



LSA TECH FOR BUSINESS

L'événement de référence sur les solutions technologiques au service de la performance des métiers de la grande conso

17/10/2023 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Un évènement concentré dans le temps avec un objectif principal : le partage de Use case.
- Un moment de partage, d'inspiration, de réflexion et d'activation pour benchmarker les nouveaux outils digitaux
- Des informations rythmées de témoignages stratégiques, opérationnels mais aussi d'experts pour accompagner vos transformations
- Remise des Trophées LSA Tech à l'issue de l'après-midi après un cocktail lors d'un dîner de Gala pour les candidats et lauréats – Information : trophies-tech@lsa.fr

Après-midi animée par : la Rédaction de LSA

REGARDS CROISÉS - Nouvelles technologies : quelles vraies révolutions et impacts business

- Les étapes et clés pour une implantation efficace
- Mettre les technologies au service des hommes et créer une bonne synergie
- S'assurer de la réussite de la mise en place concrète des technologies
- Gérer l'implantation de la technologie et sa transition en minimisant les impacts business

Pitches solutions tech

USE CASE - Enrichir l'expérience produit et développer son chiffre d'affaires grâce à la digitalisation en point de vente

- Satisfaire les nouvelles attentes des consommateurs
- Générer davantage de trafic et fluidifier le parcours d'achat
- Offrir une expérience client différente avec le produit
- Développer les ventes additionnelles

USE CASE - Optimiser et automatiser son pricing et sa promo pour atteindre ses objectifs

- Mettre en place la meilleure stratégie promotionnelle
- Décrypter le comportement client
- Améliorer la rentabilité et l'image prix de son enseigne

USE CASE - Améliorer l'expérience et faciliter les interactions entre sa marque et ses clients

- Agent conversationnel, Assistant virtuel... Trouver le bon équilibre entre automatisation et intervention humaine
- REX sur la solution pour offrir un service client toujours plus performant et personnalisé

USE CASE - Data Collaboration : enrichir sa donnée propriétaire pour créer une marque durable et développer son business

- Centraliser et rentabiliser son écosystème de données
 - First-party, second-party ou données tierces comment enrichir sa donnée propriétaire efficacement et activer de nouveaux publics
-

USE CASE - Optimiser sa supply chain de manière intelligente, agile et flexible

- Coordonner l'écosystème d'approvisionnement grâce à l'exploitation de données, d'analyses et de l'IA
 - Réduire les coûts
 - Renforcer l'agilité pour mieux servir le client
-

TABLE RONDE - Etablir conjointement sa stratégie marketing et communication pour répondre aux nouvelles contraintes et enjeux

- Du marketing papier au marketing digital : quelles évolutions pour la connaissance client et la personnalisation
 - Fin des cookies tiers : quelles alternatives pour cibler et convertir
 - Métiers du marketing et de la communication : travailler avec le Retail Media et accroître l'acquisition de données propriétaires
 - Rapprochements et partenariats marques-enseignes : quel avenir et activations communes
-

Pitches solutions tech

USE CASE - Anticiper les comportements des consommateurs pour prendre les bonnes décisions en matière d'approvisionnement et de prix

- Contexte socio-économique, prix du marché, données météorologiques, événements extraordinaires... prévoir et adapter son offre
 - Gagner en rentabilité, en efficacité et en impact écologique
-

USE CASE - Exploiter la valeur de l'IA créative et générative dans les organisations

- Optimisation des opérations internes, personnalisation de l'expérience client... quelles sont toutes les applications
 - Comment intégrer ces nouveaux outils et s'assurer de leur bon usage
-

USE CASE - Intégrer rapidement les moyens de paiement adaptés aux nouveaux usages des clients

- Répondre aux nouveaux comportements de paiements
 - Combiner sécurité, praticité et rapidité de l'acte d'achat
 - Quelles sont les bonnes solutions à mettre en place pour maximiser la conversion
-

USE CASE - Fin des cookies tiers : quels changements opérer dans sa stratégie de marketing et communication

- Web3, Metaverse, NFT, Retail media, catalogue... adresser le client de manière différente, ciblée et efficace
 - Créer la préférence et valoriser son image
 - Rendre le marketing digital clé de la fidélisation
-

USE CASE - Comment sécuriser son site internet et ses infrastructures sans impacts négatifs sur l'efficacité opérationnelle et le business

- Protéger ses infrastructures des risques cybersécurité sans nuire à la performance
 - Optimiser son site internet : performance, ranking, parcours client...
-

TABLE RONDE - IA génératives : quels enjeux et applications au service de votre activité

- Pricing, relation client, trafic en magasin... analyse des usages actuels et projection sur la place des IA dans le commerce du futur
 - Comment articuler IA, data et compétences des équipes au service de la croissance
 - Quels sont les exemples de partage de la data pour répondre aux enjeux communs
 - Quelles limites fonctionnelles et éthiques, impact des réglementations
-

TABLE RONDE - Comment la digitalisation de votre supply chain peut-elle servir vos enjeux métiers et votre productivité

- Livraison, infrastructure IT, cloud, énergie, gestions des déchets, prévision... comment les technologies s'implantent-elles dans la chaîne logistique et pour quels bénéfices
 - Robotisation des entrepôts : quelles évolutions et perspectives d'avenir
 - Mettre la tech au service d'une supply chain responsable
-

Avec la présence exceptionnelle de

- AMELLAL Samir, CIO & CDO, AUCHAN RETAIL
 - DARDAYROL SANDEVOIR Marie, Chief Marketing Officer and Chief Digital Officer, UNDIZ
 - DE PIREY Gonzague, Chief Omnichannel and Data Officer, LVMH
 - DEBUCHY Grégory, Directeur Supply Chain France, FERRERO
 - GONZALEZ GISBERT Miguel Ángel, Global Chief Technology & Data Officer, CARREFOUR
 - OVAERT Mathieu, CDO, NESTLE
-

Qui participe à cet événement

- Contactez Nadia Ravand : nravand@lsa.fr