

## RETAILTECH FORUM

Transformation et déploiement : du test au modèle économique viable

03/07/2019 - PARIS

### Pourquoi participer à cet événement

- Participez à la 3ème édition de l'événement qui réunit 100 décideurs du retail et de la grande consommation
- Au-delà des découvertes technos : découvrez les déploiements réussis des technologies au sein des enseignes
- Sélectionnez le meilleur mode de collaboration avec les start-up et optimiser vos résultats
- Start-up : Candidatez pour pitcher

### Avec la présence exceptionnelle de

- **CALMELS Martin**  
Directeur de l'Innovation Groupe  
**GRUPE CASINO**
- **FAUQUEMBERGUE Jérôme**  
Directeur Innovation  
**CDISCOUNT**
- **MARTIN Henri-François**  
Group Innovation Director  
**VEEPEE**
- **PONCELET Cédric**  
Chief New Business Officer  
**İDKIDS**

### Qui participe à cet événement

- Agroalimentaire, Ameublement / Décoration, Bricolage, Culture / Loisirs, Distributeur,

Journée animée par Jérôme Parigi, Rédacteur en chef adjoint LSA et Flore FAUCONNIER, Rédactrice en chef adjointe LSA

Programme soumis à modifications

### Accueil des participants

**Retour d'expérience :  
intégration d'une startup  
réussie au sein de l'organisation**

- L'impact d'une startup sur l'automatisation de certaines tâches d'un métier
- Comment attirer l'équipe d'une start-up au sein d'un corporate (Négociation, Objectives & Key Results, Incentive, Etat d'Esprit, Motivation, Intérêt)?
- Accompagner la transformation par une innovation d'une organisation et d'un process

**COLLABORATION, ADHÉSION,  
INVESTISSEMENT**

## Tarifs

■ Tarif général	1195,00 €HT
■ Tarif prestataires de services	1295,00 €HT

## Regards croisés - Quelle collaboration concrète entre retailer et start-up pour mettre en place une solution : comment travailler efficacement

- Investissement et partenariat : les clés de succès et de rentabilité
- Création de la relation : adopter le bon niveau de langage et d'accompagnement entre la start-up et le grand groupe
- La start-up accélérateur de performance... quels KPI et ROI
- Quelles sont les modifications à apporter au développement initial ? Comment le retailer s'inscrit dans ce cheminement ?

---

## SÉANCE DE PITCHS – 3 Start-up internationales à la tribune

---

### DIGITALISATION DU POINT DE VENTE ET EXPÉRIENCE SHOPPER

## Comprendre et influencer le parcours client dans les lieux physiques

- Production de données avec les « bons » capteurs
- Optimisation de l'implantation des surfaces commerciales
- Augmentation des ventes au m<sup>2</sup> grâce à la connaissance du parcours client

## Pause

---

**up accompagnent les  
enseignes pour répondre aux  
nouvelles attentes  
consommateurs : praticité et  
fluidité du parcours d'achat et  
expériences en points de vente**

- Comment déployer efficacement les nouvelles technologies au service de la satisfaction client ?
- Collaborer avec les start-up pour créer des expériences inédites en magasin pour le shopper
- Les secrets de la data: choisir le partenaire en adéquation avec votre modèle pour la rendre utile pour le vendeur et l'acheteur
- Agilité et mobilité: pour les start-up sont indispensables?

---

**Digitalisation du catalogue et  
génération de trafic en  
magasin: le retour d'expérience  
d'une transition réussie par Mr  
Bricolage**

- Les bonnes pratiques pour amorcer la transition digitale du catalogue
- Du test à la mise à l'échelle : les étapes clés du projet
- Les méthodes pour mesurer l'impact du digital sur le trafic en magasin

---

**SÉANCE DE PITCHS – 3 Start-up à  
la tribune: Data à utiliser par le  
vendeur, Expérience en magasin,  
Omnicanal, Paiement**

**Déjeuner et networking**

## CONNAISSANCE ET SATISFACTION CLIENT, RÉPONSE AU CONSOMMATEUR

Marketing de précision :  
comment la data shopper est  
au cœur de la personnalisation  
des messages on et off

---

**TABLE RONDE** S'affranchir du  
marketing de masse grâce à la  
collaboration avec des start-up  
pour jouer la carte de la  
(re)connaissance

- A l'ère de la data, choisir le partenaire idéal pour y accéder et l'utiliser au mieux et au bon moment
- Ultrapersonnalisation : capter l'attention du consommateur avec des choix d'offres différenciants et technologiques répondant mieux à leurs attentes
- Tour d'horizon des réponses possibles aux attentes de proximité et d'émotions du consommateur

---

**SÉANCE DE PITCHS – 3 Start-up à  
la tribune: Data analytics, Suivi de la  
relation client, Services additionnels,  
Supply, Parcours online,  
Personnalisation (renforcer la  
fidélisation de ses clients)**

---

**ORGANISATION :  
TRANSFORMATION DIGITALE ET  
TRANSFORMATION STRATÉGIQUE**

# Comment la technologie peut accompagner la transformation d'un grand du retail ?

- Quel accompagnement de la transformation dans une organisation traditionnelle
- Transformer les méthodes historiques à grande échelle : quels impacts qualitatifs et quantitatifs
- Comment déployer une solution qui révolutionne le retail en étant adaptée aux équipes en place ?
- Quelles évolutions des métiers et des modèles ?

---

## SÉANCE DE PITCHS – 3 Start-up à la tribune: Organisation, Transformation, RSE, Évolution du métier

---

### ALLOCUTION DE CLÔTURE

## Comment rester une « day one company » et conserver son agilité ?

---

## REMISE DES TROPHÉES START-UP LSA

- Les 4 prix des Start-up LSA de l'année : la meilleure start-up sur chaque pitch sera distinguée par un jury de professionnels
- Trophées décernés par les membres du jury
- Un Prix « coup de cœur »

## Remise des trophées Start-ups

---

