

JEU - JOUETS

Sur quels leviers de croissance miser pour soutenir vos ventes

- Décrypter le marché des jeux-jouets et les stratégies médias des fabricants et distributeurs en 2013
- Se préparer à l'application des nouveaux délais de paiement dans le secteur du jouet
- LME, stratégies digitales, coopération industriels/distributeurs, export, licences... :
quelles sont les opportunités de développement du marché à l'horizon 2015

||| AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE |||



Pascal BERNARD
Président-Directeur général
JURATOYS
(Janod et Kaloo)



Stéphane CARVILLE
Président du directoire
ASMODÉE ÉDITIONS
(Jungle Speed, Time's Up...)



Serge JACQUEMIER
Directeur général
VULLI



Gilles SAUTIER
Président-Directeur général
VTECH

||| ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE |||

- GIPSY JOUETS • KANTAR MEDIA • LAMY LEXEL • LEAPFROG • NPD GROUP
- THE WALT DISNEY COMPANY FRANCE • VENUE-PRIVEE.COM

Avec le soutien de :



Formation complémentaire

7 octobre 2013

JEU - JOUETS

Dynamisez vos ventes en ligne

Malgré des ventes en recul de 2% sur l'année 2012*, **le marché français du jouet reprend des couleurs sur les premiers mois de l'année 2013 en rattrapant le retard accumulé.**

En effet, sur ce secteur ultra saisonnier et plus que jamais porté par les bestsellers et dernières tendances des cours de récré, les professionnels doivent faire preuve d'une forte réactivité pour répondre à l'attentisme des consommateurs en période de morosité économique ou, au contraire, à l'intensification massive des achats pendant la période de Noël.

Innovation, e-commerce, export, made in France, licences ou encore collaboration entre fabricants et distributeurs... les professionnels de ce marché ultra concentré travaillent tous les leviers business pour rester compétitifs, doper les ventes et réduire les coûts.

Dans ce contexte, LSA et LA REVUE DU JOUET organisent le 8 octobre prochain, la 2^e édition de la conférence dédiée aux Jeux et Jouets avec un plateau inédit d'intervenants. Ils témoigneront de leurs stratégies et best practices et vous apporteront un éclairage concret sur vos problématiques :

- Comment se préparer à l'application des nouveaux délais de paiement dans le secteur du jouet
- PME : faire le pari de l'innovation, de l'export ou encore du Made/Design in France pour résister face aux acteurs majeurs
- LME, stratégies digitales, coopération industriels/distributeurs, export... : quelles sont les opportunités de développement du marché à l'horizon 2015

En complément, nous vous proposons une journée de formation le 7 octobre animée par le cabinet Performance Interactive pour vous permettre de dynamiser vos ventes en ligne et maîtriser les outils de marketing et communication spécifiques au secteur du jouet.

En me réjouissant de vous y accueillir,

Sylvia NÉE
Chargée de conférences LSA

*En valeur. Source : NPD Group



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 évènements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE



JEU - JOUETS

Sur quels leviers de croissance miser pour soutenir vos ventes

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Pascal BERNARD	Président-Directeur général JURATOYS (Janod et Kaloo)
Michel BOONEKAMP	co-Directeur général LEAPFROG
Sandra CALLAHAN	Directrice marketing vente GIPSY JOUETS
Stéphane CARVILLE	Président du directoire ASMODÉE ÉDITIONS (Jungle Speed, Time's Up...)
Xavier COURT	Associé co-fondateur VENTE-PRIVEE.COM
Corinne IN ALBON	Directrice marketing KANTAR MEDIA
Serge JACQUEMIER	Directeur général VULLI
Jérôme SALEUR	Avocat associé / Partner LAMY LEXEL
Gilles SAUTIER	Président-Directeur général VTECH
Frédérique TUTT	Analyste sectorielle Europe jeux-jouets NPD GROUP
Intervenant	THE WALT DISNEY COMPANY FRANCE

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

• Distributeurs et industriels, grands groupes et PME •

- Directeurs généraux et directeurs adjoints
- Directeurs et responsables marketing
- Directeurs et responsables commerciaux
- Chefs de groupe
- Directeurs et responsables du développement des ventes
- Category managers
- Responsables comptes clés
- Chefs de marques et chefs de produits
- Directeurs des études de marché
- Directeurs clients nationaux
- Directeurs et responsables merchandising et/ou trade marketing
- Directeurs et responsables d'enseigne
- Directeurs de magasin de jouets
- Directeurs centrales d'achats
- Chefs de rayons jouets
- ...

Journée animée par les Rédactions de LSA et de LA REVUE DU JOUET

8h30 Accueil des participants

9h00 Décryptage du marché des jeux et jouets en 2013 et des tendances de consommation à l'horizon 2015

- CA, budget moyen des ménages, ventes en volume, progression : l'état des lieux du marché en France et en Europe
- Magasins physiques vs e-commerce : quelle part des ventes en 2013 et perspectives d'évolution des différents canaux de vente d'ici à 2015
- Innovations, licences, app toys, jeux en ligne... : les attentes des consommateurs
- Jeux de construction, tablettes, jouets digitaux ou connectés, poupées, jeux de société... : quelles seront les tendances porteuses

Frédérique TUTT | Analyste sectorielle Europe jeux-jouets | **NPD GROUP**

9h30 Faire le point sur les stratégies médias des fabricants et distributeurs dans l'univers des jeux et jouets en 2013

- Quels investissements publicitaires plurimédias cette année
- Télévision, Internet, cinéma, presse : les tendances pour un mix média performant dans le secteur des jeux et jouets
- Analyse des contenus publicitaires : quels axes choisir pour plaire aux enfants et séduire les parents

Corinne IN ALBON | Directrice marketing | **KANTAR MEDIA**

10h00 Se préparer à l'application des nouveaux délais de paiement dans le secteur jouet : les règles juridiques indispensables

- Le point sur la réduction du délai de règlement prévue par la LME
- Les enjeux pour la « filière jouet » en termes d'impacts financiers et commerciaux
- Quelles sanctions possibles en cas de retard de paiement

Jérôme SALEUR | Avocat associé / Partner | **LAMY LEXEL**

10h30 Pause

11h00 TABLE RONDE - PME : faire le pari de l'innovation, du Made/Design in France ou encore de l'export pour résister face aux acteurs majeurs

- Les clés pour réinventer votre offre via l'innovation produit
- Flexibilité, réassorts, expéditions produits : pourquoi faire le choix d'une production française et quels résultats en attendre
- Lancer votre activité à l'export pour désaisonnaliser les ventes

Pascal BERNARD | Président-Directeur général | **JURATOYS (Janod et Kaloo)**

Sandra CALLAHAN | Directrice marketing vente | **GIPSY JOUETS**

Serge JACQUEMIER | Directeur général | **VULLI**

11h50 Relever le défi de l'internationalisation d'une PME française dans le domaine des jeux de société

- Ouvertures de filiales en Europe et en Asie : comment réussir votre implantation avec une offre différente et un marketing privilégiant l'essai des produits et le partage d'expérience
- Animations en magasin : faut-il miser sur les recettes qui fonctionnent en France
- Conquête du marché chinois : quelles stratégies privilégier en termes de distribution et de prix

Stéphane CARVILLE | Président du directoire | **ASMODÉE ÉDITIONS (Jungle Speed, Time's Up...)**

12h30 Déjeuner

14h00 Comment monter en puissance sur le créneau des licences

- Élargir votre clientèle en période de crise avec une offre dédiée aux garçons, aux ados, aux jeunes adultes et aux femmes
- Facebook, série animée, cinéma, produits dérivés et d'animation : quels médias et supports travailler pour s'assurer une communication performante tout au long de l'année
- Animer les rayons des GSA pour gagner en notoriété auprès des différents publics

THE WALT DISNEY COMPANY FRANCE

14h40 DÉBAT - Tablettes digitales pour enfants : quels leviers pour collaborer efficacement avec les distributeurs spécialisés sur ce marché à fort potentiel

- Ventes prévisionnelles, budget consacré par les ménages... : les enjeux des tablettes pour les professionnels du jouet
- Innover pour conquérir des parts de marché dans un environnement ultra concentré
- Quel plan d'action mettre en place avec les enseignes spécialisées face à la montée des ventes prévue à Noël 2013

Michiel BOONEKAMP | co-Directeur général | **LEAPFROG**
Gilles SAUTIER | Président-Directeur général | **VTECH**

15h30 E-commerce : saisir toutes les opportunités de croissance sur le marché des jeux et jouets

- Comment tirer parti de la révolution du digital dans ce secteur pour promouvoir votre offre
- Exploiter le canal web et les ventes événementielles pour doper vos ventes et gagner en notoriété
- Comment placer un consommateur averti, agile et ultra-connecté au centre de la relation

Xavier COURT | Associé co-fondateur | **VENTE-PRIVEE.COM**

16h10 Fin de la manifestation

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.

Lamia ALILAT
lalilat@infopro-digital.com
Tél. : (+ 33) 1 77 92 99 06

Lundi 7 octobre 2013

JEUX - JOUETS

Dynamisez vos ventes en ligne

Objectifs de la formation :

- ✓ Développer un plan d'action efficace pour dynamiser votre site e-commerce
- ✓ Générer un trafic plus qualitatif pour doper votre taux de transformation
- ✓ Maîtriser les outils de marketing et communication adaptés au secteur du jouet

Formation animée par :



Anouar HAMIDOUCHE
Consultant E-Business
PERFORMANCE INTERACTIVE

Programme

- **Introduction : le e-commerce, un modèle économique fragile dans le secteur des jeux et jouets**
- **Les leviers pour accroître la rentabilité de votre site**
E-merchandising
Animation commerciale autour de vos personnages et produits
Qualité et volume de trafic
Marketing direct et mise en place de programmes relationnels
Exporter votre site vers les places de marché
Démarche d'optimisation à mettre en œuvre
- **Taux de transformation et panier moyen : comment développer le volume de vos ventes**
Adopter une démarche merchandising efficace
Optimiser vos éléments de présentation dans les catalogues
Développer l'animation commerciale et gérer la saisonnalité
> Exemples à suivre et contre-exemples
> Atelier : revue des sites Internet des leaders du secteur
- **Optimiser les sources de trafic et la qualité de l'audience de votre site Internet**
Search Marketing, display, affiliation
Stratégie d'habillage des sites Internet de votre cible jeunesse
Offline : tirer parti de vos investissements TV pour doper l'audience de votre site
Marketing direct et couponing
Organisation de votre site Internet en fonction des origines de trafic : exemples à suivre et contre-exemples
> Atelier : revue des problématiques des participants
- **S'appuyer sur le marketing direct pour dynamiser vos ventes**
Optimiser la base de données clients
Construire votre plan de contact sur l'ensemble de l'année
Développer vos programmes relationnels : exemples à suivre et contre-exemples
> Atelier : adaptation pratique aux sites Internet des participants

Horaires :

8h30 : Accueil des participants / 9h00 : Début de la journée
12h30 : Déjeuner avec l'ensemble des participants
17h30 : Fin de la journée

LES RENCONTRES

LSA



Nos prochaines conférences

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

PRÉPAREZ VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2014 !

Votre rendez-vous incontournable de l'année

3 octobre 2013, Paris

DRIVE

Quels leviers pour rentabiliser ce canal et poursuivre la croissance

13 novembre 2013, Paris

RETAIL BUSINESS TECHNOLOGY FORUM

Solutions métiers et services pour la distribution de demain

21 novembre 2013, Paris



Nos prochaines formations

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

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Les clés pour réussir vos rounds de négociation 2014

1^{er} et 2 octobre 2013 & 9 et 10 octobre 2013, Paris

LES COULISSES DU DRIVE

Avec la visite d'un drive dédié au bricolage

12 novembre 2013, Grenoble

DRIVE - DATA CATEGORY MANAGEMENT

Comprendre la stratégie distributeur et maîtriser les outils pour améliorer vos performances

14 novembre 2013, Paris

MIEUX COMPRENDRE LA GRANDE DISTRIBUTION

Pour identifier vos leviers de développement

20 novembre 2013, Paris

MERCHANDISING

Valorisez votre implantation en linéaires

21 et 22 novembre 2013, Paris

InfoPro Digital est un groupe leader d'information et de services professionnels en France. Nous couvrons cinq univers clés de l'économie : l'automobile, l'industrie, l'assurance et la finance, la distribution, le tourisme et tourisme d'affaires.

InfoPro Digital propose aux acteurs de ces univers une gamme complète de médias et de services : logiciels, bases de données, services en ligne, magazines, salons, formations, conférences...

Ces outils leur permettent de communiquer, de surveiller leur environnement, d'améliorer leur activité et de progresser dans le cadre de leur métier.

■ Conférence

Mardi 8 octobre 2013

PAVILLON D'ARMENONVILLE

Allée de Longchamp

Bois de Boulogne

75116 PARIS

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

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

■ Formation

Lundi 7 octobre 2013

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-jeux-et-jouets-2013-252,tarifs>

Onglet informations et tarifs

Avec le soutien de



VOUS FORMER avec LSA ?

Toutes les formations sur <http://evenements.infopro.fr/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 : 19,6 %. 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.fr/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 conférence JEUX - JOUETS du 8 octobre 2013
- La formation JEUX - JOUETS du 7 octobre 2013



Tarif Normal	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1 190,02 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 690 € HT / 2 021,24 € TTC

Tarif PME (Moins de 250 salariés)	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 790 € HT / 944,84 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 390 € HT / 1 662,44 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :
<http://evenements.infopro.fr/lisa/>

- Je joins un chèque de € TTC
à l'ordre du Groupe Industrie Services Info
- 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.fr/lisa/cgv>
et les accepte sans réserve

Fait à :

Le. :

Signature

Cachet de l'entreprise
