A l'heure où multiplier les points de contacts avec le consommateur, interagir avec le point de vente et repenser son système logistique est primordial pour gagner en compétitivité et générer du business, nous mettrons à l'honneur trois domaines lors de cette journée : **Marketing Digital et Relation Client, Management de la Supply Chain et Equipement du Magasin.**

En effet, en 2012, le virage du digital est plus que jamais engagé pour les professionnels de la grande consommation et même si certaines marques ou enseignes pionnières ont réussi leur passage au « digital retail » et autres technologies numériques, il reste encore beaucoup de travail à accomplir en la matière.

A l'occasion de conférences plénières et de nombreux moments de partage avec nos partenaires, vous pourrez découvrir les opportunités fascinantes offertes par les nouvelles solutions adaptées au secteur de la distribution.

Nous aurons notamment le plaisir d'accueillir Xavier Court, Associé co-fondateur de Vente-Privee.com, Bérangère Lamboley, Directrice générale marketing et communication de But, Jérôme Le Bleis, Directeur supply chain de Carrefour France, Nicolas Leclercq, Directeur général adjoint de King Jouet, Patrick Qualid, Directeur e-commerce de Monoprix, Hugues Piétrini, Président d'Orangina-Schweppes France et Frédéric Wilhelm, Directeur de la distribution multi-canal de Morgan.

Enfin, nous remercions tout particulièrement les associations et médias qui nous font l'honneur de soutenir cette 1^{ère} édition du Retail Business Technology Forum.

Nous vous souhaitons, à toutes et à tous, un excellent forum et de riches moments d'échanges propices à stimuler l'innovation et développer votre réseau.

Sylvia Née

Directrice du programme

UN ÉVÈNEMENT DU GROUPE
INFOPRO
COMMUNICATIONS

GRUPE 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

Partenaires Premium

Barthel & Schunck CONSULTING

Barthel & Schunck Consulting est un cabinet de conseil en management, organisation et systèmes d'information métier, spécialisé dans les secteurs de la distribution, du luxe et des produits de grande consommation.

Composée de consultants spécialisés et de professionnels issus des enseignes ou des marques du luxe, l'équipe de Barthel & Schunck Consulting intervient auprès de ses clients sur l'ensemble des leviers contribuant à améliorer leurs ventes, la gestion de leurs stocks et leur marge, dans une optique omnicanale.

Nous accompagnons les enseignes dans leurs projets de transformation en optimisant à la fois leur stratégie, leurs processus, l'organisation et les systèmes d'information.

www.bsconsult.fr

► **Rendez-vous sur notre atelier**
« MARKETING DIGITAL ET RELATION CLIENT »
à 10h25 en salle Atrium



Infor, 3^e éditeur mondial de solutions logicielles, accompagne plus de 70 000 clients dans l'optimisation de leurs activités.

Infor offre des solutions verticales complètes à destination de différents secteurs d'activités dont la distribution. Ces suites logicielles comprennent notamment les fonctions ERP, CRM, Finance, gestion des points de vente et de la supply chain. Conçues pour la rapidité, elles présentent une flexibilité de déploiement inégalée.

Infor équipe 19 des 35 principaux distributeurs mondiaux et leur permet de gérer des gros volumes, des faibles marges et de larges gammes de produits.

www.infor.fr

► **Rendez-vous sur notre atelier**
« MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN »
à 14h55 en salle Bunuel



Microsoft Dynamics est une gamme d'applications ERP et CRM évolutives, intégrées et simples d'emploi.

Ces solutions permettent aux décideurs de réagir rapidement aux évolutions des marchés, de tirer parti des nouvelles tendances, d'accroître leurs avantages concurrentiels et de faire réussir leurs entreprises.

Les solutions Microsoft Dynamics sont diffusées via un réseau mondial de partenaires qui fournissent des services spécialisés et des innovations supplémentaires afin d'aider les clients à exceller dans leurs domaines.

www.microsoft.com/france/dynamics

► **Rendez-vous sur notre atelier**
« MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN »
à 14h15 en salle Bunuel



Oracle propose aux distributeurs une suite complète, ouverte et intégrée d'applications métier et de solutions de serveurs et de stockage conçues pour fonctionner ensemble dans le but d'optimiser chacun des aspects de leur activité.

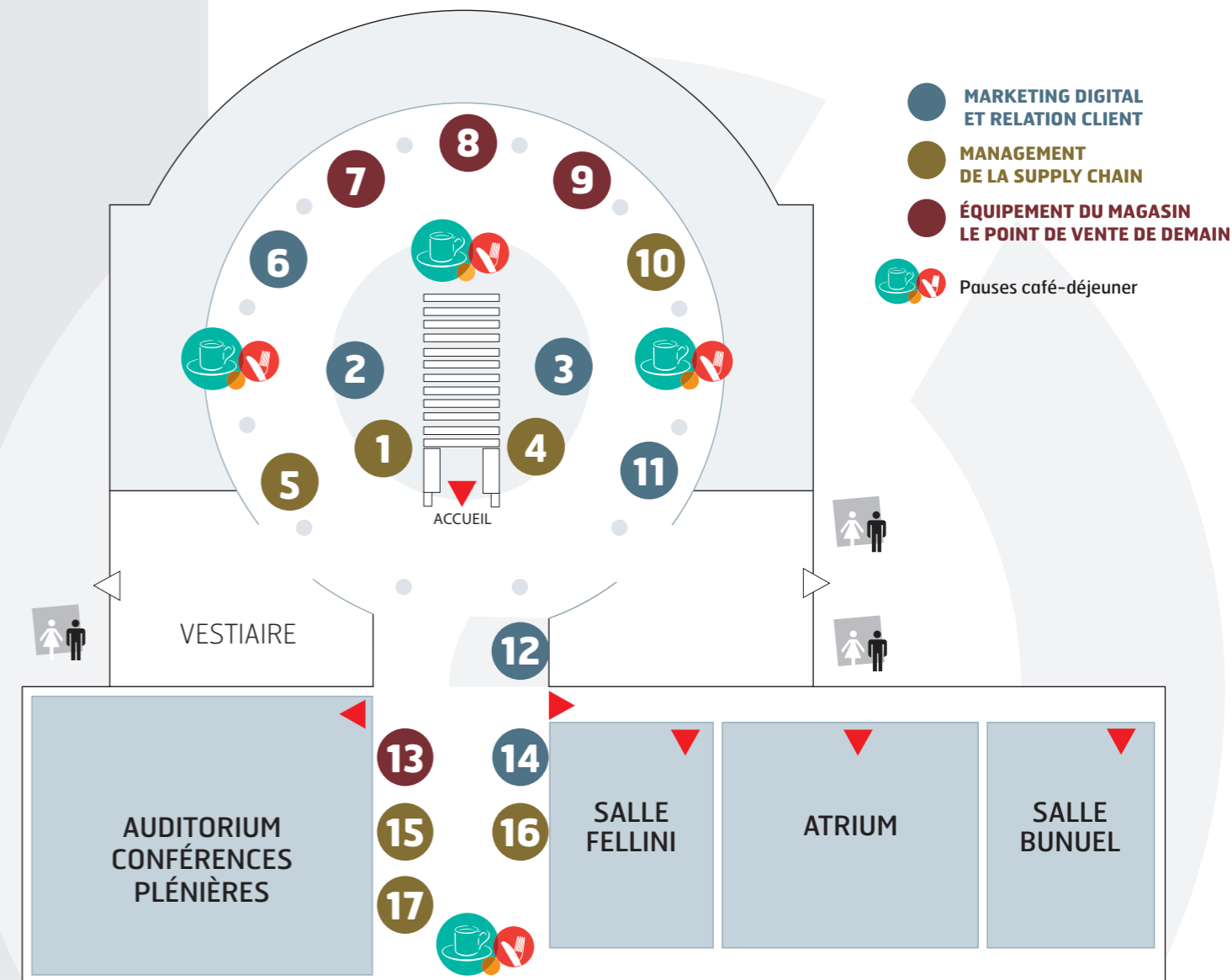
Associées aux processus et à la stratégie propres à chaque détaillant, ces solutions leur permettent de relier les interactions à travers les différents canaux, de disposer d'informations exploitables pour prendre des décisions plus rentables et d'optimiser leurs opérations afin de créer une plateforme d'expériences plaçant le client au cœur de l'activité.

Les 20 plus grands distributeurs internationaux (incluant des distributeurs des secteurs de la mode, des biens durables, de l'alimentation ainsi que des détaillants spécialisés) utilisent les solutions Oracle pour doper leurs performances, obtenir des informations cruciales et favoriser leur croissance à travers les canaux traditionnels, mobiles et de commerce.

www.oracle.com/globalretail

► **Rendez-vous sur notre atelier**
« MARKETING DIGITAL ET RELATION CLIENT »
à 14h15 en salle Atrium

Plan d'exposition



LISTE DES PARTENAIRES

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------|
| 1 Infor | 10 MANHATTAN ASSOCIATES FRANCE |
| 2 ORACLE RETAIL | 11 PIXIS CONSEIL |
| 3 BARTHEL & SCHUNCK CONSULTING | 12 SAP FRANCE |
| 4 MICROSOFT DYNAMICS | 13 AXIS COMMUNICATIONS |
| 5 ACCENTURE | 14 INFORMATICA |
| 6 LOYALTY EXPERT | 15 TVH CONSULTING |
| 7 RAYONNANCE TECHNOLOGIES | 16 TXT |
| 8 VISITORS-BOOK par JADE-I | 17 AUDAXIS |
| 9 M-SHOP par INFOS | |

#1 Retail

- ✓ 10 of the 10 Top Grocers
- ✓ 10 of the 10 Top Fashion Retailers
- ✓ 10 of the 10 Top Hardline Retailers

Get Better Results With Oracle

ORACLE®

oracle.com/goto/retail

Conférences plénières

Animées par Yves PUGET, Directeur de la Rédaction de LSA

• AUDITORIUM •

9h00 à 9h45 - CONFÉRENCE PLÉNIÈRE D'OUVERTURE

A l'ère du parcours client multi et cross-canal, quels sont les enjeux de la révolution numérique dans le monde du Retail ?

- E-commerce & M-commerce, applications mobiles, réseaux sociaux... : quelles stratégies de marketing digital mettre en place pour gagner en compétitivité et générer du business
- Placer la relation client au cœur de la démarche digitale
- Digitalisation du point de vente : comment accompagner le consommateur tout au long de son parcours d'achat
- Quels impacts des nouvelles technologies sur le ROI et la satisfaction client

Avec la participation de :



Xavier COURT
Associé co-fondateur
VENTE-PRIVEE.COM



Patrick QUALID
Directeur e-commerce
MONOPRIX



Hugues PIETRINI
Président
**ORANGINA-SCHWEPPEES
FRANCE**



Frédéric WILHELM
Directeur de la distribution multi-canal
**MORGAN
(GROUPE BEAUMANOIR)**

16h45 à 17h30 - CONFÉRENCE PLÉNIÈRE DE CLÔTURE

Réussir l'intégration des nouvelles technologies en magasin pour optimiser vos process, repenser votre supply chain et réduire vos coûts

- Affichage dynamique, encaissement mobile, bornes et écrans interactifs, signalisation digitale... : réaménager le point de vente et créer un avantage concurrentiel
- RFID, prévision des ventes, gestion des stocks, EDI... : optimisez ou réinventez votre système logistique
- Quelle collaboration efficace entre distributeurs et marques

Avec la participation de :



Bérangère LAMBOLEY
Directrice générale marketing
et communication
BUT



Jérôme LE BLEIS
Directeur supply chain
CARREFOUR FRANCE



Nicolas LECLERCQ
Directeur général adjoint
KING JOUET

	MARKETING DIGITAL ET RELATION CLIENT Salle Atrium	MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN Salle Bunuel	ÉQUIPEMENT DU MAGASIN LE POINT DE VENTE DE DEMAIN Salle Fellini
9:45	LOYALTY EXPERT Le Marketing Intelligent, la nouvelle génération du marketing relationnel pour développer et fidéliser les ventes dans le B to B • Comment faire de l'intelligence de la donnée client le moteur de la stratégie marketing et commerciale • La puissance du One to One au service du retour sur investissement • Témoignage clients d'acteurs majeurs du B to B Guillaume CHOLLET Fondateur et Président-Directeur général LOYALTY EXPERT	AUDAXIS Optimiser votre organisation via le déploiement d'une solution de gestion open source, du back office jusqu'à la gestion du point de vente • Approvisionnements, logistique, entrepôt, ventes multicanal, distribution, pilotage réseau... : au-delà des économies et des performances, quels sont les enjeux de l'évolution vers un système d'information 100% intégré à tous les niveaux de l'organisation • Gestion du point de vente : jusqu'où peut-on aller dans l'intégration ERP dans le secteur de la distribution • Présentation de cas clients concrets : Yves Rocher, Chantemur... Pierre SPILLEBOUDET Directeur général AUDAXIS	
10:25	BARTHEL & SCHUNCK CONSULTING Retailers : comment rentabiliser et mettre en place une stratégie digitale sur-mesure au sein de votre organisation • Parcours client et NTIC : quelles évolutions des comportements consommateurs • Retours sur investissements incertains : quels sont les modèles à éviter • Comment rentabiliser vos projets digitaux et établir le meilleur mix digital : la grille d'analyse Thierry LEMBERT Associé BARTHEL & SCHUNCK CONSULTING	TXT De l'élaboration budgétaire à l'optimisation des processus de réapprovisionnement : les enjeux de la planification intégrée • Témoignage client de Catimini - Groupe Zannier : optimisation des processus d'allocation et de réassort magasins dans un contexte de croissance, multimarques et multi-enseignes • Quels sont les enjeux, bénéfices et impacts d'une planification intégrée • Comment mettre en place une solution de planification intégrée, du plan stratégique de l'entreprise au réapprovisionnement magasin Emmanuel LE DENTU Responsable des approvisionnements Catimini GROUPE ZANNIER Marie-Pierre BELLEGARDE Retail strategic account manager TXT Nicolas PERALDO Fashion strategic account manager TXT	AXIS COMMUNICATIONS Système de surveillance vidéo : comment améliorer la sécurité et la rentabilité de vos points de vente • Quels sont les avantages de la vidéo sur IP au sein des établissements commerciaux • Flux de clientèle, activités promotionnelles, merchandising, prévention des pertes... : quelles techniques d'application de la vidéosurveillance aux autres métiers internes • Impacts concrets sur le chiffre d'affaires et le service client Patrick TENNEVIN Responsable des alliances et solutions AXIS COMMUNICATIONS Et la présence de : Hanan FRAYSSE Directrice régionale RetailNext - EMEA et Travel Retail Mondiale BVI NETWORKS
<p>11:05 à 11h35 PAUSE offerte par • ROTONDE</p>			
11:35	PIXIS CONSEIL Développement du cross-canal : quelle évolution des métiers et des organisations • Vente, offre, CRM, supply chain, DSL... : l'exemple concret des impacts du cross-canal et des nouvelles technologies sur les métiers du retail • L'accompagnement des équipes : clé de réussite des projets de transformation • Propos illustrés par des retours d'expériences de distributeurs Naria CUNG Associée PIXIS CONSEIL Brigitte DORMARD Associée PIXIS CONSEIL	TVH CONSULTING Dans le cadre d'une solution ERP, tirez profit de l'intégration de vos points de vente dans votre Système d'Information groupe • Fichier clients, optimisation des stocks, gestion des caisses et des programmes de fidélité... : pourquoi fluidifier et fiabiliser les échanges entre la centrale, les entrepôts, les magasins, les fournisseurs et les clients • Points de vente, centre de contact, site e-commerce, force de vente... : quelles stratégies et contraintes liées au multicanal • Retours d'expériences et bénéfices perçus à travers des cas clients concrets : Bébé9, Au Forum du Bâtiment Nabil CHEURFA Directeur avant-vente - Associé TVH CONSULTING	RAYONNANCE TECHNOLOGIES Mobilité en magasin, smartphone, PDA et Tablet : des solutions efficaces pour booster les ventes et mieux gérer les stocks magasins Gestion de stock magasin, aide à la vente, lecture de carte de fidélité, caisse mobile, retrait e-commerce... • De l'aide à la définition des besoins, au développement de l'application, au déploiement et à l'infogérance de parc • Une avancée pour les métiers de la vente face à la concurrence du e-commerce • Quelques exemples de clients déployés : Camaïeu, Nespresso Arnaud AFFERGAN Responsable solutions mobiles RAYONNANCE TECHNOLOGIES
12:15		MANHATTAN ASSOCIATES FRANCE Gestion des commandes multi canal, du Drive, des entrepôts, achat en ligne et retrait en magasin... : comment et pourquoi unifier vos solutions Supply Chain • Quelles sont les attentes des acteurs du retail en termes de solutions logistiques • Quels résultats sur le niveau de service en magasin, la réduction des coûts de transport et des délais de livraison • Propos illustrés par plusieurs retours d'expérience Henri SEROUX Directeur général MANHATTAN ASSOCIATES FRANCE	VISITORS-BOOK par JADE-I Faites de vos terminaux CB un véritable outil d'amélioration de la satisfaction clients et de motivation des équipes de vente Avec l'exemple des magasins Lapeyre, découvrez comment : • Améliorer la satisfaction client et augmenter le taux de transformation en tournant les équipes vers le client • Piloter en permanence la qualité de service de chaque magasin sur tous les sujets importants • Maîtriser votre e-reputation Présentation d'une application intégrée à vos terminaux CB qui pose une question à chacun de vos clients David LÉVY Fondateur et Président JADE-I

	MARKETING DIGITAL ET RELATION CLIENT Salle Atrium	MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN Salle Bunuel	ÉQUIPEMENT DU MAGASIN LE POINT DE VENTE DE DEMAIN Salle Fellini
14:15	ORACLE RETAIL Optimiser les opérations de distribution telles que la planification budgétaire et l'assortiment sur un marché en constante évolution • Comment planifier et affiner les prévisions de vente pour mieux répondre à la demande des consommateurs • Quelles solutions pour une exécution plus efficace en boutique, sur les canaux mobiles et via l'e-commerce • Meilleure rentabilité, économies opérationnelles, optimisation des inventaires : comment appliquer ces solutions aux différents métiers du retail Franck WESTRELIN Directeur des comptes stratégiques ORACLE RETAIL	MICROSOFT DYNAMICS Efficience multi canal : ERP, CRM, gestion de caisse, E-/ S-/ & M-commerce... les bénéfices d'un système d'information vraiment connecté et intégré Preuve par l'exemple avec le retour d'expérience Comtesse du Barry • Cohérence des stratégies de prix et informations produit : l'ERP, centre névralgique de la diffusion vers les autres canaux • Comment optimiser ses assortiments selon les canaux et les zones de chalandise pour une logistique ciblée • Enrichir la collecte CRM, le cross-selling et les prévisions de vente via un e-commerce connecté à l'ERP Alexandre ODDOS Directeur MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS	
14:55	INFORMATICA Comment mieux exploiter les données clients issues de vos multiples canaux d'interaction • Multicanal : consolider et partager des informations relatives au client quel que soit le point de contact utilisé • Quelles solutions d'intégration et de gestion des données de référence, essentielles pour une activité cross-canal • Réseaux sociaux : illustration au travers d'un canal particulier, Facebook David DECLoux Europe MDM pre-sales technical leader INFORMATICA	Infor Value Management : maximiser la performance de votre organisation, de l'identification à la réalisation de la valeur • Feuille de route, identification et quantification des améliorations, business case... : quelles étapes essentielles à l'optimisation de vos investissements informatiques, dans le respect des objectifs stratégiques • Établir une base d'indicateurs, mesurer les gains réalisés et piloter l'amélioration continue au-delà du « go-live » de votre projet • Étude du cas Ikea Components Olivier BOYOT Consultant solution Infor Hans DE SOETE Directeur value management Infor	M-SHOP par INFOS Le self-scanning sur smartphone : quels avantages d'une application centrée sur le consommateur • Self-scanning indoor et outdoor : attirer les digital shoppers sur les points de vente et étendre l'espace commercial au-delà de sa surface • Promotions directement disponibles pendant les courses sur l'écran du shopper : comment influencer ses comportements d'achat et mieux cibler vos offres • Comment l'implémenter et quel est son modèle économique Adaiberto MORGANA Directeur général INFOS
<p>15:35 à 16h05 PAUSE offerte par • ROTONDE</p>			
16:05	SAP FRANCE Comment informer et influencer les clients lors de l'acte d'achat en magasin • Trafic vers le magasin, taux de conversion et panier moyen : quelles solutions pour améliorer l'efficacité et la rentabilité de vos opérations de vente • Les enjeux de l'analyse des nouvelles sources d'information sur le comportement consommateur • Pourquoi proposer des interactions client coordonnées dans un environnement multi-canal Rachid CHENNAF Director industry retail & wholesale - EMEA chief customer office SAP FRANCE	ACCENTURE La prévision dans la grande distribution : enrichir les décisions de pricing et de promotion par la gestion de la demande • Les enjeux de l'optimisation de l'analyse des données et de la prévision des ventes dans le monde du retail • Les nouveaux outils statistiques et relais d'amélioration de la prévision en fonction des facteurs internes et exogènes à l'organisation • Exemples concrets de prises de décisions pricing et promotion dans les secteurs de l'alimentaire et du non-alimentaire Alexis LECANUET Partner spécialisé grande distribution ACCENTURE	

LSA organise de nombreuses manifestations à destination des professionnels de la grande consommation

Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées

- Des rencontres uniques animées par la Rédaction de LSA
- Des lieux d'échange et de débats incontournables
- Un décryptage de l'actualité avec les meilleurs experts du marché pour vous accompagner dans vos décisions

Des formations pratiques et méthodologiques

Des événements sur-mesure, dîners clubs et matinées débats

Découvrez le programme de nos prochains événements sur :
<http://evenements.infopro.fr/lsa/conferences/>

UN ÉVÈNEMENT DU GROUPE
INFOPRO
COMMUNICATIONS

Pour devenir partenaire de nos événements,
contactez Fatima Dabdoubi au 01 77 92 92 74

Partenaires Silver

accenture
High performance. Delivered.

Accenture est une entreprise internationale de conseil en management, technologies et externalisation. Combinant son expérience, son expertise, ses capacités de recherche et d'innovation, développées et mises en oeuvre auprès des plus grandes organisations du monde sur l'ensemble des métiers et secteurs d'activités, Accenture aide ses clients (entreprises et administrations) à renforcer leur performance. Avec 236 000 employés intervenant dans plus de 120 pays, Accenture a généré un chiffre d'affaires de 25,5 milliards de dollars au cours de l'année fiscale clôturée le 31 août 2011.

www.accenture.com/fr

AUDAXIS
L'ESPRIT LIBRE

Audaxis est spécialisé depuis plus de 10 ans dans la mise en oeuvre d'applications open source de gestion d'entreprise pour le secteur de la distribution et de l'industrie. Son portfolio comprend des offres ERP, Supply Chain, POS, Décisionnel et Web. Parmi celles-ci, Compiere est dédiée au secteur du retail. Avec plus de 20 ans d'expertise ERP, Audaxis met au service de ses clients un savoir faire unique et une riche palette de services.

www.audaxis.com

AXIS
COMMUNICATIONS

Le commerce et la distribution sont confrontés à l'érosion des marges causée par les phénomènes de démarque inconnue. Face à ses effets dévastateurs sur leurs comptes de résultats, les acteurs de l'industrie cherchent à optimiser leurs ventes et à fidéliser leur clientèle. En quoi la vidéo numérique apporte-t-elle des solutions à cette équation : protéger, optimiser et fidéliser ? Axis Communications, constructeur n°1 mondial de caméra en réseau, propose une approche des 3 thèmes dans un exposé réalisé avec son partenaire BVI, spécialisé dans l'analyse vidéo dédiée au commerce et à la distribution.

www.axis.com/fr

INFORMATICA
The Data Integration Company™

Informatica Corporation (NASDAQ : INFA) est le leader mondial des fournisseurs indépendants de logiciels d'intégration de données. Les entreprises se reposent sur Informatica pour maximiser le retour sur leurs données et dynamiser leurs impératifs métiers. Près de 5 000 entreprises dans le monde s'appuient sur les solutions Informatica - dédiées à l'intégration de données, la qualité de données et les données « Big Data » - pour optimiser leur capital d'information, que les données résident au sein de l'entreprise, dans le Cloud ou sur les réseaux sociaux.

www.informatica.com/fr

Loyalty Expert
Possédez ou Marketing Intelligent

Loyalty Expert est une agence de marketing relationnel qui conseille et accompagne les entreprises dans la connaissance clients, le développement des ventes et la fidélisation de leurs clients professionnels. L'agence propose une approche nouvelle et unique, le Marketing Intelligent, en intégrant :

- des experts du marketing et du développement des ventes directement issus du terrain,
 - des experts de l'intelligence de la donnée client,
 - de nouvelles technologies de communication ultra-personnalisée (One to Me®).
- Créée en 2004, l'agence compte 70 collaborateurs issus principalement du monde de l'entreprise. Depuis début 2011, Loyalty Expert se classe dans le top 10 des agences marketing relationnel françaises suivant le classement établi par le magazine Stratégies.

www.loyaltyexpert.com/fr

Partenaires Silver



Manhattan est un éditeur reconnu de solutions logicielles pour la gestion et l'optimisation de la Supply Chain. Plus de 1200 entreprises dans le monde s'appuient sur nos solutions pour renforcer leur leadership logistique et mettre en place des vecteurs d'efficacité mesurables tels qu'une optimisation des ressources humaines, des espaces et des équipements, et un équilibrage entre les coûts de transport et de stockage. Quelques uns de nos clients Wal-Mart, Tesco, The Home Depot, Costco, Safeway, Macy's, El Corte Ingles, Loblaw, Socara Leclerc, Leroy Merlin, Weldom, Co-op, Giant Eagle, QVC, Kiabi, ...

www.manh.com.fr



L'application m-Shop est une solution de self-scanning développée sur smartphone. En s'appuyant sur le système de fidélité du distributeur, l'application permet aux consommateurs de préparer ses courses en prenant en compte les offres et les promotions. Le consommateur peut visualiser sur son écran les catalogues édités par les enseignes et ainsi préparer sa liste de courses avant de se rendre dans le magasin de son choix. Une fois sur place le consommateur réalisera ses achats en mode self-scanning. Il aura ainsi accès en temps réel aux promotions et remises sur le point de vente et il ne fera pas la queue aux caisses.

Avec son module web, m-Shop s'inscrit dans une approche multi-canal permettant une expérience d'achat sans rupture on-line/off-line dynamisée par une interaction entre le distributeur et le consommateur avant, pendant et après l'acte d'achat.

www.m-shop.mobi



Pixis est un cabinet de conseil à taille humaine dédié à l'accompagnement des projets de transformation des acteurs de la Distribution. Ses consultants, très expérimentés, présentent une double compétence Distribution/Conseil qui leur apporte une grande efficacité dans la réalisation de leurs missions de transformation des organisations et des processus ou de pilotage de projet. Pixis Conseil privilégie une approche transversale, prenant en compte l'ensemble des impacts pour tous les maillons concernés, des fournisseurs aux consommateurs, en plaçant les hommes au centre de la conduite du changement. Sa crédibilité s'appuie sur une connaissance profonde, pluridisciplinaire et multisectorielle de la Distribution Grand Public.

www.pixis-conseil.com



Rayonnance met en place depuis plus de 10 ans des applications mobiles entreprises. Rayonnance propose historiquement des solutions complètes de mobilité magasin sur PDA et Tablet qui viennent se connecter au SI magasin ou central :

- solution mobile de Back Office (réception, inventaire, transfert, contrôle de prix)
- solutions complètes de réétiquetage pour les OP commerciales

Rayonnance propose aujourd'hui, en plus, des solutions orientées vers le client : applications d'aide à la vente et de caisse mobile (Queue boosting).

Références : Camaïeu, Okaidi, Orange, Bricorama, Nespresso...

www.rayonnance.fr



SAP dans le Retail, c'est une communauté d'environ 6 000 clients dans tous les secteurs : alimentaire, mode et habillement, grands magasins et distribution spécialisée. SAP aide les distributeurs dans l'excellence opérationnelle de leur processus et les accompagne dans la transformation et l'adaptation aux évolutions des métiers de la distribution. Les solutions innovantes de SAP pour la distribution contribuent à unifier, simplifier les processus de définition de l'assortiment, des achats, de la supply chain, de l'interaction clients et de la vente, dans un cadre mono ou multi-canal.

Les technologies innovantes de SAP permettent aux distributeurs d'accéder et de traiter des milliards d'informations avec rapidité et d'en donner accès à ses employés en tous temps et en tous lieux. Elles rendent l'interaction en temps réel avec les collaborateurs pour une meilleure efficacité, et avec les clients, pour leur faire la meilleure offre possible au moment de l'acte d'achat.

www.sap.com/france/industries/retail/index.epx



TVH Consulting est une société indépendante spécialisée dans l'expertise ERP :

- Conseil, expertise et assistance à maîtrise d'ouvrage,
- Intégration des solutions ERP majeures comme Dynamics AX, SAP Business All-in-One, Sage X3
- Études maquettées évaluatives,
- Support et évolution des solutions mises en oeuvre,
- Édition de solutions métiers.

Dotée de son propre centre de R&D, TVH Consulting développe des approches verticales répondant aux spécificités des domaines de la distribution spécialisée et la distribution multicanal (points de vente, vente mobile et centres d'appels).

TVH Consulting intervient principalement en Europe mais également sur les autres continents grâce à un solide réseau de partenaires internationaux. L'équipe, composée de plus de 100 collaborateurs, s'engage irrévocablement sur ses résultats.

www.tvhconsulting.fr



TXT est un éditeur international de solutions de Planification Intégrée avec plus de 240 clients dans la Mode et la Distribution à travers le monde. Avec plus de 20 ans d'expérience, la position de leader de TXT a été acquise en travaillant avec un large portefeuille de clients. Sa suite de solutions Collaboratives Intégrées combine planification et décisionnel en couvrant tous les processus critiques de la Distribution et de la Mode, notamment la Planification des Assortiments et des Marchandises, la planification de la Supply Chain et de la Demande et du PLM.

www.txtgroup.com



Motiver vos équipes magasins et améliorer la satisfaction de vos clients. Visitors-Book recueille l'avis de tous vos clients au moment clé où ils peuvent le mieux exprimer leur avis sur le service de vos équipes :

- Au moment du paiement, Visitors-Book pose à chaque client une question par l'intermédiaire du terminal CB existant.
 - Visitors-Book collecte les réponses et synthétise les avis de tous vos clients sur toutes les questions posées.
 - Les équipes suivent leurs progrès en direct et voient leurs efforts mis en valeur.
- Visitors-Book crée ainsi naturellement une dynamique positive au sein de vos équipes.

www.jade-i.fr/index.php/fr/solution

Nos Soutiens



Créée en 1998, l'Association Française de la Relation Client a pour vocation de faire connaître et reconnaître les métiers de la relation client auprès du grand public, des différents acteurs politiques et économiques. Elle compte à ce jour plus de 2 000 adhérents regroupant l'ensemble des acteurs de la Relation Client, dont les plus grandes entreprises du CAC 40. Réputée pour être un lieu d'échanges et de benchmark privilégié pour tous les professionnels du secteur, l'AFRC organise également tous les ans au mois d'octobre les Palmes de la Relation Client qui récompensent les entreprises innovantes dans la gestion de leur relation client.

www.afrc.org



La FEEF, Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, rassemble 600 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. Au-delà de cette mission, la FEEF, défenseur de l'entrepreneuriat indépendant, entend faire valoir le rôle des PME (99,8% des entreprises françaises) comme véritable poumon de l'économie d'aujourd'hui dans les différentes régions de France. Elle soutient des mesures différenciées pour ces PME en termes d'accès au financement bancaire, au financement de l'innovation, au dispositif d'accompagnement pour le développement à l'export et à une fiscalité plus juste versus les grands groupes.

www.feef.org



Outil de veille, le Journal des Collections vous permet de suivre l'actualité des secteurs du jardinage, du bricolage, de l'aménagement et de l'animalerie. Outil d'analyse, il dévoile les stratégies des grands acteurs de la distribution, leurs problématiques d'achats, et leurs enjeux. Outil de prospection, il décrypte les produits d'aujourd'hui pour dévoiler les tendances de demain. Outil d'information, il livre une information pointue et technique.

www.journeesdescollections.com/Journal-des-Collections,27



Magazine de référence pour les professionnels de la filière jouets et jeux et des marchés connexes : 10 parutions annuelles traitant de l'actualité du marché, des droits dérivés, diffusant des radioscopies de marchés, un baromètre mensuel des ventes, des enquêtes de branches, des échos de syndicats et de fédérations, des stratégies de fournisseurs et de distributeurs, des nouveautés produits... Diffusion moyenne de 7 500 exemplaires.

www.larevedujouet.fr



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

www.lsa-conso.fr



Magazine de référence pour les professionnels du marché de l'art de la table, du culinaire, du cadeau, de la décoration et des marchés connexes : 7 parutions annuelles traitant des actualités du secteur, des tendances, des nouveautés produits, des présentations de boutiques, du merchandising, des enquêtes consommation... Diffusion moyenne de 5 000 exemplaires.

www.table-et-cadeau.com



Infor Distribution

Pour votre secteur, votre entreprise, vos utilisateurs et votre réussite

Infor Distribution accompagne les entreprises du secteur du retail dans la gestion de gros volumes, de faibles marges et de larges gammes de produits. Cette solution couvre tous les domaines tels que la planification et l'exécution, les ventes, la gestion de la relation client, la gestion des entrepôts, la gestion financière ainsi que le reporting.

Elle permet une optimisation de la chaîne logistique notamment pour les entreprises avec des points de vente mixtes B2B/B2C.



Une équipe dédiée à votre écoute, une expérience de plus de 20 ans auprès des entreprises du secteur de la distribution.

Contactez-nous au 0 805 63 00 25 ou par mail : marketing.fr@infor.com
Visitez notre site internet : www.infor.fr

“Rester offensif, créatif, agile...
pragmatique”



Dans des contextes de forte incertitude, les enseignes de la distribution les plus performantes ont su maîtriser leurs coûts tout en restant offensives, créatives, agiles... pragmatiques.

Forts de notre connaissance de leurs enjeux (cross-canal, internationalisation...) et de leurs contraintes, nous accompagnons concrètement nos clients dans l'amélioration rapide :

- de leur stratégie,
- de leurs performances opérationnelles,
- de leurs projets de transformation.

Barthel & Schunck Consulting est un cabinet de conseil en organisation et systèmes d'information métier, spécialisé dans les secteurs de la Grande Distribution, de la Distribution spécialisée et du Luxe.

Pour en savoir plus, contactez-nous.

Barthel & Schunck | CONSULTING

44 rue Lemercier - 75017 Paris
09 62 19 11 07 - contact@bsconsult.fr
www.bsconsult.fr