



MARKET
PLACE

MARKETPLACE

Mercredi 20 juin 2018

2^E ÉDITION

Quelle stratégie de vente pour performer sur ce nouveau canal

Avec la participation exceptionnelle de :

Sébastien BADAULT
Directeur général
ALIBABA FRANCE

Florent COURAU
Directeur général France
JD.COM

Clémence ROQUIGNY
Responsable E-Commerce
et Grands Comptes PAN
Européens
BABYMOOV

David RUFFIER
Chief digital officer
BABYLISS FRANCE

Catherine SPINDLER
B2C Director
VENTE-PRIVEE.COM

En partenariat avec :



Avec le soutien de :





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.

Édito

Les marketplaces absorberont 40% du commerce de détail en ligne d'ici à 2020 dans le monde*.

Alibaba, JD.com, Vente-Privée, Amazon... la multiplication de l'offre et la digitalisation accrue des marchés donnent la possibilité aux marketplaces d'apparaître comme le nouveau business model de référence. Ce dynamisme s'explique aussi par le fait qu'**elles attirent un nombre croissant de marchands, qui y voient un canal de distribution supplémentaire extrêmement efficace.**

Néanmoins, pour de nombreuses marques de la grande conso qui souhaitent se lancer aujourd'hui, cette nouvelle distribution implique un engagement opérationnel important. **Maîtrise de l'expérience de marque, vendeurs tiers, suivi des ventes, trade-marketing, logistique... quelle stratégie BtoBtoC mettre en œuvre pour saisir les bénéfices de ce canal ?**

Pour lever ces interrogations, LSA vous donne rendez-vous le 20 juin 2018 pour la 2^{ème} édition de la conférence MARKETPLACE : une journée de débats et de réflexion lors de laquelle opérateurs, vendeurs et marques de la grande consommation feront le point sur les leviers à actionner pour bâtir une stratégie de vente performante :

- **Quelles sont les stratégies et les projets d'avenir des marketplaces à suivre en 2018**
- Maîtrise des flux, rentabilité des ventes, accroissement de la visibilité, gestion des revendeurs : **quelles bonnes pratiques pour adresser les enjeux des places de marché**
- Trade-marketing, e-merchandising, tutoriels, avis : les clés pour **mettre en œuvre une stratégie de vente BtoBtoC pertinente**

Nouveau temps fort de cette journée, la 1^{ère} cérémonie des Trophées LSA des Marketplaces réunira **le top des opérateurs de marketplaces en France : ne manquez pas l'opportunité de les rencontrer !**

Au plaisir de vous y accueillir,

Aurore CHRISTINA
Chef de projet conférences LSA

*Etude Ecommerce Foundation et Nyenrode Business University

Un événement créé pour vous !

- Industriels, Grands groupes et PME • Distributeurs
- Sociétés de service • Pure players

Directeurs généraux
Directeurs de la marketplace
Directeurs et responsables marketing
Directeurs et responsable digital
Directeurs et responsables commerciaux
Directeurs et responsables comptes-clefs
Directeurs et responsables e-commerce
Directeurs et responsables des opérations
Directeurs et responsables nouveaux business, ...

Journée animée par Flore FAUCONNIER, Rédactrice en chef adjointe de LSA, en charge du pôle e-commerce et digital

8H30 **Accueil des participants**

9H00 **ALLOCATION D'OUVERTURE**

> Sébastien BADAULT - ALIBABA FRANCE

9H30 **Décrypter les opportunités commerciales des places de marché à l'horizon 2020**

- Apprécier les attentes et les comportements d'achat des adeptes de ce canal
 - Quels sont les univers marchés sur lesquels les marketplaces sont prépondérantes
 - Le point sur les performances des acteurs
- > Frédéric VALETTE - KANTAR WORLDPANEL FRANCE

9H50 **TÉMOIGNAGES - MARQUES NATIONALES : Maîtriser la croissance de vos ventes sur les marketplaces**

- Ventes additionnelles rentables, nouvelle clientèle, parcours omnicanal : évaluer les opportunités de ce canal
 - Quels leviers actionner pour construire un parcours client 360° cohérent et performant
 - Maîtrise des flux, logistique, revendeurs : zoom sur les bonnes pratiques pour répondre aux enjeux opérationnels des places de marché
- > Clémence ROQUIGNY - BABYMOOV

10H20 **Logistique 360° de la marketplace... : comment maîtriser et piloter vos coûts à tous les niveaux de la chaîne, gagner en agilité et en réactivité dans un schéma multicanal**

> Virginie NERVA - MASA (GROUPE MALHERBE)

10H50 **Pause**

11H20 **Lancer votre marque et faire émerger vos innovations en marketplaces**

- Visibilité, notoriété, ventes : tirer parti des opportunités offertes par ces plateformes
 - Avis client, réseaux sociaux... : s'adresser aux acheteurs connectés et construire une offre centrée client
 - Résultats en termes de chiffre d'affaires et de visibilité : le témoignage d'un acteur du textile
- > Petra VIRAPIN - SEVIRA KIDS

11H40 **Choisir votre modèle de commercialisation et monitorer vos ventes**

- Vendeurs tiers, vente directe, option retail : comment piloter efficacement votre offre marketplace
 - Référencement, fiche produit, contenu enrichi... : quel merchandising pour déclencher l'achat
 - Retours sur les dispositifs spécifiques déployés pour les marques Dodie et Biostime
- > Nadège DERVAULT - LABORATOIRES POLIVE (H&H)

12H00 **Cérémonie de remise des Trophées LSA Marketplace 2018 et déjeuner**



14H00 **ALLOCATION D'OUVERTURE DE L'APRÈS-MIDI**

Nouveaux formats et nouveaux enjeux : la marketplace au cœur de l'hybridation du commerce

> Catherine SPINDLER - VENTE-PRIVÉE.COM

14H30 **Les marketplaces au service de votre stratégie omnicanale**

- Prix, disponibilité des produits, livraison... : quels leviers d'activation actionner pour répondre aux attentes de vos visiteurs
 - Comment tirer parti de la complémentarité entre les marketplaces et les autres canaux de distribution
- > Matthieu CORTESSE - GfK

14H50 **Capitaine de catégorie : étendre votre expertise et vos dispositifs aux marketplaces retail**

- Mettre en œuvre un trade-marketing performant cogéré avec votre partenaire distributeur
 - Quels leviers actionner pour assurer une expérience shopper cohérente sur tous les canaux
 - Construction de l'offre, promotions : personnaliser vos démarches en fonction des attentes de vos clients
- > David RUFFIER - BABYLISS FRANCE

15H20 **Accompagnement des revendeurs : quelles bonnes pratiques pour maîtriser votre expérience de marque**

- Comment harmoniser votre expérience de marque d'une marketplace à l'autre
 - Argumentaires, kit de plv online, charte digitale... : quels outils mettre à disposition de vos revendeurs pour renforcer votre territoire de marque
 - Exemples de dispositifs mis en place et résultats associés
- > Stéphanie BOUVET - DELSEY

15H50 **ALLOCATION DE CLÔTURE**

> Florent COURAU - JD.COM

16H20 **Fin de journée**

INTERVENANTS



Sébastien BADAULT
Directeur général
ALIBABA FRANCE



Stéphanie BOUVET
Directrice e-commerce Europe
DELSEY



Matthieu CORTESSE
Directeur Market Insights
Région Europe du Sud
GfK



Florent COURAU
Directeur général France
JD.COM



Nadège DERVAULT
E-Commerce Manager - Baby
Nutrition & Care International
LABORATOIRES POLIVE (H&H)



Virginie NERVA
Directrice commerciale
MASA (GROUPE MALHERBE)



Clémence ROQUIGNY
Responsable E-Commerce
et Grands Comptes PAN Européens
BABYMOOV



David RUFFIER
Chief digital officer
BABYLISS FRANCE



Catherine SPINDLER
B2C Director
VENTE-PRIVÉE.COM



Frédéric VALETTE
Retail and shopper Director
KANTAR WORLDPANEL FRANCE



Petra VIRAPIN
Fondatrice
SEVIRA KIDS

Notre partenaire



masa offre des solutions logistiques de pointe et de transport multi-canal, au profit des acteurs économiques qui souhaitent externaliser tout ou partie des opérations de leur réseau ou de leurs clients ou encore de leurs partenaires fournisseurs. masa c'est : un acteur logistique et transport piloté par l'union des experts des groupes Malherbe & safar la force d'une solution «multi-canal» répondant à 360° aux besoins de la Supply Chain un « écosystème logistique » de haute précision valorisant, en France et à l'international, les produits marchands et/ou non marchands à leur juste valeur toute l'ingénierie de la logistique et du transport la puissance d'une offre adaptable au « King size Business » d'aujourd'hui et du futur

www.malherbe.fr

Nos soutiens



L'Association Nationale des Industries Alimentaires (ANIA) rassemble 19 fédérations nationales sectorielles et 20 associations régionales, représentatives des 17 647 entre-prises alimentaires de France. L'agroalimentaire est le premier secteur économique français avec un chiffre d'affaires de 172 milliards d'euros et le premier employeur industriel avec 427 213 salariés. L'ANIA est l'interlocuteur privilégié des pouvoirs publics, des administrations et des médias sur les sujets liés à l'alimentation.

www.ania.net



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.coopdefrance.coop/fr/index.html



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. 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. 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.

www.feef.org/



Informations pratiques

Date et lieu

Mercredi 20 juin 2018

Pavillon Kléber

7 rue Cimarosa

75116 Paris

Métro Boissière (ligne n°6)

Sortie 6 avenue Charles de Gaulle

Parking public : Kléber Longchamp

65 avenue Kléber

Inscription

TARIF GÉNÉRAL

1 095 € HT (1 314 € TTC)

TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES

1 195 € HT (1 434 € TTC)
(hors industriels et distributeurs)

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

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de tarif 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

Nos prochaines conférences

OMNISCANAL

Les clés pour un parcours d'achat unifié

31 mai 2018, Paris

FORCES DE VENTE

Miser sur l'excellence opérationnelle pour remporter la préférence clients

6 juin 2018, Paris

BOISSONS

Saisir les leviers de croissance de la locomotive des PGC

26 juin 2018, Paris

Nos prochaines formations

DIGITAL TO STORE

Attirer les prospects et faire revenir vos clients en points de vente en utilisant le web et le mobile

FORMATEUR :

Bertrand JONQUOIS - *Co-fondateur & DG Délégué* - **ATSUKE**

> Sessions de formation

7 juin 2018 • 27 septembre 2018 • 4 décembre 2018

MARKETING MOBILE PERFORMANT

Les clés pour concevoir et mettre en place une stratégie mobile performante pour votre entreprise

FORMATEUR :

Bertrand JONQUOIS - *Co-fondateur & DG Délégué* - **ATSUKE**

> Sessions de formation

6 juin 2018 • 9 octobre 2018 • 27 novembre 2018

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



#marketplacelsa