

MOYENS DE PAIEMENT EN GRANDE CONSOMMATION

Relever les challenges
et saisir les nouvelles opportunités commerciales

■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■



Michel SAPIN
Ministre des Finances
et des Comptes publics

■■ LES TEMOIGNAGES UNIQUES DE : ■■



Arnaud CROUZET
Directeur du Développement
Monétique
GROUPE AUCHAN



Vincent GUFFLET
Directeur Services et
Abonnements
DARTY



Frédéric MAZURIER
Directeur général délégué
CARREFOUR BANQUE



Pierre VILLENEUVE
Directeur de la Relation Client
IKEA FRANCE

■■ ET LES INTERVENTIONS DE ■■

• ANSSI • BE2BILL • CONECS • DIA-MART • L'ECHANGEUR • MERCATEL •
PANASONIC TOUGHBOOK / TOUGHPAD • PERIFEM • UX IN SITU

En partenariat avec

be2bill
Art of Payment

Panasonic

Avec le soutien de

ania
Association Nationale des
Industries Alimentaires

FEFF
Fédération des Entreprises
et Entrepreneurs de France

CONECS

Formation complémentaire

18 et 19 novembre 2015

MARKETING CROSS-CANAL

Mettre en place une stratégie
différenciante centrée sur le shopper

Face aux bouleversements technologiques et réglementaires qui touchent le monde du paiement, les utilisateurs, enseignes de la grande distribution, de la restauration, e-commerçants... doivent repenser leurs systèmes de paiement et d'encaissement ainsi que leurs process. En effet, de vrais bénéfices s'offrent aux acteurs qui sauront tirer parti de cette évolution des modes de paiement : **fluidité du paiement, contextualisation des achats, fidélisation, association de nouveaux services...**

Pour ces acteurs, réussir la révolution des moyens de paiement au sein de leur organisation ne se fait pas sans relever de nouveaux challenges :

- Quelles nouvelles solutions de paiement privilégier, et comment les développer ?
- Comment s'adapter aux **nouvelles réglementations** et assurer la **sécurité** des paiements et des données ?
- Quels **impacts organisationnels et économiques** de la mutation des dispositifs de paiement pour les enseignes ?

Afin de vous aider à répondre à ces nouvelles problématiques, participez à une journée de conférence exceptionnelle le **jeudi 15 octobre** avec un panel d'intervenants uniques, et notamment le **témoignage de Michel SAPIN, Ministre des Finances et des Comptes publics** !

En me réjouissant de vous accueillir,

Clémence SIMMELIDE
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

UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
digital

MOYENS DE PAIEMENT EN GRANDE CONSOMMATION

Relever les challenges et saisir les nouvelles opportunités commerciales

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Michel SAPIN	Ministre des Finances et des Comptes publics
Erwann BRUYELLE	Business Development Director Europe BE2BILL
Nicolas CAILLEUX	Business Development Manager Retail BE2BILL
Jean-Michel CHANAVAS	Délégué général MERCATEL
Franck CHARTON	Délégué général PERIFEM
Arnaud CROUZET	Directeur du Développement Monétique GROUPE AUCHAN
Georges DUARTE	Directeur associé UX IN SITU
Vincent GUFFLET	Directeur Services et Abonnements DARTY
Mark KEOHANE	Senior Product Marketing Manager PANASONIC TOUGHBOOK / TOUGHPAD
Eric LEBAILLY	Directeur associé DIA-MART
Yann LECLERC	Directeur du Pôle Enseignes CONECs
Colonel Yves LE THIEC	Sous-directeur adjoint des Relations Extérieures et Coordination (RELEC) ANSSI
Arnaud LIBERT	Key Account Manager Retail PANASONIC TOUGHBOOK / TOUGHPAD
Frédéric MAZURIER	Directeur général délégué CARREFOUR BANQUE
Guillaume RIO	Techno Trends Manager L'ECHANGEUR
Pierre VILLENEUVE	Directeur de la Relation Client IKEA FRANCE

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

• Distribution alimentaire et non-alimentaire, E-commerce, Restauration, Grands groupes et PME •

• Président-Directeurs généraux • Directeurs généraux et directeurs adjoints • Directeurs des systèmes d'information • Directeurs techniques • Directeurs de l'innovation • Directeurs financiers • Directeurs et responsables marketing • Directeurs et responsables commerciaux, Directeurs internet et e-business • Directeurs et responsables de magasin • Directeur du digital •

Journée animée par la rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**



Michel SAPIN
Ministre des Finances et des Comptes publics

9h30 **TABLE RONDE - Etat des lieux et enjeux des moyens de paiement à l'horizon 2020**

- Comment les acteurs du digital révolutionnent le marché du paiement
- Comprendre et s'adapter aux nouvelles réglementations qui impactent les acteurs du retail
- Equipement des points de vente et des consommateurs : quelles tendances à l'horizon 2020
- Face à la réalité économique, peut-on envisager la fin des espèces

Jean-Michel CHANAVAS | Délégué général | **MERCATEL**
Franck CHARTON | Délégué général | **PERIFEM**
Guillaume RIO | Techno Trends Manager | **L'ECHANGEUR**

10h15 **Paiement mobile, paiement P2P... : le point sur les impacts des nouveaux systèmes de paiement pour les retailers**

- Quels bouleversements aux niveaux économiques, maîtrise de la data, marketing ...
- En quoi le parcours clients et le concept magasin seront amenés à évoluer
- Résultat d'étude : quelles perspectives d'adoption de ces nouveaux moyens de paiement par les consommateurs
- Choisir l'option la mieux adaptée : développer sa propre solution, s'allier à une coalition de commerçants, continuer de s'adresser aux banques...
- Benchmark en France et à l'international : exemples concrets au sein des enseignes les plus innovantes

Georges DUARTE | Directeur associé | **UX IN SITU**
Eric LEBAILLY | Directeur associé | **DIA-MART**

10h45 Pause

11h15

TABLE RONDE - Centralisation et optimisation des paiements, réglementations européennes, développement des nouvelles technologies de paiement... : les acteurs du retail face aux défis des nouveaux dispositifs de paiement

Arnaud CROUZET | Directeur du Développement Monétique | **GROUPE AUCHAN**
Frédéric MAZURIER | Directeur général délégué | **CARREFOUR BANQUE**
Pierre VILLENEUVE | Directeur de la Relation Client | **IKEA FRANCE**

12h15

Commerce organisé : maîtriser et optimiser toutes les étapes du paiement à l'échelle d'un réseau national et/ou international

- Simplifier un écosystème complexe en centralisant l'acquisition, le processing et l'acceptation au sein d'un partenaire paiement unique
- Réconcilier les données financières et transactionnelles via un reporting centralisé dans une logique omni-canal et cross-canal
- Mutualiser et rationaliser les coûts en confiant ses flux CB en proximité et/ou E-commerce à un acteur monétique acquéreur et opérateur technique
- Innover pour répondre aux nouveaux usages : web-to-store, clic&collect, titres dématérialisés
- Connaître les clients et leurs pratiques d'achats : la data pour fidéliser, optimiser le taux de conversion et augmenter le taux de fréquentation en magasin

Erwann BRUYELLE | Business Development Director Europe | **BE2BILL**

Nicolas CAILLEUX | Business Development Manager Retail | **BE2BILL**

12h45 Déjeuner

14h30

Carte de crédit connectée : comment développer son propre moyen de paiement et de financement

- Maîtrise des données clients, personnalisation de la relation client, développement des services associés à la vente... : quels avantages de cette solution pour la stratégie marketing de l'enseigne
- Les clés pour communiquer efficacement auprès des consommateurs et faire adopter cette nouvelle carte

Vincent GUFFLET | Directeur Services et Abonnements | **DARTY**

15h00

Perfectionner l'expérience d'achat et multiplier les occasions de vente en misant sur des solutions d'encaissement mobiles

Avec le témoignage de la NMBS-SNCB (Belgian Rail)
Mark KEOHANE | Senior Product Marketing Manager | **PANASONIC TOUGHBOOK / TOUGHPAD**
Arnaud LIBERT | Key Account Manager Retail | **PANASONIC TOUGHBOOK / TOUGHPAD**

15h30

Cyberattaques et dématérialisation des données et des paiements : comment se protéger efficacement

Colonel Yves LE THIEC | Sous-directeur adjoint des Relations Extérieures et Coordination (RELEC) | **ANSSI**

16h00

Dématérialisation des titres spéciaux de paiement : quelles nouvelles opportunités pour les enseignes

- Comment s'adapter à la nouvelle réglementation
- Quelles sont les nouvelles offres et comment les distinguer
- Quels sont les facteurs clés de succès pour la dématérialisation

Yann LECLERC | Directeur du Pôle Enseignes | **CONECs**

16h30

E-commerce : comment assurer à la fois sécurité et fluidité des paiements sur votre site marchand

- 3D Secure vs one-click payment : avantages et contraintes de ces modes de paiement pour les e-commerçants
- Etape supplémentaire dans le processus de paiement : comment éviter l'abandon de panier
- Faut-il laisser le client enregistrer ses coordonnées bancaires, comment les protéger

Intervenant en attente de confirmation

17h00

Fin de la journée



Retrouvez le programme détaillé de cet événement et inscrivez-vous sur : <http://evenements.infopro-digital.com/lsa/>

Mercredi 18 et jeudi 19 novembre 2015

MARKETING CROSS-CANAL

Mettre en place une stratégie différenciante centrée sur le shopper

Objectifs de la formation :

- ✓ Acquérir une démarche structurée du marketing multicanal
- ✓ S'approprier les éléments clés pour bâtir des stratégies marketing multicanal
- ✓ Centrer sa stratégie sur les comportements clients

Formation animée par :



Raphaël FÉTIQUE
Directeur associé
CONVERTEO

JOUR 1

- **Le cross-canal : l'obligatoire transformation interne dictée par le consommateur**
Comprendre la notion de multicanal vs. celle de crosscanal
Le saviez-vous ? Le consommateur est cross canal
Illustration : Focus sur les phénomènes ROPD et Showrooming
Le cross canal : des enjeux transversaux
- **Quels sont les sujets à appréhender pour transformer un acteur brick&mortar en click&mortar**
La présence géographique et la nature du réseau de distribution
Les objectifs sur CA ou le frein au cross canal
Construire le catalogue produit et la politique de prix
Repenser l'animation commerciale
La politique de services (SAV, service client) et la fidélisation
Identifier les canaux logistiques
L'organisation et le degré d'intégration du digital au sein de l'entreprise
L'importance des bases de données
Call center, chat... Comment tirer parti de ces outils ?
Illustration : B2B vs. B2C : quelles différences du point de vue cross-canal ?

JOUR 2

- **Adapter ses dispositifs : comment utiliser le digital pour générer du trafic en magasin**
Quelles actions mettre en place ?
Sources de trafic et stimulation des ventes : comment utiliser l'ensemble des leviers
Comment tirer parti des nouvelles opportunités de la mobilité
Comment mesurer les résultats et quels KPI choisir
Appréhender les impacts IT et RH de votre stratégie
- **Comment digitaliser son point de vente**
Comment utiliser la révolution digitale
Mesurer les impacts de la digitalisation du point de vente
Les indicateurs de performance à l'heure du point de vente 2.0 : nouveaux outils de mesure, nouveaux KPI...
Du logiciel de caisse en passant par les bornes ou les terminaux vendeurs, comment gérer les impacts IT au niveau d'un magasin et d'un réseau
L'avènement des Marketplace
Les marques et l'e-commerce : que faire du digital quand on ne vend pas directement au consommateur

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 DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX

Les âges de la franchise : quelles best practices pour bâtir, développer et perdurer

4 novembre 2015, à Paris

CLICK & COLLECT

Comment réussir l'union parfaite entre web et magasin

17 novembre 2015, à Paris

CONGRÈS DE L'INTELLIGENCE CLIENTS

Exploitez vos données clients pour booster vos performances marketing et commerciales

3 décembre 2015, Paris



Nos prochaines formations

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

CONSTRUIRE VOTRE STRATÉGIE DRIVE

Comprendre les spécificités du circuit et adapter vos leviers pour développer des positions rentables en drive

18 novembre 2015, Paris

REPORTING EXTRA-FINANCIER

Quels outils et méthodes pour réaliser votre reporting extra-financier ?

18-19 novembre 2015, Paris

EXPÉRIENCE CLIENT EN MAGASIN

Repositionner vos points de vente dans l'expérience globale de votre enseigne et susciter l'achat omnicanal

24 novembre 2015, 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.

Elvire ROULET

eroulet@infopro-digital.com

Tél. : (+ 33) 01 77 92 93 36

■ ■ ■ Conférence

Judi 15 octobre 2015

Pavillon Kléber
7 rue Cimarosa
75116 PARIS
Tél. : (33) 01 53 65 75 85
www.poteletchabot.com
Métro : Boissière ligne n°6
Parking : Kléber Longchamp,
65 avenue Kléber 75116 PARIS

■ ■ ■ Formation complémentaire

Mercredi 18 et jeudi 19 novembre 2015

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-
moyens-de-paiement-2015-1528](http://evenements.infopro-digital.com/lisa/conference-moyens-de-paiement-2015-1528)
Onget informations et tarifs

En partenariat avec



A la fois établissement acquéreur agréé par la banque de France, PSP, et membre affilié au GIE Cartes Bancaires, Be2bill est depuis 2012 un acteur majeur du paiement avec plus de 2000 clients. En partenariat avec les prestataires monétiques, Be2bill innove dans l'optimisation des encaissements par Cartes Bancaires en proximité, e-commerce, et mobile, afin d'assurer la meilleure expérience de paiement aux clients du commerce organisé.

www.be2bill.com/fr

Panasonic

Panasonic Toughbook / Toughpad est le leader européen dans le domaine des solutions mobiles durcies. Aujourd'hui notre gamme s'est élargie avec des équipements et des systèmes de gestion et d'encaissement allant des tablettes durcies aux terminaux point de vente (TPV), aux solutions mobiles d'encaissement (POS PC). Tous nos produits permettent d'aller bien au-delà de ce que vous attendez des appareils de bureautiques traditionnels. Leurs performances dans n'importe quel environnement, que ce soit dans une boutique, un restaurant, en extérieur ou dans un entrepôt, en font les meilleurs outils pour toutes les applications dans le secteur du Retail.

www.toughbook.fr

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 conférence « MOYENS DE PAIEMENT » du 15 octobre 2015

Tarif général	Tarif PME
☐ 1 Jour 1 095 € HT / 1 314 € TTC	☐ 1 Jour 845 € HT / 1 014 € TTC

☐ La formation « MARKETING CROSS-CANAL » des 18 et 19 novembre 2015

Tarif général
☐ 2 Jours 1 595 € HT / 1 914 € TTC

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

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

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise