

MATINÉE DRIVE PIÉTON

Les clés de réussite d'un phénomène en plein essor

24/03/2021 - LIVE ET REPLAY

Pourquoi participer à cet événement

- Participez à la 2ème Edition du seul événement dédié au drive piéton et à la nouvelle proximité digitale
- Rejoignez la communauté d'industriels, de distributeurs et d'experts autour des enjeux et des perspectives du Drive Piéton
- Maillage, Profil conso, Prix, Offre, Services : découvrez les témoignages exclusifs et participez aux débats
- Rendez-vous 100% digital & interactif ! La plateforme Swapcard vous permettra de visionner les interventions, poser vos questions et networker entre participants

Avec la présence exceptionnelle de

- **PERTHUISOT Elodie**
Directrice Supply Chain et E-commerce
CARREFOUR
- **POUZIN Aurélien**
Directeur Général chez Courses U
SYSTÈME U
- **SCHULER Tina**
Directrice générale de Leader Price, de Casino Supermarchés, de Géant Casino et de Casino Proximités
GROUPE CASINO

Qui participe à cet événement

Matinée animée par Jérôme Parigi, rédacteur en chef adjoint à LSA

ALLOCUTION D'OUVERTURE

FOCUS SUR LE DRIVE ET LE DRIVE PIÉTON MULTI – FORMATS

- Unité en solo ou accolé : complémentarité ou concurrence avec les magasins
- Quel est le potentiel à court et moyen terme

TRIBUNE D'EXPERT CHIFFRES

CLÉS - Crise sanitaire : révélateur et accélérateur pour ce nouveau circuit ?

TÉMOIGNAGE TRIBUNE

DISTRIBUTEUR : Stratégies, Apprentissages et Perspectives

- Comment s'intègre le Drive Piéton dans la stratégie e-commerce et dans l'approche magasin

- Distributeurs, Industriels des PGC (grands groupes et PME), Prestataire de services, Logistique, Equipement

Tarifs

■ Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) early bird 100% digital	795,00 €HT
■ Tarif early bird 100% digital	695,00 €HT

■ Test & Learn : quels sont les bilans des nouveaux concepts qui ont vu le jour ?

■ Quels sont les nouveaux challenges pour le Drive Piéton Carrefour ?

TRIBUNE D'EXPERT CHIFFRES CLÉS CONSO

- Profils de consommateur
- La crise a-t-elle modifié significativement et de manière pérenne les comportements d'achat en Drive Piéton

Pause

TABLE RONDE - INDUSTRIELS PGC

- Dans la stratégie E-commerce globale et en prolongement du Drive, comment le Drive Piéton s'intègre-t-il ?
- Quel potentiel de développement le Drive Piéton apporte-t-il aux industriels des PGC ?
- Personnalisation de l'offre, Promotion, Exécution, Services : Comment la collaboration se met elle en place entre distributeurs et Industriels ?

VISION EXPERT

INTERVIEW TRIBUNE DISTRIBUTEUR : Stratégies, Organisation, Logistique

- Adapter sa stratégie à sa Zone de chalandise
- Organisation : Trouver la bonne organisation pour les indépendants
- Logistique : Comment mutualiser le Drive Piéton et la livraison

Fin de la matinée
