



FORUM DE LA NOUVELLE PROXIMITE

Exploiter les nouveaux leviers de croissance d'une proximité aux multiples facettes

19/11/2024 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Participez à la 10ème édition du Forum qui réunit les grandes enseignes de proximité et les fournisseurs de la grande consommation
 - Rencontrez et échangez avec vos pairs sur les opportunités de ce format
 - Témoignages, stratégies d'enseignes, construction de l'offre, organisation commerciale... ne manquez aucune information pour développer votre business
 - Panorama des enseignes, Insights, tendances conso et éléments de prospective : collecter et analyser les données clés du circuit de proximité
 - Une journée dédiée autour d'un networking de qualité entre distributeurs, fournisseurs et apporteur de solutions
-

Accueil des participants

ACTUALITÉ ET STRATEGIE DE GROUPE

- Implantation et format : quelles stratégies et positionnement d'enseignes (Petit Casino, Vival, Spar, Franprix, Monop' etc.)
 - Assortiment : quelle place pour la MDD, l'innovation, les nouveaux marchés en tendance
 - Comment l'omnicanal dynamise les formats
 - Comment la stratégie RSE du groupe s'intègre en proxi
-

DONNÉES CONSO – Habitudes et comportements d'achat

- Profil du consommateur en proxi (urbain, rural, saisonnier, flux gare & aéroport, stations-service)
 - Focus du poids des acteurs
 - Evolution des préférences d'achat par catégorie et par forme de proximité
 - Quels sont les canaux privilégiés par les consommateurs selon la situation géographique
-

PANORAMA de la proxi en France

- Évolution du parc par enseigne, par forme et par région (urbain / rural / saisonnier / flux gare aero / stations-service)
 - Focus du poids des acteurs
 - Perspectives de croissance de ce circuit et ses formats dans les prochaines années
 - Quels sont les catégories les plus performantes par format
-

ACTUALITÉ D'ENSEIGNE – Les indépendants tirent leur épingle du jeu

- Implantation et format : quelles stratégies d'enseigne
- Assortiments, produits locaux, services, autonomie, comment les enseignes indépendantes se démarquent face à la concurrence
- Comment l'omnicanal dynamise les formats

- Répondre à l'évolution des modes de consommation
- Quelles perspectives d'avenir pour les indépendants

Pause et Networking

FOCUS rural vs urbain

- Quel équilibre entre urbain et rural pour l'enseigne
- Quelles sont les spécificités d'offres et de services entre le rural et l'urbain
- Offre abondante, prix maîtrisés, services : Répondre à l'évolution des modes de consommation

ACTUALITÉ D'ENSEIGNE – Fidéliser et améliorer l'expérience clients grâce à l'omnicanalité

- Drive piéton, LAD, click & collect : Faciliter l'omnicanalité en Proxi grâce aux investissements technologique et logistiques
- Quelles innovations et stratégies pour se différencier et créer la préférence
- Améliorer l'expérience client grâce à la personnalisation et la cohérence des canaux

PITCH – Livraison au départ des magasins – la solution Uber Eats

TÉMOIGNAGE – Améliorer son efficacité opérationnelle et créer une expérience client plus riche et personnalisée grâce aux nouvelles Technologies et à l'IA

- Automatisation, paiements digitaux, IoT...quelle place pour les technologies en proxi vs l'humain
- Retravailler son offre, ses services, sa relation client grâce à l'IA et au machine learning
- Intégrer rapidement les nouvelles technologies auprès des son personnel

Déjeuner & networking

ACTUALITÉ ET STRATEGIE DE GROUPE

- Implantation et format : quelles stratégies et positionnement d'enseignes
- Assortiment : quelle place pour la MDD, l'innovation, les nouveaux marchés en tendance
- IA et algorithmes pour la gestion de l'assortiment : résultats et perspectives
- Comment l'omnicanal dynamise les formats
- Comment la stratégie RSE du groupe s'intègre en proxi

FOCUS proxi en stations-service

- Quelles sont les spécificités d'offres et de services pour la proxi de Station-service
- Quelle perspective d'expansion pour l'enseigne

FOCUS commerce de flux en gares et aéroports

- Quelles sont les spécificités d'offres et de services pour les « convenience store » en gares et aéroports
- Offrir une expérience rapide et efficace pour un client souvent pressé
- Adapter son offre et ses organisations à des flux de clients variables

FOCUS proxi saisonnière

- Quelles sont les spécificités d'offres et de services pour la proxi saisonnière

- Quel équilibre entre le permanent et le saisonnier dans l'assortiment
 - Prévoir et gérer les pics d'activité et les attentes des consommateurs
-

TABLE RONDE PGC - Adapter sa stratégie catégorielle et optimiser sa force de vente pour faire face aux multiples facettes des magasins de proxi

- Tendances locales, attentes des consommateurs, saisonnalité, offre concurrentielle... : adapter son offre aux différents formats de proxi
 - Comment réagir rapidement aux demandes et spécificités des magasins
 - Assurer une bonne stratégie de visibilité et de placement avec un Merchandising adapté (mobilier, PLV, ILV, animation...)
-

ACTUALITÉ ET STRATEGIE D'ENSEIGNE

- Implantation et format : quelles stratégies et positionnement d'enseignes
 - Assortiment : quelle place pour la MDD, l'innovation, les nouveaux marchés en tendance
 - IA et algorithmes pour la gestion de l'assortiment : résultats et perspectives
 - Comment la stratégie RSE du groupe s'intègre en proxi
-

Avec la présence exceptionnelle de

- DOUMERC Vincent , Directeur Général, FRANPRIX
 - PALAZZI Philippe, Directeur général , GROUPE CASINO
 - SOURY Benoît, Directeur exécutif de la proximité , CARREFOUR
-

Qui participe à cet événement

- Distributeurs, Industriels des secteurs : agro-alimentaire, DPH, non-alimentaire (grands groupes et PME)
-

Tarifs

- Tarif général early bird : 1 195,00 €HT
- Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) : 1 795,00 €HT