

MISSION COSTCO

Décryptage du business model, rencontres acheteurs, coulisses : tout pour vous référencer

20/09/2016 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Gary Swindells, Directeur général de Costco France, et LSA vous reçoivent
- Votre rendez-vous unique pour rencontrer la Direction générale et les Directeurs Achats de COSTCO en France !
- Votre chasse au trésor Costco : transmettez-nous vos questions à eroulet@infopro-digital.com, la rédaction de LSA les pose pour vous
- Exclusif : un espace d'échange pour rencontrer la Direction Achats de l'enseigne

Avec la présence exceptionnelle de

- **CHAPADOS Marc**
Directeur des achats non-alimentaires
COSTCO FRANCE
- **MOCQUET Jean-Yves**
Directeur des achats alimentaires
COSTCO FRANCE
- **SWINDELLS Gary**
Directeur général
COSTCO FRANCE

Qui participe à cet événement

- Présidents-directeurs généraux, Directeurs généraux, Directeurs et Responsables

Événement animé par la Rédaction de LSA

ET RENCONTRES DE L'ÉQUIPE COSTCO FRANCE

Ouverture du 1er club-entrepôt Costco Wholesale en France en 2017

- Présence de Costco au niveau Monde et en Europe : chiffres clés et perspectives de croissance
- Abonnement, recrutement des clients : décrypter le concept Costco
- Premier club-entrepôt en 2017 et perspectives de développement en France à l'horizon 2020
- Costco France et les fournisseurs : process de recrutement et collaboration

Votre chasse au trésor Costco Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur l'enseigne

- Transmettez vos questions à l'adresse lsa-costco@lsa.fr : elles seront posées aux speakers de Costco France de

commerciaux, Directeurs et Responsables marketing, Directeurs et Responsables administration des ventes, Directeurs et Responsables comptes clés, Directeurs et Responsables Enseignes, Directeurs et Responsables juridiques, Directeurs des achats et centrales d'achats

■ Industriels, Grands groupes et PME

manière anonyme, par la rédaction de LSA

Point expert

- Facteurs clés de succès de l'enseigne auprès des consommateurs

Pause

Quelle stratégie de référencement et quelles attentes vis-à-vis des fournisseurs

- Poids de chaque catégorie, nombre de références limitées... : quelles spécificités de l'offre en France
- Quelle organisation à venir des achats en France sur les catégories alimentaires et non-alimentaires
- Comment se répartit l'assortiment en non-alimentaire entre références permanentes et ventes événementielles

ALLOCUTION DE CLÔTURE

Conclusion de la matinée

ET RENCONTRES DE L'ÉQUIPE COSTCO
