



CONGRÈS STRATÉGIE OMNICANALE

Mercredi 22 mai 2019

7^e ÉDITION

Services et expériences : misez sur l'ensemble des canaux pour engager le consommateur

Avec la participation exceptionnelle de :

Thomas METIVIER

Directeur de la Marketplace,
de l'International, de la
Stratégie et de l'Innovation
CDISCOUNT

Amélie OUDÉA-CASTERA

Directrice Exécutive
E-Commerce, Data et
Transformation Digitale
CARREFOUR

Julien ROSSIGNOL

Directeur Omnicanal
GALERIES LAFAYETTE

Tina SCHULER

Directrice Générale
LEADER PRICE
CASINO SUPERMARCHÉS
GÉANT ET PROXIMITÉ

Olivier THEULLE

Directeur des opérations et
des systèmes d'information
FNAC DARTY

PARTENAIRES GOLD :



PARTENAIRES SILVER :



SOUTIEN :





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 évènements 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.

Avant-propos

Afin d'acquérir de nouveaux consommateurs et booster l'engagement client, l'optimisation de l'expérience est LA priorité des distributeurs. Construire une véritable stratégie omnicanale, de l'organisation vers le shopper est indispensable pour un parcours d'achat fluide et sans couture.

Comment **centraliser toutes les datas** provenant des différents canaux pour avoir une vision unique et 360 du consommateur ? Comment **unifier vos stocks et éviter les ruptures** ? Comment proposer une **vraie flexibilité** pour des consommateurs hyper connectés ? Comment offrir une **expérience ultra-personnalisée** à son client ? Comment **équiper vos vendeurs utilement** dans un univers où le consommateur devient expert ?

Face à ces nouveaux enjeux, LSA entend aider les acteurs du commerce et de la consommation à définir l'avenir du retail lors de cette journée de congrès animée par la rédaction de LSA qui mixe :

- Les retours d'expériences et enjeux des grands acteurs de la consommation, distributeurs et industriels
- La découverte de solutions avec 6 ateliers thématiques permettant l'analyse de cas concrets et l'échange d'expériences

Je vous attends le 22 mai au Châteaufort' City Le Metropolitan (Paris 17^{ème}) pour un moment d'échange et de partage.

Et n'oubliez pas la 5^{ème} édition des Trophées du Cross-Canal qui récompensent les dispositifs, projets et plans de communication cross-canaux les plus innovants. Il est encore temps de déposer votre candidature !

Louise THIL
Chef de projet Evènements LSA

Un événement créé pour vous !

Distributeurs, industriels et pure players
de grands groupes et PME

- Présidents • Directeurs généraux et directeurs adjoints • Directeurs marketing • Directeurs digital et e-commerce • Directeurs omnicanal/cross-canal • Directeurs de marque • Data Manager • Directeurs expérience clients • Directeurs CRM • Directeurs transformation • Directeurs SI • Directeurs communication • Directeurs commerciaux • Directeurs retail • Directeurs études • Chefs de groupe • Chefs de produit

Mercredi
22 mai 2019

CONGRÈS STRATÉGIE OMNISCANALE

Services et expériences : misez sur l'ensemble des canaux pour engager le consommateur



Journée animée par Jérôme PARIGI, Rédacteur en chef adjoint LSA et Flore FAUCONNIER, Rédactrice en chef adjointe LSA

8H30 **Accueil des participants**

9H00 **ALLOCATION D'OUVERTURE**

> Amélie OUDÉA-CASTERA - **CARREFOUR**

9H30 **TABLE RONDE - Au-delà de la vente, offrez de l'expérience à vos clients**

- Créativité, convivialité, expérience... : exercez un commerce émotionnel
 - Dépasser les limites physiques d'un point de vente et gommer les irritants
 - Bricolage, décoration, maquillage... : proposez des ateliers complémentaires pour fidéliser et accompagner le shopper post achat
 - Vers « Test le produit » : déployez un service de test and pay
- > Benjamin BOURGAULT - **DECATHLON**
> Yannick MATHAN - **ZALANDO FRANCE**

10H10 **Les phygital trends : New York**

La rédaction de LSA vous présente les tendances et derniers concepts

10H20 **ATELIER 1 - La complémentarité print et digital**

> Intervenant en cours de validation - **ARMIS**

OU

ATELIER 2 - Gagnez la bataille de la fluidité : Monext donne sa vision des nouvelles règles de la fluidité, là où se joue la bataille du retail

- Le retail parfait fait du désir un ordre, du besoin un plaisir
 - L'enjeu : offrir le meilleur des mondes, partout.
 - Répondre aux envies d'immédiateté et d'impulsivité : le « tout le temps » est devenu « tout de suite »
- > Vincent LENGLET - **MONEXT**

10H50 **Pause et networking**

11H20 **Rendre efficace l'utilisation des équipements digitaux vendeurs pour améliorer l'expérience client et renforcer le rôle du vendeur**

- Quelles informations sur les clients utiles aux vendeurs pour rendre chaque visite unique
 - Comment enrichir la connaissance du client grâce aux vendeurs
 - Gestion des stocks, Ship from store, fin des ruptures : revisitez le rôle des vendeurs
 - Transformation du métier : le vendeur de demain sera-t-il personal shopper ?
- > Julien ROSSIGNOL - **GALERIES LAFAYETTE**

11H50 **Les phygital trends : Chine**

La rédaction de LSA vous présente les tendances et derniers concepts

12H00 **ATELIER 3 - Vers une communication commerciale omniscanale : les étapes indispensables pour réussir votre transition**

- Intégrez le digital dans votre plan d'animation commerciale
 - Augmentez le trafic de vos magasins en optimisant votre communication locale
 - Capitalisez sur les données d'intentions d'achats pour personnaliser vos campagnes
 - Rééquilibrez votre mix marketing pour maximiser votre ROI
- > Laurent LANDEL - **BONIAL FRANCE**

OU

ATELIER 4 - Comment capitaliser sur la donnée pour améliorer l'expérience d'achat ?

- Le paiement au centre de la stratégie de marque
 - Personnaliser l'expérience d'achat par la data
 - Proposer des parcours client omniscanaux
 - Centraliser les données sur une plateforme unique pour un bénéfice consommateur et distributeur optimal
- > Édouard de Raulin - **ADYEN**

12H30 **REMISE DES TROPHÉES**

13H00 **Déjeuner et networking**

14H30 **ATELIER 5 - Favoriser l'innovation digitale et la créativité grâce aux nouvelles solutions collaboratives**

- Comment créer un environnement collaboratif pour favoriser innovation, créativité, et valeur ajoutée pour les clients
 - Accélérer la transformation digitale de votre organisation grâce aux outils collaboratifs
- > Peter JENSEN - **MOLESKINE**
> Mathieu MILOT - **DROPBOX**

OU

ATELIER 6 - Comment Maty utilise le modèle marketplace pour devenir la première destination bijoux en France

- Comment utiliser la marketplace comme laboratoire pour tester de nouveaux produits et étendre son univers
 - Comment garantir un lancement rapide du projet et la conduite du changement en interne
 - Comment créer des synergies avec l'offre en magasin
 - Quels sont les prochains enjeux et pistes de développement pour la marketplace
- > Franck Guellerin - **MIRAKL**
> Intervenant en cours de validation - **MATY**

15H00 **Comment transformer votre organisation omniscanale pour améliorer l'expérience client tout en maîtrisant les coûts ?**

> Olivier THEULLE - **FNAC DARTY**

15H30 **Les phygital trends : France**

La rédaction de LSA vous présente les tendances et derniers concepts

15H45 **REGARDS CROISÉS - Data : mieux connaître votre consommateur pour mieux l'engager**

- Comment collecter la data issue de multiples sources et la diffuser de manière cohérente sur l'ensemble des canaux
 - Optimisez vos opérations marketing en ciblant et en personnalisant au plus près des besoins
 - Stratégie d'acquisition : quels sont les freins liés à la RGPD et comment les contourner
- > Frédéric LORIAUX - **NESTLE**
> Jérémie VILAIN - **REWE GROUP**

16H15 **Quelles voies d'avenir pour s'immiscer dans le quotidien du shopper**

> Thomas MÉTIVIER - **CDISCOUNT**

16H45 **ALLOCATION DE CLÔTURE**

> Tina SCHULER - **LEADER PRICE - CASINO SUPERMARCHÉS GÉANT ET PROXIMITÉ**

17H15 **Fin de journée**

INTERVENANTS



Benjamin BOURGAULT
Leader Test Produit France
DECATHLON



Edouard DE RAULIN
Directeur Commercial
France
ADYEN



Franck GUELLERIN
Senior Sales Executive
MIRAKL



Peter JENSEN
Executive Director,
Chief Digital Officer
MOLESKINE



Laurent LANDEL
Directeur Associé
BONIAL FRANCE



Vincent LENGLET
Product Manager
MONEXT



Frédéric LORIAUX
Data quality manager
NESTLE



Yannick MATHAN
Responsable de la
Stratégie
ZALANDO FRANCE



Thomas MÉTIVIER
Directeur de la Marketplace,
de l'International, de la
Stratégie et de l'Innovation
CDISCOUNT



Mathieu MILOT
Industry Expert Retail
DROPBOX



Amélie OUDÉA-CASTERA
Directrice Exécutive
E-Commerce, Data et
Transformation Digitale
CARREFOUR



Julien ROSSIGNOL
Directeur Omniscanal
**GALERIES
LAFAYETTE**



Tina SCHULER
Directrice Générale
**LEADER PRICE,
CASINO SUPERMARCHÉS,
GÉANT ET PROXIMITÉ**



Olivier THEULLE
Directeur des opérations et
des systèmes d'information
FNAC DARTY



Jérémie VILAIN
Director for business
insight & CRM
REWE GROUP



Intervenant en cours
de validation
ARMIS



Intervenant en cours
de validation
MATY

Retrouvez tous les événements LSA sur events.lsa-conso.fr

PARTENAIRES GOLD



N°1 du drive-to-store en Europe, Bonial reconnecte chaque jour les magasins avec les consommateurs aux alentours. En combinant un réseau d'audience contextuelle de 5M de consommateurs, une technologie programmatique dédiée au retail et une data first-party exclusive, Bonial permet aux enseignes de diffuser à 360° leurs offres locales.
www.bonial.com



Dropbox Business est une plateforme de collaboration qui transforme la façon dont les gens et les équipes travaillent ensemble. Notre mission est de simplifier la collaboration afin d'améliorer la productivité des équipes, et d'encourager la créativité et l'innovation à travers un écosystème ouvert et sécurisé.
Aujourd'hui la solution permet à 400,000 équipes à travers le monde de collaborer au quotidien en interne et en externe. Quelques références clients : Lagardère Active, Casino, Lonely Planet, Spotify, Kayak, CGG, Under Armour et National Geographic.
www.dropbox.com/business



MONEXT est un acteur majeur du paiement en France et en Europe. Nous accompagnons plus de 150 établissements financiers et 8000 commerçants avec des services innovants qui couvrent l'ensemble de la chaîne monétique en harmonie avec les évolutions réglementaires. Nous développons des solutions toujours plus sécurisées qui anticipent tous les nouveaux usages afin de contribuer au développement de nos clients : paiement omnicanal, optimisation des flux financiers, crédit, processing de cartes, lutte contre la fraude... partout et sur tous les « devices »...
www.monext.fr

PARTENAIRES SILVER



Adyen est la plateforme de paiement privilégiée de nombreuses entreprises leaders, partout dans le monde. Seul acteur du paiement à proposer une infrastructure moderne, internationale et omnicanal, qui se connecte directement à Visa, Mastercard et à tous les moyens de paiement préférés des consommateurs, Adyen offre la meilleure expérience de paiement possible en ligne, sur mobile et en boutique. Avec sa plateforme unique, Adyen aide les leaders technologiques comme Uber, Ebay ou Spotify, ainsi que les retailers comme Mango, Gap, Etam, Comptoir des Cotonniers ou Intersport à optimiser leurs paiements et à préparer le futur.
www.adyen.com/fr



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 programmatique et l'intelligence artificielle.
www.armis.tech



Mirakl permet aux retailers, pure-players et marques de développer rapidement une source de revenus additionnelle en lançant leur marketplace e-commerce. Le modèle de place de marché permet aux entreprises d'apporter plus de valeur à leurs clients en offrant des produits supplémentaires, au meilleur prix et avec une qualité de service optimale. Mirakl Marketplace Platform automatise et gère les éléments les plus complexes : le recrutement de vendeurs, le contrôle de la qualité, la gestion des commandes, grâce à une solution modulable et facile à intégrer. Plus de 110 clients dans plus de 40 pays ont fait confiance à l'expertise de Mirakl, tels que Auchan, Carrefour, Condé Nast, Darty, Galeries Lafayette et Natalys.
www.mirakl.com

Notre soutien



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.
www.feef.org



Informations pratiques

Date et lieu

Mercredi 22 mai 2019

CHATEAUFORM' CITY LE METROPOLITAIN
13 ter Boulevard Berthier
75017 PARIS

TARIF GÉNÉRAL
1 195 € HT (1 434 € TTC)

TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES
1 295 € HT (1 554 € TTC)

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

À ne pas manquer !

Le 22 mai 2019



Vous avez développé des dispositifs,
projets et plan de communication,
cross-canaux innovants ? Valorisez les !

**Déposez votre candidature
avant le 19 avril 2019**

Plus d'informations :
Andréa Traisnel
01 77 92 98 76
trophees.crosscanal@lsa.fr

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



@RencontresLSA