



FORUM DE LA PROXIMITÉ

Mercredi 28 novembre 2018

4^E ÉDITION

Les clés de réussite de la Nouvelle Proximité

Avec la participation exceptionnelle de :

Fabienne ALABRET
Directrice Enseigne
**INTERMARCHÉ
EXPRESS**

Jean-Paul MOCHET
Président Directeur Général
FRANPRIX

Franck MARINHO
Directeur Enseignes
de Proximité
SYSTÈME U

Paul PAGEAU
Président Directeur Général
**CENTRE E. LECLERC DE
SAINT BRICE COURCELLES**

Vincent REBILLARD
Directeur General Exécutif
CASINO PROXIMITÉS

En partenariat avec :



EXTERNALISATION COMMERCIALE

Avec le soutien de :



Avant-propos

Corner restauration, drives piétons, casiers, magasins automatisés, ... : le secteur de la proximité est en pleine effervescence avec l'émergence de nouveaux concepts.

Epiphénomènes ou mouvements de fond, ces innovations remettent en question les modèles traditionnels de la proximité aussi bien côté distributeurs que côté industriels : nouveaux modes de collaboration, nouveaux concepts, évolution de l'approche commerciale de la proximité, mutualisation des outils de gestion...

Si les efforts des industriels et des enseignes se focalisent en majorité sur les très grandes villes et la région parisienne en particulier, les villes moyennes et la ruralité offrent des gisements d'opportunités encore à exploiter et qui demandent une approche adaptée.

Afin de conquérir de nouveaux territoires et d'augmenter leur rentabilité, les acteurs de la proximité doivent parvenir à mettre véritablement le client au cœur de leur travail d'innovation et de développement, qu'il soit millennial ou senior, qu'il réside en région parisienne ou en zone rurale : vaste chantier !

Pur vous aider à relever ces défis majeurs, LSA vous donne rendez-vous le 28 novembre pour le FORUM DE LA PROXIMITE : une journée de réflexion et de débats pendant laquelle des distributeurs et fournisseurs de premier plan feront le point sur les clés de succès de la nouvelle proximité.

- 7 distributeurs de la proximité partageront leur vision et leurs projets
- Proximité des villes, proximité rurale, proximité saisonnière : comment mettre en œuvre des offres et solutions adaptées à ces différentes situations ?
- Montée en puissance des offres restauration (corners, prêt à manger, prêt à importer...) : quelles sont les clés de réussite dans ce domaine ?

Au plaisir de vous y accueillir.

Monica VISINONI
Chef de projets Evènements LSA

Un événement créé pour vous !

Distributeurs et industriels de grands groupes et PME

- Directeurs Généraux
- Directeurs Commerciaux
- Directeurs des Ventes
- Directeurs du Développement
- Directeurs Enseignes
- Responsables de circuits proximi
- Directeurs des clients nationaux
- Directeurs comptes-clé
- Directeurs Marketing
- Directeur du Category Management



Notre vocation est de vous proposer de vrais moments d'échanges entre professionnels afin de répondre à deux objectifs :

- décrypter l'actualité et les enjeux du retail pour être plus performant
- créer des opportunités de rencontres d'affaires ou de partenariats pour développer votre activité.

Grâce aux événements LSA, vous bénéficiez de l'expertise des meilleurs intervenants et de personnalités reconnues du secteur.



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.

Journée animée par Jérôme PARIGI, Rédacteur en chef adjoint en charge de la distribution et de la franchise, LSA

8H30 Accueil des participants

9H00 ALLOCUTION D'OUVERTURE
Les défis de la Nouvelle Proximité
> Jean-Paul MOCHET - **Franprix**

9H40 Actualité et tendances des circuits de proximité : chiffres-clé et éléments de prospective

- Enseignes : les forces en présence sur la proximité
 - Les performances des différents types de magasins de proximité
 - Les leviers à activer
 - Nouveaux concepts et perspectives
- > Emmanuel FOURNET - **NIELSEN**

10H10 Fragmentation des comportements d'achats des consommateurs de produits de grande consommation

- « Consommer moins, Consommer mieux » sans sacrifier au plaisir
 - Dans ce contexte, quelle est l'attractivité du circuit de proximité ? Cibles confirmées et émergentes
 - Notion de « mission de courses », et analyse des comportements des shoppers pour optimiser son offre
- > Gaëlle LE FLOCH - **KANTAR WORLDPANEL**

10H40 Pause et networking

11H10 La transformation digitale du réseau de proximité : générer du drive-to-store avec de nouveaux outils de technologie publicitaire

- Comment optimiser ses campagnes promotionnelles au sein du réseau de proximité ?
 - Permettre au magasin d'être armé sur le web face aux pure players.
 - Comment mieux optimiser le mix entre communication print et digitale en proximité ?
 - Quelles différences entre une activation en zone rurale et en zone urbaine
- > Dan GOMPLEWICZ - **ARMIS**
Avec le témoignage d'un représentant du retail

11H40 TABLE RONDE - Proximité urbaine et Proximité rurale : quelles approches gagnantes ?

- Quid des différences et des similitudes entre la proxi parisienne et celle des autres grandes villes ? Et entre villes, ruralité et localités à fortes variations saisonnières ?
 - Quels concepts et solutions pour les différentes zones de chalandises et typologies de proximité ?
 - Quel modèle gagnant pour l'organisation des forces de vente ?
 - Comment améliorer marges et CA dans les différents cas de figure ?
- > Fabienne ALABRET - **INTERMARCHÉ EXPRESS**
> Cyrille BARBIER - **INTERMARCHÉ DE CHATILLON (92) - INTERMARCHÉ EXPRESS**
> Franck MARINHO - **SYSTÈME U**
> Louise BREBION - **ORANGINA SUNTORY FRANCE**
> Pauline LE BONNIEC - **GROUPE BEL**

12H30 Optimiser l'organisation de forces de vente face aux défis de la nouvelle proximité : quel modèle gagnant ?

- Comment se positionner dans un réseau en plein développement mais complexe à pénétrer ? Quels arbitrages entre fréquence et couverture ?
 - Evaluer le ROI de la présence en proximité via des forces de vente internes et/ou externalisées
 - Comment avoir une bonne exécution via l'Externalisation dans un réseau dans lequel on a choisi de ne pas avoir de Forces de vente dédiées ?
 - Concilier les attentes des industriels et des distributeurs
- > Eric GRASLAND - **UPSELL**

13H00 Cocktail déjeunatoire

14H30 TÉMOIGNAGES - Innover pour développer les réseaux de proximité et fidéliser les clients

- Développer les « petits plus » qui attirent et fidélisent les clients dans les points de vente de proximité
 - Favoriser l'innovations dans les concepts, les formats, les partenariats marques/distributeurs...
 - Concevoir et animer des lieux de vie où on a du plaisir à aller et à prendre son temps
 - Penser aux différentes cibles et mieux répondre aux nouvelles unités de besoin, aux nouveaux modes de consommation
- > Laurent FLEURY - **COOP ATLANTIQUE**

15H10 TÉMOIGNAGE - Les drives piétons, l'expérience de Reims

- Diversité des concepts, accueil des clients, volet logistique...
 - Une tendance de fond en zone urbaine : une forte progression à prévoir ?
 - Les coûts à amortir pour parvenir à un business model rentable
- > Paul PAGEAU - **CENTRE E. LECLERC DE SAINT BRICE COURCELLES**

15H40 TABLE RONDE - La Restauration, un véritable relais de croissance pour la proximité

- Restauration sur place, corners, prêt à manger, prêt à emporter : des offres innovantes pour booster la fréquentation et la rentabilité des points de vente
 - Le point de vente qui devient lieu de vie, de lien social et de plaisir
 - Contraintes et opportunités pour les distributeurs et leurs fournisseurs
- > Julien FOURNIER - **L'ESPRIT FRAIS (FLEURY MICHON)**
> Vincent REBILLARD - **CASINO PROXIMITÉS**

16H25 ALLOCUTION DE CLÔTURE
par un grand témoin de la distribution

16H45 Fin de journée

INTERVENANTS



Découvrez le programme détaillé sur events.lsa-conso.fr

Nos partenaires



ARMIS digitalise la communication de proximité des enseignes physiques pour générer du trafic en magasin via le média internet. Elle vise à fournir à l'ensemble des enseignes physiques des solutions technologiques pour tirer le meilleur parti de leur clientèle de proximité, et ainsi rivaliser efficacement avec les géants du web. Pour cela, la société a développé une technologie innovante appelée « Publicité Multilocale » qui s'appuie sur la géolocalisation, le programmation et l'intelligence artificielle.

www.armis.tech



UP SELL : les atouts d'un spécialiste de la force de vente externe

UP SELL, expert en force de vente externalisée, accompagne ses clients dans leur développement et active le processus interne qui consiste à repenser les objectifs et l'organisation. Cela permet de trouver de nouvelles sources de croissance et d'améliorer l'efficacité commerciale. La particularité d'UP SELL est sa grande réactivité et sa flexibilité, lui permettant de s'adapter à un environnement en perpétuel mouvement. Elle s'est dotée d'outils technologiques innovants garantissant à ses clients un résultat mesurable et une transparence absolue sur le travail effectué par ses commerciaux.

www.upsell.fr

Nos soutiens



Coop de France représente 2800 coopératives agricoles et agroalimentaires, 84,3 milliards de CA, 160 000 salariés et 40% du CA agroalimentaire français.

2600 coopératives agricoles 85,9 milliards de CA global 165 000 salariés 40% du CA de l'agroalimentaire 1 marque alimentaire sur 3 est une coopérative

www.lacooperationagricole.coop



La Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, créée en 1995, est un Mouvement d'entrepreneurs indépendants. Elle propose des rencontres business tout au long de l'année avec la Grande Distribution, la RHF, le e-commerce, la GSS. Elle aménage la relation commerciale des PME avec les enseignes via des accords, elle défend un écosystème favorable aux entrepreneurs PME pour pérenniser leur entreprise dans le territoire et elle encourage le déploiement au quotidien de la RSE dans l'entreprise avec le label Entrepreneurs+Engagés (E+). La FEEF compte aujourd'hui près de 900 entreprises de la TPE à l'ETI, aussi bien alimentaires que non-alimentaires.

<http://www.feef.org/>



Date et lieu

Mercredi 28 novembre 2018

L'événement se déroulera à Paris.

Le lieu exact vous sera communiqué ultérieurement.

TARIF GÉNÉRAL

1 195 € HT (1 434 € TTC)

TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES

1 295 € HT (1 554 € TTC)
(hors industriels et distributeurs)

**Inscrivez-vous en ligne sur :
events.lsa-conso.fr**

Inscrivez-vous à plusieurs
et bénéficiez de tarifs dégressifs !

Nous contacter

Elvire Roulet - 01 77 92 93 36
elvire.roulet@infopro-digital.com

Consultez nos conditions générales de vente en ligne sur
evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv-evenements

Formation complémentaire

CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE CATÉGORIELLE ADAPTÉE À LA PROXIMITÉ

Comment mettre en place un plan d'actions gagnant

Mardi 27 novembre 2018, Paris

FORMATEUR :



Virginie RAJON

Fondatrice,
SHOPENING

Objectifs de la formation :

- Intégrer les spécificités du circuit de proximité à votre démarche catégorielle
- Construire votre stratégie catégorielle « Proximité » et identifier les leviers commerciaux clés pour réussir
- Proposer des solutions pertinentes pour générer de la valeur

Programme :

- **Comprendre la proximité : un réseau en pleine mutation**
 - Cerner les tendances de fond et les raisons d'un tel engouement : état des lieux et chiffres clés du réseau
 - Comprendre les enjeux et les défis d'aujourd'hui et de demain
 - Anticiper et évaluer les implications en termes de category management
- **Construire une démarche catégorielle performante pour la proximité**
 - Comment mettre votre approche de category management au service de la proximité
 - Cadrer le périmètre d'intervention : les spécificités à prendre en compte dans vos approches catégorielles proximité (consommateurs, shoppers et PDV)
 - Elaborer le diagnostic catégoriel : les grandes questions à se poser ; les points clés à explorer ; les axes de développement à définir
- **Construire des stratégies et des leviers d'actions efficaces pour la proximité (assortiment, prix, promo, merchandising, communication)**
 - Quels sont les fondamentaux à respecter
 - Connaître les étapes clés de travail pour définir les priorités les plus efficaces sur votre catégorie
 - Identifier les analyses spécifiques à conduire et les méthodes pour construire des plans d'actions gagnants
 - Décliner votre démarche par Enseigne/Point de Vente
- **Anticiper l'efficacité opérationnelle et l'exécution au niveau du point de vente**
 - Les grands enjeux de l'exécution PDV pour la proximité
 - Quels modèles de commercialisation échafauder pour être efficace
 - Formaliser les rôles pour vos forces de vente : construire une feuille de route

Horaires :

8h30 : Accueil des participants / 9h00 : Début de la journée

12h30 : Déjeuner avec l'ensemble des participants

17h30 : Fin de la journée

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



@RencontresLSA