

# MATINÉE LSA AMAZON ALIMENTAIRE

Industriels des PGC (dont DPH) : comment réussir avec Amazon en France

19/10/2017 - PARIS

## Pourquoi participer à cet événement

- Amazon et l'alimentaire : comprendre le modèle et les opportunités pour les industriels PGC (dont DPH)
- Décrypter les process et rencontrer les équipes d'Amazon
- Evaluer le potentiel de développement de vos catégories alimentaires et DPH et saisir les opportunités de croissance

## Avec la présence exceptionnelle de

- **DUMANOIS Cyril**  
Directeur consommable  
AMAZON FRANCE
- **ERHAN Ioana**  
General Manager, Consumer Goods and Loyalty programs  
AMAZON FRANCE
- **LE BOURGEOIS Thomas**  
Lead Vendor Manager  
AMAZON FRANCE

## Qui participe à cet événement

- Industriels des PGC alimentaires
- Grands groupes et PME

Matinée animée par Flore  
**FAUCONNIER**, Rédactrice en chef  
adjointe de LSA

### ALLOCUTION D'OUVERTURE

**Amazon et l'alimentaire :  
ambitions et modèles en  
France**

- Comprendre la proposition de valeur d'Amazon sur l'alimentaire
- Amazon.com (retail), Amazon Prime now, Amazon Pantry, Dash... : décrypter les différents canaux de vente et leurs spécificités

**Les cybershoppers d'Amazon :  
portrait et potentiel pour les  
ventes des marques  
alimentaires**

- Revenu des foyers, habitudes de consommation, shopping missions, catégories plébiscitées... : qui sont les shoppers de l'offre alimentaire d'Amazon en France
- Quels sont les facteurs clés de succès pour la mise en avant de vos produits sur le site

---

## Comprendre les axes de différenciation d'Amazon au sein de la grande conso alimentaire

- Comment se positionne Amazon par rapport au reste de la distribution alimentaire française : points forts et axes d'amélioration
- Datas, régie, livraison... comment tirer parti de tous les services d'Amazon

---

## Pause et rencontre de l'Équipe Amazon France

---

### Amazon France et les fournisseurs : comprendre le process de référencement et le cahier des charges

- Comment sont organisés les achats en France sur les catégories alimentaires : présentation de l'équipe
- Quelle offre pour quel canal de vente
- Quelle organisation conjointe pour une exécution opérationnelle réussie

---

### **TABLE RONDE** Les 6 premiers mois, la 1ère année... comment se déroule la collaboration entre Amazon et les marques nationales

- Collaboration commerciale, logistique, e-merchandising... : retours d'expériences d'industriels alimentaires présents sur la plateforme

## Conclusion de la matinée

Déjeuner et rencontre de l'Équipe Amazon  
France

---