



---

# QUICK COMMERCE

Qui remportera la course ?

14/12/2021 - PARIS

---

## Pourquoi participer à cet événement

- Un rendez-vous dédié pour dresser un état des lieux des acteurs afin de comprendre leurs spécificités ainsi que leur stratégie !
  - Qui sont ces jeunes pousses ? Quelles sont leurs ambitions ? Quels déploiement et stratégie de développement ?
  - Quels axes de différenciation, modèles, promesses ? Quelles offres et collaborations ?
  - Déjeuner à la table du quick commerçant de votre choix à la fin de la matinée ! Premiers arrivés, premiers servis !
- 

## Accueil des participants

---

### Témoignage quick commerçant – L'origine du quick commerce : comment Getir – et un nouveau circuit – est né ?

- Bulle covid ou tendance ancrée : pourquoi un tel succès et quel avenir pour le modèle
  - Quel passage à l'échelle : la nouvelle promesse atteindra-t-elle rentabilité et croissance durable
- 

### Témoignage quick commerçant – Retour sur la success story de la startup devenu licorne en un an à peine

- Quelle évolution de son assortiment face à son développement exponentiel
  - Miser sur les liens clients et les dark stores : tout savoir sur le modèle Gorillas
  - Quelle suite après un déploiement dans plus de 25 villes européennes ?
- 

### Témoignage Quick commerçant - Comment devenir le partenaire du quotidien grâce à une offre inédite

- Dépasser la rapidité de la livraison et proposer une amélioration de la vie des consommateurs
  - Proposer une offre et un service en accord avec les valeurs des clients : RSE, qualité, nouveauté
  - Optimiser toutes les préparations pour assurer la rentabilité : stock, préparations, temps de trajet...
  - Le développement pays par pays avec une offre adaptée pour se développer vite et bien
- 

## Tribune quick commerçant

---

## Témoignage Distributeur

---

## Questions / Réponses regards croisés

- Quel déploiement et stratégie de développement sur le territoire français ? Dans les villes ?
- Retour sur les axes de différenciation, modèles et promesses clients
- Décrypter les offres et les modes de collaborations

## Pause et Networking

---

## Chiffres clés : comprendre l'engouement des consommateurs pour ces modèles

- Décryptage du potentiel pour les PGCS FLS dans les zones urbaines
  - Q-Commerce : chiffres clés de ce circuit émergent
  - Potentiel de développement pour le quick commerce : vers un déploiement dans les villes de taille moyenne ?
- 

## Témoignage Quick commerçant - Comment le quick commerce quick créé va perdurer dans le temps

- Saisir les nouveaux usages des consommateurs et la connaissance client pour répondre à 100% du commerce, dépannage et quotidien
  - S'appuyer sur la formation des collaborateurs pour gagner en rentabilité
  - Année 2022, année du scale : comment se déployer hors Ile de France
- 

## Témoignage quick commerçant – le quick commerce oui mais surtout le bien manger

- Un modèle nouvelle génération avec un inventaire nouvelle génération
  - Devenir Le partenaire food avec une expérience d'achat enrichit : transparence, inspiration kit recette, plat cuisiné...
  - Un avenir avec le développement de sa marque propre pour remporter la confiance consommateur
-

## Témoignage Distributeur

---

### Témoignage Distributeur - Quelles stratégies de livraison express, nouvelle réponse indispensable aux consommateurs de centre-ville

- Un appui sur l'offre, les équipes, et les magasins existants pour une mise en place efficace et rapide
  - Les ambitions de développement vs les offres de proximité : comment créer une complémentarité de services
- 

### Questions / Réponses regards croisés

- Quelles organisations, technologies et usages de la data
  - Rapidité et rentabilité : focus sur les leviers d'optimisation des entrepôts et de préparations des commandes
  - Quel déploiement 2022 ?
- 

### Déjeuner et Networking

- Qui dit nouveauté dit format inédit -> Retrouvez ces professionnels à la tribune et déjeunez à la table du quick commerçant de votre choix, chaque acteur aura sa table dédiée : attention nombre de places limitées, premier inscrit, premier servi !
- 

### Avec la présence exceptionnelle de

- BIJAOUI Julia, Co-fondateur & Co-CEO, FRICHTI
  - BLONDEAU Vincent, Directeur commercial, YANGO DELI
  - CAPOUL Henri, Co-founder & CEO, CAJOO
  - GUIONIN Pierre, Directeur général France, GORILLAS
  - INCE Ataman, Directeur général France, YANGO FRANCE
  - JACQUIER Arthur-Louis, Directeur général, GOPUFF
  - LÊ Paul, Cofondateur et Président, LA BELLE VIE
  - MAYER Emily, Directrice Business Insight, IRI
  - PERTHUISOT Elodie, Directrice executive e-commerce, data et transformation digitale, CARREFOUR
  - RAPOPORT Laurent, Directeur Marketing et Digital, FRANPRIX
  - YAGCI Berker, Directeur général, GETIR FRANCE
- 

### Qui participe à cet événement

Industriels, Grands groupes et PME

---

### Tarifs

- Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) : 895,00 €HT

■ Tarif général : 795,00 €HT