

FORUM DE LA PROXIMITÉ

21 novembre 2019 - Paris

5^E ÉDITION

Relevez les défis de la proxi

Avec la participation exceptionnelle de :

Jean-Paul MOCHET
Président
FRANPRIX
MONOPRIX

Cédric OSTERNAUD
Directeur Général Exécutif
Proximités et franchise
CASINO FRANCE

Franck MARINHO
Directeur Enseignes
de Proximité
SYSTÈME U

Thomas POCHER
Adhérent du mouvement
E.LECLERC

Mathieu RICOU
Directeur opérationnel
région Île de France et Centre
CARREFOUR

En partenariat avec :



Avec le soutien de :



Avant-propos

La bonne santé du secteur de la proximité se confirme avec 1,2 million de mètres carrés de surfaces commerciales (+ 4% - Source LSA Expert janvier 2019) et la croissance du mouvement des enseignes non alimentaires vers les centres villes avec des magasins compacts.

L'offre produits ne cesse d'augmenter mais les ventes se tassent.

Les formats restent un casse-tête pour les magasins.

Proxi rurale ou urbaine, les opportunités de croissance sont nombreuses.

Le consommateur est toujours en quête de plus d'expérience et la révolution de consommation est en marche modifiant les comportements.

Fort de ces constats, industriels et distributeurs continuent de relever les défis majeurs de la proximité !

- Les enseignes se lancent dans des test and learn en multipliant les nouveaux concepts.
- En se concentrant sur une stratégie de proximité plus affinitaire, le magasin explore de nouvelles tendances pour répondre aux besoins client servicielles.
- Le digital ne cesse de s'inviter dans les concepts et devient une alternative complémentaire aux magasins.
- Les industriels continuent d'adapter leur offre produits et leurs organisations opérationnelles à cette effervescence.

Dans ce contexte, LSA réunira distributeurs, industriels et experts pour une journée de réflexions et de débats afin de faire le point sur les clés de réussites de la nouvelle proximité et définir les bonnes stratégies.

Pour la 5^{ème} édition de ce rendez-vous annuel et incontournable, nous avons réuni un plateau d'exception, composé des principaux dirigeants des enseignes de Proximité alimentaire, non alimentaire et d'alter proxi. Mais aussi d'industriels des PGC et experts du secteur.

Une occasion unique d'échanges et de networking pour :

- Connaître les **chiffres clés** et dernières **tendances du marché**
- Découvrir les **stratégies des Distributeurs** sur ce circuit, le **retour d'expérience d'Industriels et d'Experts**
- Avoir toutes les cartes en main pour **exploiter ce secteur en pleine effervescence**

Nous vous attendons le 21 novembre 2019 pour ce moment d'échange et de partage.

Réservez sans plus tarder votre place !

Élodie GALLIOD
Chef de projets Evènements LSA

Un événement créé pour vous !

- Présidents-directeurs généraux
- Directeurs généraux
- Directeurs et Responsables commerciaux
- Directeurs Nationaux des ventes
- Directeur du Category Management
- Responsables de circuits proxi
- Directeurs et Responsables enseignes
- Directeurs et Responsables merchandising
- Directeurs des achats et centrales d'achats
- Directeurs du Développement



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 événements 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.

INFOPRO
digital

Journée animée par Jérôme PARIGI, rédacteur en chef adjoint, LSA

8H30	Accueil des participants
9H00	ALLOCUTION D'OUVERTURE > Jean-Paul MOCHET - FRANPRIX - MONOPRIX
9H40	TRIBUNE D'EXPERT La proximité à la recherche d'un second souffle • Etats des lieux du circuit : fin de la croissance mécanique et nouvelle concurrence • Quels moyens de rebondir > Emmanuel FOURNET - NIELSEN
10H00	TRIBUNE D'EXPERT Tendances Conso : Enjeux et défis de la proximité dans une ère plus disruptive • La proximité : quels atouts face aux nouvelles attentes des consommateurs ? • Quels sont les profils des clients de la proxi (âge, sexe, csp, style de vie etc. ...) ? • Les clients sont-ils fidèles ? Quelle complémentarité ou concurrence avec les autres circuits ? Y a-t-il des transferts entre circuits ? • Quels axes de travail pour la proxi (catégories, perception prix, la proxi 3.0. ...) ? • La région parisienne : une proximité à part ? > Lydia RABINE - KANTAR WORLD PANEL

10H20	TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR Précurseur du drive piéton : succes story ! • Le drive piéton, ce que ça change dans le paysage urbain • Benchmark des différents modèles de drive piéton • Dimension servicielle : comment être acteur du quartier ? • Bilan à plus de 2 ans > Thomas POCHER - E-LECLERC
10H50	Pause et networking
11H20	TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR Trouver la bonne organisation : humaine, logistique et technologique ! • Recrutement et Gestion du Turn Over • Accessibilité de l'offre traditionnelle : trouver la technologie adaptée au rayon, aux contraintes de place et au manque de personnel > Franck MARINHO - SYSTÈME U

11H50	TABLE RONDE INDUSTRIELS : les clés pour s'adapter à cette effervescence • Les adaptations opérationnelles nécessaires au circuit : force de vente externalisée ou internalisée, logiciel, animation spécifique, etc. ... • Proxi rurale et/ou Proxi urbaine : quelle stratégie adopter ? • Retour sur les solutions merchandising spécifiques et inédites > Loïc BEYO - MALONGO > David CORRE - LUSTUCRU FRAIS
-------	--

12H30	TRIBUNE D'EXPERT Réussir ses lancements produits en proximité • Trouver l'organisation adaptée • Définir la bonne méthodologie • Pour quels résultats ? > Éric GRASLAND - UPSELL
13H00	Déjeuner et Networking
14H30	TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR > Cédric OSTERNAUD - GROUPE CASINO
15H00	TRIBUNE D'EXPERT > Expert
15H30	TABLE RONDE « L'alter proxi » : quelles sont les spécificités de ce modèle ? • Rural et Urbain : quelles différences ? • Opportunité des zones rurales : comment s'y implanter en utilisant la vitalité économique et sociale ? • Donner du sens à l'acte d'achat : comment être légitime ? • Comment se compose l'offre : répartition Nationale et Locale ? • Quels critères de référencement ? > Virginie HILS - COMPTOIR DE CAMPAGNE > Vincent JUSTIN & Charles LOTTMANN - NOUS EPICERIES ANTI-GASPI

16H00	TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR Magasin Compact Non Alimentaire : quelles similitudes avec la proxi alimentaire ? • Quel rôle du format compact dans le maillage de la marque Darty ? • Quelle articulation avec sa stratégie digitale ? > Benoit JAUBERT - FNAC DARTY
16H30	ALLOCUTION DE CLÔTURE La Proximité Parisienne, Laboratoire d'innovations • Les Nouvelles Enseignes en Test • Nouvelles tendances à explorer pour répondre aux besoins client • Digital : les alternatives complémentaires pour les magasins • R&D Magasins Laboratoires > Mathieu RICOU - CARREFOUR

17H00	Fin de journée
-------	-----------------------

INTERVENANTS



Loïc BEYO
Directeur Commercial
GMS-Retail
MALONGO



Franck MARINHO
Directeur Enseignes
de Proximité
SYSTÈME U



David CORRE
Responsable Category
Management
LUSTUCRU FRAIS



Jean-Paul MOCHET
Président
MONOPRIX
FRANPRIX



Emmanuel FOURNET
Directeur Analytique
Distribution
NIELSEN



Cédric OSTERNAUD
Directeur Général Exécutif
Proximités et franchise
Casino France
CASINO PROXIMITÉ



Eric GRASLAND
Président-Fondateur
UPSELL



Thomas POCHER
Adhérent du mouvement
E.Leclerc
E-LECLERC



Virginie HILS
Présidente
COMPTOIR
DE CAMPAGNE



Lydia RABINE
Strategic Insight Manager
KANTAR WORLD PANEL



Charles LOTTMANN
Co-fondateur
NOUS ÉPICERIES
ANTI GASPI



Mathieu RICOU
Directeur Opérationnel Région
Ile de France et Centre
CARREFOUR FRANCE



Vincent JUSTIN
Co-fondateur
NOUS ÉPICERIES
ANTI GASPI



Benoit JAUBERT
Directeur de l'exploitation
FNAC-DARTY

Nos partenaires



UP SELL : les atouts d'un spécialiste de la force de vente externe

UP SELL, expert en force de vente externalisée, accompagne ses clients dans leur développement et active le processus interne qui consiste à repenser les objectifs et l'organisation. Cela permet de trouver de nouvelles sources de croissance et d'améliorer l'efficacité commerciale. La particularité d'UP SELL est sa grande réactivité et sa flexibilité, lui permettant de s'adapter à un environnement en perpétuel mouvement. Elle s'est dotée d'outils technologiques innovants garantissant à ses clients un résultat mesurable et une transparence absolue sur le travail effectué par ses commerciaux.

www.upsell.fr

Nos soutiens



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

Jeudi 21 novembre 2019

Hôtel Le Marois - France Amériques
9-11 Avenue Franklin Delano Roosevelt
75008 Paris

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

TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES (hors industriels et distributeurs)
1 295 € HT (1 554 € TTC)

TARIF FORMATION
995 € HT (1 194 € TTC)

TARIF FORUM + FORMATION
10% de remise sur chaque grâce au code PROXI19F

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

Formation complémentaire

CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE CATÉGORIELLE ADAPTÉE À LA PROXIMITÉ

Comment mettre en place un plan d'actions gagnant

22 novembre 2019, Paris

Formatrice :



> **Virginie Rajon,**
Fondatrice - **SHOPENING**

Objectifs de la formation :

- Intégrer les spécificités du circuit de proximité à votre démarche catégorielle
- Construire votre stratégie catégorielle « Proximité » et identifier les leviers commerciaux-clés pour réussir
- Proposer des solutions pertinentes pour générer de la valeur

Programme :

Comprendre la proximité : un réseau en pleine mutation

- Cerner les tendances de fond et les raisons d'un tel engouement
- Comprendre les enjeux et les défis d'aujourd'hui et de demain
- Anticiper et évaluer les implications en termes de category management

Construire une démarche catégorielle performante pour la proximité

- Comment mettre votre approche de category management au service de la proximité
- Cadrer le périmètre d'intervention : les spécificités à prendre en compte
- Élaborer le diagnostic catégoriel

Construire des stratégies et des leviers d'actions efficaces pour la proximité

- Quels sont les fondamentaux à respecter
- Connaître les étapes clés de travail pour définir les priorités les plus efficaces sur votre catégorie
- Identifier les analyses spécifiques à conduire et les méthodes pour construire des plans d'actions gagnants
- Décliner votre démarche par Enseigne/Point de Vente

Anticiper l'efficacité opérationnelle et l'exécution au niveau du point de vente

- Les grands enjeux de l'exécution PDV pour la proximité
- Quels modèles de commercialisation échafauder pour être efficace
- Formaliser les rôles pour vos forces de vente : construire une feuille de route

#LSAProxi

Retrouvez toute l'actualité des événements LSA sur :

