

À retourner à : Pénélope Vincent – LSA  
 • Email : pvincent@infopro-digital.com • 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 :**  
 Le CONGRÈS DU NON ALIMENTAIRE du 6 décembre 2017

Tarif général
<input type="checkbox"/> 1 jour <b>1 095 € HT / 1 314 € TTC</b>

Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs PGC)
<input type="checkbox"/> 1 jour <b>1 195 € HT / 1 434 € TTC</b>

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :  
<http://events.lsa-conso.fr>

- Je joins un chèque de ..... € TTC à l'ordre de GISI
- J'envoierai 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 accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv-evenements> et les accepte sans réserve

Fait à : .....

Le. : .....

Signature Cachet de l'entreprise

LSA et Les Rencontres LSA sont des marques de 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

## Informations Pratiques

### Conférence

**Mercredi 6 décembre 2017**

HÔTEL D'ÉVREUX

19, PLACE VENDÔME

75001 PARIS

Métro : Madeleine (lignes n°8, 12, 14)

Opéra (lignes n°3, 7, 8)

Parking : Vinci, Place Vendôme

### Consultez les informations relatives à l'hébergement

et à l'accès sur notre site internet :

<http://events.lsa-conso.fr>

Onglet informations et tarifs

### 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'Île 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.evenements@infopro-digital.com](mailto:cnil.evenements@infopro-digital.com)

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv-evenements>

### En partenariat avec :



Un peu de SARAWAK, beaucoup de résultat.

Depuis plus de vingt ans, les trois entités du Groupe SARAWAK ont constitué leur exigence et maîtrise dans l'accompagnement et la mise en valeur des produits non alimentaires et alimentaires dans la distribution par la Communication, la Promotion et les Forces de Vente. L'expérience ainsi accumulée permet aujourd'hui au Groupe de coller à un monde qui « n'a de constante que le changement et l'évolution ». Chaque projet est abordé et étudié avec soin avec pour objectif essentiel de valoriser les efforts conjoints des marques et des distributeurs au profit des shoppers par des résultats mesurables et concrets.

[www.sarawak.fr](http://www.sarawak.fr)

### Avec le soutien de :



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. C'est une passerelle, un accélérateur de business des PME vis-à-vis de leurs clients de la distribution. La FEEF, défenseur de l'entreprenariat 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 «ENTREPRENEURS + ENGAGÉS», qui consacre et valorise une démarche d'entrepreneur écoresponsable, porteur d'une vision et d'un projet, respectueux de ses collaborateurs, de ses fournisseurs, de ses clients tout comme des consommateurs.

<http://www.feef.org>



La Fédération rassemble plus de 260 enseignes du commerce spécialisé, représente 94 milliards du chiffre d'affaires et 735 000 emplois. Elle accueille les acteurs les plus dynamiques du marché. Lieu d'échanges, de partage d'expérience, de connaissance, Procos au travers les analyses menées par son bureau d'études apporte conseil et expertises sur les grandes tendances de consommation et l'évolution du commerce dans les territoires. Ses adhérents partagent une même éthique du métier de commerçant, un engagement citoyen pour le respect de la ville et du consommateur. Les rapports entre adhérents sont basés sur la confiance, la confidentialité et la communauté d'actions dans le respect des intérêts particuliers.

[www.procos.fr](http://www.procos.fr)



Mercredi 6 DÉCEMBRE 2017

Paris

2<sup>e</sup> édition

# CONGRÈS DU NON ALIMENTAIRE

## Actionner les leviers de performance du non alimentaire

### LES LEADERS DU SECTEUR DÉVOIENT LEURS PRIORITÉS

#### AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



**David SOULARD**  
 Directeur général  
 GAUTIER FRANCE



**Nicolas BERTRAND**  
 Directeur général  
 MICROMANIA



**Laurence PAGANINI**  
 Directrice générale  
 KAPORAL



**Rémy BAUME**  
 Président  
 KIDILIZ



**Gilles PETIT**  
 Directeur général  
 MAISONS DU MONDE



**Franck MAASSEN**  
 Président-Directeur général  
 BUT INTERNATIONAL



**Laurent MILCHIOR**  
 Président-Directeur général  
 Co-gérant  
 ETAM



**Julien SYLVAIN**  
 Président  
 TEDIBER



**Philippe WARGNIER**  
 Directeur général  
 EVIOO



**Jean CHARRETTEUR**  
 Directeur général  
 France et Iberia  
 TOYS « R » US

#### En partenariat avec



#### Avec le soutien de



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



En 2017, les grandes surfaces spécialisées tirent clairement leur épingle du jeu au détriment du petit commerce spécialisé et des hypermarchés. Cette croissance s'explique d'abord par le fait que beaucoup d'entre elles ont profondément revu leur offre et fortement gagné en agilité. Elles ont fait de l'expérience client un rouage essentiel de leur stratégie.

Dans ce contexte, LSA organise le 6 décembre prochain à Paris, une journée exclusive dédiée aux dirigeants du secteur non alimentaire. Un plateau d'acteurs incontournables de la grande distribution non alimentaire viendront débattre, partager leurs retours d'expériences et vous apporter un éclairage complet sur les problématiques d'actualité :

• Physique, online, cross-canal, omnicanal : **cerner les enjeux des distributeurs face à l'hybridation des modèles**

• **Réinvention de la distribution physique, course à la taille critique, transformation digitale** : quels défis pour le non alimentaire en 2018

Je vous donne rendez-vous le 6 décembre prochain, Inscrivez-vous sans plus tarder,

Au plaisir de vous y accueillir,

**Aurore CHRISTINA**  
 Chef de projet Conférences LSA

5 DÉCEMBRE 2017

**MARKETING MOBILE PERFORMANT :**  
Les clés pour concevoir et mettre en place  
une stratégie mobile performante  
pour votre entreprise

Objectifs de la formation :

- ✓ Savoir comment intégrer ce nouveau canal dans sa stratégie
- ✓ Connaître les interactions entre le Marketing Mobile et les autres canaux
- ✓ Pouvoir mesurer le ROI des actions menées

Formation animée par :



Bertrand JONQUOIS  
Co-fondateur et DG Délégué  
ATSUKE

Programme :

- État des lieux du mobile et de ses enjeux
- Intégrer le mobile dans la stratégie globale de l'entreprise
- Présentation de stratégies performantes de grands acteurs français et internationaux
- Déployer sa stratégie : les étapes clés à suivre
- Dans l'univers de la grande consommation et de la distribution : bonnes pratiques et erreurs à éviter
- Générer du trafic sur son application m-commerce
- En France et à l'international

Horaires :

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

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

<b>Rémy BAUME</b>	Président <b>KIDILIZ</b>
<b>Nicolas BERTRAND</b>	Directeur général <b>MICROMANIA</b>
<b>Jean CHARRETTEUR</b>	Directeur général France et Iberia <b>TOYS « R » US</b>
<b>Emmanuel LE ROCH</b>	Délégué général <b>PROCOS</b>
<b>Benoît LEHUT</b>	Directeur général adjoint <b>GfK</b>
<b>Guy MAINDIAUX</b>	Président-Directeur général <b>SARAWAK</b>
<b>Frank MAASSEN</b>	Président-Directeur général <b>BUT INTERNATIONAL</b>
<b>Laurent MILCHIOR</b>	Président-Directeur général Co-gérant <b>ETAM</b>
<b>Laurence PAGANINI</b>	Directrice générale <b>KAPORAL</b>
<b>Gilles PETIT</b>	Directeur général <b>MAISONS DU MONDE</b>
<b>Madline SANDEVOIR</b>	Directrice de l'expertise shopper <b>GfK</b>
<b>David SOULARD</b>	Président-Directeur général <b>GAUTIER FRANCE</b>
<b>Julien SYLVAIN</b>	Président <b>TEDIBER</b>
<b>Philippe WARGNIER</b>	Directeur général <b>EVIOO</b>

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

- Distributeurs et industriels de grands groupes et PME non alimentaires •
- Présidents-Directeurs généraux • Directeurs généraux • Directeurs et responsables commerciaux • Directeurs et responsables comptes clés • Directeurs et responsables enseignes • Directeurs des achats et centrales d'achats •

# CONGRÈS DU NON ALIMENTAIRE

Actionner les leviers de performance du non alimentaire

Congrès animé par la rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**



Laurent MILCHIOR  
Président-Directeur général  
Co-gérant  
**ETAM**

9h30 **Physique, online, cross-canal, omnicanal : hybridation des modèles et mises en perspectives du non alimentaire**

Emmanuel LE ROCH | Délégué général | **PROCOS**

9h50 **GSA ET GSS** Les chiffres clés à retenir

Benoît LEHUT | Directeur général adjoint | **GfK**

10h00 **Client, vendeur, produit : repenser le magasin physique pour doper les ventes au mètre carré**



David SOULARD  
Président-Directeur général  
**GAUTIER FRANCE**

10h25 **Case study thématique**

Guy MAINDIAUX | Président-Directeur général | **SARAWAK**

10h55 Pause

11h25 **SHOPPER OMNISCANAL ET NOUVEAUX PARCOURS**

Les insights à identifier

Madline SANDEVOIR | Directrice de l'expertise shopper | **GfK**

11h35 **Quels fondamentaux pour bâtir le centre commercial de demain : la parole à une foncière**

Intervenant en cours de confirmation

12h00 **Miser sur des concepts différenciants et centrés clients**



Nicolas BERTRAND  
Directeur général  
**MICROMANIA**

12h25 Déjeuner

14h15 **INTERVIEW - Créer la préférence consommateur dans un contexte omnicanal**



Gilles PETIT  
Directeur général  
**MAISONS DU MONDE**

14h45 **Relation client, développement retail, digitalisation de marque... : mener avec succès votre transformation digitale**



Laurence PAGANINI  
Directrice générale  
**KAPORAL**

15h05 **TABLE RONDE - Disruption, digitalisation, distribution : la parole aux start-up**

Julien SYLVAIN | Président | **TEDIBER**  
Philippe WARGNIER | Directeur général | **EVIOO**

Mercredi 6 DÉCEMBRE 2017

Paris

2<sup>e</sup> édition

15h35 **CIRCUITS SPECIALISES, E-COMMERCE, MARKETPLACES**

Les enjeux à adresser

Benoît LEHUT | Directeur général adjoint | **GfK**

15h45 **INTERVIEW - La parole à Toys « R » Us**



Jean CHARRETTEUR  
Directeur général France et Ibéria  
**TOYS « R » US**

16h10 **Expansion commerciale : quelles sont les clés de succès d'une stratégie à la fois locale et internationale**



Rémy BAUME  
Président  
**KIDILIZ**

16h35 **ALLOCUTION DE CLÔTURE**  
Les priorités du management dans la transformation accélérée du secteur non alimentaire



Franck MAASSEN  
Président-Directeur général  
**BUT INTERNATIONAL**

17h00 Fin de la manifestation



Nos prochaines conférences  
<http://events.lsa-conso.fr>

**CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX**  
Renforcer les 4 piliers de la Franchise  
8 novembre 2017, Paris

**FORUM DE LA PROXIMITÉ**  
Conduire la croissance de la proximité  
29 novembre 2017, Paris

**COMMERCE CONNECTÉ**  
Désintermédiation, Hyperpersonnalisation,  
Intelligence artificielle : devenez précurseur  
du parcours shopper augmenté  
30 novembre 2017, Paris



Nos prochaines formations  
<http://formations.lsa-conso.fr>

**MANAGEMENT PERFORMANT DE VOTRE SUPPLY CHAIN E-COMMERCE**  
Faire de votre supply chain e-commerce / cross-canal un levier de rentabilité et de fidélisation client  
28-29 novembre 2017, Paris

**DIGITAL IN STORE**  
Comment utiliser ces nouvelles solutions digitales pour interagir avec vos clients  
29 novembre 2017, Paris

**MARKETING CROSS-CANAL**  
Mettre en place une stratégie différenciante centrée sur le shopper  
11-12 décembre 2017, 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**  
[elvire.roulet@infopro-digital.com](mailto:elvire.roulet@infopro-digital.com)  
Tél. : (+ 33) 01 77 92 93 36

**LSA**  
EVENTS

Retrouvez le programme détaillé de cet événement et inscrivez-vous sur : <http://events.lsa-conso.fr>