



## FORUM DE LA PROXIMITÉ

Continuer de relever les défis de la proxi et poursuivre la croissance

21/11/2019 - PARIS

### Pourquoi participer à cet événement

- Participez à la 5ème édition du Forum qui réunit les grandes enseignes de proxi et leurs fournisseurs de la grande consommation
- Découvrez ces nouveaux concepts qui réinventent la proxi
- Chiffres-clé, tendances et éléments de prospective pour les circuits de proximité et les comportements d'achat
- Comment adapter sa force de vente et son offre pour booster les ventes sur ce circuit ?
- L'intégration du digital en proximité !

Journée animée par Jérôme Parigi, rédacteur en chef adjoint

### Accueil des participants

## ALLOCUTION D'OUVERTURE

### TRIBUNE D'EXPERT LA PROXIMITÉ A LA RECHERCHE D'UN SECOND SOUFFLE

- Fin de la croissance mécanique et nouvelle concurrence
- Les moyens de rebondir

### 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...) ?
- La région parisienne : une proximité à part ?
- 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...) ?

## LE COMMERCE DE PROXIMITÉ BOUSCULE PAR DE NOUVEAUX CONCEPTS

### TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR - PRÉCURSEUR DU DRIVE PIÉTON : SUCCÈS STORY !

- Le drive piéton, ce que cela change dans le paysage urbain
- Benchmark entre les différents modèles de drive piéton
- Dimension servicielle : comment être acteur du quartier ?
- Bilan à plus de 2 ans

### Pause et Networking

## TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR - L'Humain au cœur du développement de la Proximité !

- Capacité de porter une croissance en s'appuyant sur la montée des collaborateurs
- Accessibilité de l'offre traditionnelle : trouver la technologie adaptée au rayon, aux contraintes de place et au manque de personnel

---

### TABLE RONDE INDUSTRIELS : Les clés pour s'adapter à cette effervescence

- Omnicanalité : importance de ce circuit dans la stratégie globale.
- Les adaptations opérationnelles nécessaires à ce format : 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 à ce circuit : ses contraintes d'adaptation

---

## TRIBUNE D'EXPERT - RÉUSSIR SES LANCEMENTS EN PROXIMITÉ

- Trouver l'organisation adaptée
- Définir la bonne méthodologie
- Pour quels résultats ?

### Déjeuner et Networking

---

## TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR

### TABLE RONDE « L'ALTER PROXI » : DÉCRYPTER LES SPÉCIFICITÉS DE CE MODELE ?

- - 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 ?

---

## TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR - La proximité, une stratégie partagée par les distributeurs non-alimentaires - Similitudes & singularités des concepts compacts

- Quel rôle du format compact dans le maillage de la marque Darty ?
- Quelle articulation avec sa stratégie digitale ?

### ALLOCATION 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 nos magasins
- R&D Magasins Laboratoires

### Fin de journée

---

### Avec la présence exceptionnelle de

- GALEY Philippe, Directeur Général Exécutif Proximités et Franchise Casino France, CASINO FRANCE
- GUILLOU Cécile, Directrice Générale Exécutive, FRANPRIX

- **POCHER Thomas** , Adhérent du mouvement , **E.LECLERC**
  - **RICHARD Karen**, Vice-Présidente U Proximité France - Associée U Express **CALVISSON, SYSTEME U**
  - **RICOU Mathieu**, Directeur opérationnel région Île de France , **CARREFOUR PROXIMITÉ**
- 

### Qui participe à cet événement

- Distributeurs, Industriels des secteurs : agro-alimentaire, produits d'entretien, cosmétique, (grands groupes et PME)
- 

### Tarifs

- Tarif général : 1 195,00 €HT
- Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) : 1 295,00 €HT