

CONGRÈS SUPPLY CHAIN

Omni-supply chain, digitalisation... : miser sur une logistique de pointe pour générer de la croissance

■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■

Stefano PEREGO

Directeur des Opérations Europe du Sud

AMAZON

■■■ LES TÉMOIGNAGES UNIQUES DE ■■■



Yves GOURET
Directeur de Programme
Supply Chain
L'OREAL



Jérôme LE BLEIS
Directeur Supply chain
CARREFOUR FRANCE



Olivier THEULLE
Directeur des Opérations Groupe
FNAC



Simon BARBEAU
VP Supply chain
GROUPE SEB

En partenariat avec

ARGON
CONSULTING

LPR
A Division of Euro Pool System

Avec le soutien de

CCP
DE FRANCE

FEEF
Fédération des Entreprises
et Entrepreneurs de France

Formation complémentaire

19 septembre 2014

E-SUPPLY CHAIN PERFORMANTE

Faire de sa supply chain e-commerce / cross-canal un
levier de rentabilité et de fidélisation client

Omni-commerce, digitalisation, big data.... Le commerce connaît une mutation sans précédent. Face à l'apparition de nouveaux modes de consommation (click & collect, casiers, drive...) et aux exigences accrues des consommateurs, la supply chain doit évoluer et réussir à s'adapter aux nouvelles règles du jeu.

Dans un contexte économique compliqué et soumis à une forte pression fiscale, débusquer des gains de productivité en supply chain et faire preuve d'une excellence opérationnelle constituent plus que jamais des priorités pour les industriels et distributeurs de la grande consommation.

Pour vous aider à élaborer de nouveaux schémas logistiques, gagner en compétitivité et prendre une longueur logistique d'avance, LSA organise la première édition du Congrès de la Supply chain avec un plateau de choix réunissant des distributeurs, industriels et experts.

Les débats de la journée s'articuleront autour des problématiques du moment :

- **Mutualisation, prévision des ventes...** : bâtir une logistique de précision pour décupler votre rentabilité
- **Comment prendre le virage de la supply chain digitale et du Big data**
- **Click & collect, casiers, drive...** : quelles transformations de votre e-supply chain

En complément, une journée de formation concrète vous apportera les leviers pour réussir à faire de votre supply chain cross-canal un levier de performance et de fidélisation.

Je vous donne rendez-vous le 18 septembre prochain,

Inscrivez-vous dès aujourd'hui au rendez-vous Supply chain LSA,

Agnès KAPLAN

Chef de projet conférences LSA



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

CONGRÈS SUPPLY CHAIN

Omni-supply chain, digitalisation... : miser sur une logistique de pointe pour générer de la croissance

AVEC NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE :

Simon BARBEAU	VP Supply chain GROUPE SEB
Grégory BOULANGER	Directeur en charge du Retail ARGON CONSULTING
Greg BOUVARD	Distribution Manager France KIMBERLY CLARK
Yves DEGOUVE	Regional Manager West Europe LPR FRANCE
Sandrine DURAND	Regional Supply chain Director MAISON DU CAFÉ
Hervé FOURCADE	Directeur Commercial LPR FRANCE
Yves GOURET	Directeur de Programme Supply Chain L'ORÉAL
Mickaël INTROLIGATOR	Responsable E-logistique, Flux & Production GALERIES LAFAYETTE <i>(accord de principe)</i>
Jérôme LE BLEIS	Directeur Supply chain CARREFOUR FRANCE
Josselin OLLIER	Directeur des Systèmes d'Information NATURE & DÉCOUVERTES
Stefano PEREGO	Directeur des Opérations Europe du Sud AMAZON
France POINTIER	Responsable de domaine Multi-canal Marketing & Image Organisation CASTORAMA
Olivier THEULLE	Directeur des Opérations Groupe FNAC

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

- Industriels, Grands groupes et PME • Distributeurs • Pure-Players •
- Directeurs Généraux • Directeurs Supply chain • Directeurs des Opérations • Directeurs Logistique • Directeurs Achats et Approvisionnements • Directeurs Clients • Directeurs Transport • Directeurs des Systèmes d'Information • Directeurs et responsables commerciaux • Directeurs E-commerce, digital, cross-canal • Directeurs et responsables Marketing • Directeurs Drive • Directeurs Enseignes • Directeurs magasin • Risk Managers •

Journée animée par la Rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE - Les nouveaux défis de la supply chain à l'horizon 2020**



Jérôme LE BLEIS
Directeur Supply chain
CARREFOUR FRANCE



Olivier THEULLE
Directeur des Opérations
du groupe
FNAC

BÂTIR UNE LOGISTIQUE DE POINTE POUR DÉBUSQUER LES GAINS DE PRODUCTIVITÉ

9h50 **Big data et digitalisation de l'offre : quelle stratégie d'approvisionnement et de planification dans un environnement cross-canal**

- Product information manager : capter de l'information fournisseurs et créer des référencements de produits uniques
- Comment optimiser la gestion des flux d'une activité fortement saisonnière

Mickaël INTROLIGATOR I Responsable E-logistique, Flux & Production I **GALERIES LAFAYETTE** *(accord de principe)*

10h20 Pause et visite de l'espace partenaires

11h00 **Locale versus internationale : quelle organisation choisir pour votre supply chain ?**

- Centralisation ou marché local : quel pilotage des flux depuis la production jusqu'à la distribution
- Comment allier une démarche de production de masse avec une logistique adaptée aux exigences spécifiques de chaque pays

Retour d'expérience

Simon BARBEAU I VP Supply chain I **GROUPE SEB**

11h30 **Organisation & systèmes d'information : transformer votre supply chain au niveau mondial**

- Prévion des ventes, calcul des besoins... : augmenter votre taux de service et l'agilité de votre supply chain
- Stocks en temps réel : réussir à synchroniser l'ensemble des données
- Objectif : réduire de 15% le niveau de stocks à l'horizon 2016

Yves GOURET I Directeur de Programme Supply Chain I **L'ORÉAL**

12h00 Déjeuner et networking

13h50 **ATELIER - Industriel-distributeur et fournisseur : les atouts de la mutualisation de transport**

- Diminution du nombre de camions, économies, engagement RSE... : les bénéfices de la mutualisation
- Comment mettre en œuvre efficacement une collaboration tripartite

Exemple concret

Yves DEGOUVE I Regional Manager West Europe I **LPR FRANCE**

Hervé FOURCADE I Directeur Commercial I **LPR FRANCE**
Et l'intervention d'un acteur de la Grande Consommation

14h20 **Le choix stratégique de la mutualisation de vos approvisionnements : les recettes du succès**

- Réduire vos coûts, livraisons plus fréquentes... : pourquoi opter pour la GMA
- Quelle implication des directions générales et comment partager vos données
- Avantages et inconvénients pour tous types d'industriels

Greg BOUVARD I Distribution Manager France I **KIMBERLY CLARK**

Sandrine DURAND I Regional Supply chain Director I **MAISON DU CAFÉ**

15h30 Pause et visite de l'espace partenaires

CLICK & COLLECT, CASIERS, DRIVE... : QUELLE TRANSFORMATION DE VOTRE SUPPLY CHAIN

15h00 **TABLE RONDE DISTRIBUTEURS - Prendre le virage de l'omni-supply chain : les impacts organisationnels et opérationnels**

- Casiers, drive, e-commerce, le dernier kilomètre... : comment intégrer le cross-canal dans vos organisations et vos schémas logistiques
- Faire cohabiter dans votre chaîne logistique des distributions massives et des prévisions fines au colis
- Quels effets du développement de la logistique urbaine

Josselin OLLIER I Directeur des Systèmes d'Information I **NATURE & DÉCOUVERTES**

France POINTIER I Responsable de domaine Multi-canal Marketing & Image Organisation I **CASTORAMA**

16h10 **ATELIER - E-commerce alimentaire : modèles opérationnels et perspectives de développement**

- Considérer des modèles opérationnels différents pour le Drive
- Envisager une mutualisation des moyens entre LAD et Drive
- Quelles perspectives de développement du marché en France

Grégory BOULANGER I Directeur en charge du Retail I **ARGON CONSULTING**

16h40 **ALLOCUTION DE CLÔTURE - Les enjeux supply chain en pleine révolution omnicanale**

Stefano PEREGO I Directeur des Opérations Europe du Sud I **AMAZON**

17h10 Fin de la journée



Retrouvez le programme détaillé de cet événement sur : <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/>

Vendredi 19 septembre 2014

E-SUPPLY CHAIN PERFORMANTE

Faire de sa supply chain e-commerce / cross-canal
un levier de rentabilité et de fidélisation client

Objectifs de la formation :

- ✓ Comprendre en quoi la Supply Chain est fondamentale dans la réussite d'un site de e-commerce
- ✓ S'approprier les composantes clés permettant de construire ou développer une e-supply chain adaptée au business model de son entreprise et répondant aux attentes du client
- ✓ Comprendre les leviers de mise en performance de sa e-Supply chain

Formation animée par :



Luc DE MURARD
Président fondateur
CROSSLOG



Brigitte DORMARD
Associée fondatrice
du cabinet
PIXIS CONSEIL
spécialiste de la
Distribution

• Introduction

Comment la transformation actuelle du commerce impacte la logistique – les attentes des consommateurs – les initiatives des Distributeurs et Industriels

• Les forces en présence

Les cinq grands types de e-commerçants et les spécificités de leur e-Supply chain
Les acteurs de la e-supply chain

• Les grands modèles de e-logistique

Comment choisir son lieu de préparation en fonction de son business model et quelles sont les règles à respecter

• Comment adapter sa e-Supply chain aux problématiques actuelles

Développement du cross-canal
Développement de la livraison hors domicile
Développement du Drive
Développement des livraisons internationales
Pics d'activité

• La préparation des commandes

Quels modes opératoires efficaces, quels outils ?
Faire ou faire faire ?
Traitement de la personnalisation client

• Le transport aval : quelles sont les forces en présence ?

Comment choisir ses prestataires selon le service attendu ?
Livraison client : les tendances, les contraintes et opportunités de la logistique du dernier kilomètre.

• Relation client et traçabilité : de la commande à la livraison : quelles exigences aujourd'hui, quelles solutions ?

• Traitement des retours : un process stratégique pour le e-commerçant. Quels sont les pièges à éviter ?

• Développement durable : quelles questions le e-commerçant doit-il se poser ?

• Conclusion

Flexibilité, satisfaction client vs réduction des coûts : le e-commerçant doit jongler en permanence entre agilité et efficacité opérationnelle.

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 NEGOCIATIONS COMMERCIALES

Préparez vos Négociations Commerciales 2015

7 octobre 2014, Paris

DRIVE, CASIERS, CLICK & COLLECT

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

13 Novembre 2014, Paris

CONGRÈS BIG DATA & INTELLIGENCE CLIENTS

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

25 novembre 2014, Paris



Nos prochaines formations

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

PRÉVISIONS DE VENTES

Affiner vos méthodes et développer une démarche collaborative

23-24 septembre 2014, Paris

MIEUX COMPRENDRE LA GRANDE DISTRIBUTION

pour identifier vos leviers de développement

14 novembre 2014, Paris

BIG DATA

Améliorer votre connaissance client pour optimiser votre ROI

26 novembre 2014, Paris

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

Jeudi 18 septembre 2014

PAVILLON D'ARMENONVILLE

Allée de Longchamp

Bois de Boulogne

75116 PARIS

Tél. : 01 53 23 15 15

www.poteletchabot.com

Métro : Porte Maillot (ligne n°1, sortie 6 avenue Charles de Gaulle)

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

■ ■ ■ Formation

Vendredi 19 septembre 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-supply-chain-2014-525>

Onglet informations et tarifs

En partenariat avec

ARGON
CONSULTING

Créé en 2001, Argon Consulting est un cabinet de conseil indépendant, à vocation internationale, dont le métier est d'aider ses clients à atteindre un avantage compétitif durable au travers de l'excellence de leurs opérations : Supply Chain, Achats, Logistique, Manufacturing et Maintenance.

Nous pensons que toute société a la capacité d'améliorer significativement ses performances opérationnelles. Notre challenge est d'identifier ce potentiel et de le transformer en source de valeur durable.

Nos 100 consultants interviennent sur toute la chaîne opérationnelle des entreprises et accompagnent nos clients de l'élaboration de la stratégie à la mise en œuvre opérationnelle avec un objectif constant de résultats tangibles, à fort impact et durables.

www.argon-consult.com



Division du Groupe Euro Pool System, LPR-La Palette Rouge est une société de location-gestion de palettes destinées aux industriels et aux enseignes de la grande distribution. De dimension européenne, LPR, 20 ans d'expérience, offre à ses partenaires et aux destinataires de ses palettes un service complet. Elle gère 53 millions de mouvements de palettes par an à travers toute l'Europe. Son chiffre d'affaires est de 133 millions d'euros.

LPR propose un service externalisé complet, qui permet à ses clients de recevoir systématiquement des palettes en parfait état, à partir de ses 97 dépôts européens. LPR travaille avec les principaux acteurs de la grande distribution et gère 20.000 points de collecte, répartis sur 13 pays en Europe Centrale et Occidentale

www.lpr.eu

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°442 233 417 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 :

- ☐ La congrès « SUPPLY CHAIN » du 18 septembre 2014
☐ La formation « E-SUPPLY CHAIN » du 19 septembre 2014



Tarif prestataires de services

☐ 1 Jour 1 095 € HT / 1 314 € TTC	☐ 2 Jours 1 795 € HT / 2 154 € TTC
---	--

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/lsa/>

- ☐ 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/lsa/cgv> et les accepte sans réserve

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise