

## COMMERCE CONNECTE

Désintermédiation, Hyperpersonnalisation, Intelligence artificielle : devenez précurseur du parcours shopper augmenté

30/11/2017 - PARIS

### Pourquoi participer à cet événement

- Décrypter les nouveaux leviers clé de voutes de vos stratégies de demain
- Une journée dédiée aux technologies utilisées par le consommateur dans son parcours d'achat
- Une journée mixant retours de cas concrets et découverte de solutions permettant la digitalisation des points de vente et de l'expérience client

### Avec la présence exceptionnelle de

- **BORDE Antoine**  
Global E-commerce acceleration Director,  
Digital transformation  
L'OREAL
- **VERLEY Christophe**  
Chief Digital Officer  
GROUPE ADEO
- **ARGAND Grégoire**  
Head of Digital Marketing & e-commerce  
PEPSICO FRANCE
- **DANION Christophe**  
Chief Marketing Officer & Chief Digital  
Officer  
GEMO
- **GUIRIEC Erwan**  
Marketing & CX Director

Journée animée par Flore FAUCONNIER,  
Rédactrice en chef adjointe, LSA

### Accueil des participants

ALLOCUTION D'OUVERTURE La  
révolution digitale des marchés  
de la beauté online

### VISION D'EXPERT -

Présentation exclusive du 6e  
baromètre omnicanal LSA –  
Capgemini Consulting sur le  
secteur de la distribution

- Les dernières avancées pratiques en termes de supply omnicanale dans le secteur de la Distribution
- Panorama des tendances et initiatives des distributeurs à l'international
- Une illustration à travers des exemples concrets

**D'UN PARCOURS CLIENT FLUIDE A  
L'HYPERPERSONNALISATION ET AU**

## Qui participe à cet événement

- Distributeurs et industriels

## CONSEIL D'ACHAT

### VISION D'EXPERT. IA, réalité augmentée... : les clefs pour fluidifier le parcours client et passer à un magasin expérientiel

- Placer l'intelligence artificielle au service des parcours clients
- La réalité augmentée : comment créer une passerelle entre le online et le offline
- Comment passer du magasin transactionnel au magasin expérientiel

### Pause et networking

---

Visions croisées Retailers.  
Allier offline-online au service du shopper multiconnecté, expérience client sublimée, retour de l'humain... : les enjeux de l'hybridation du commerce

---

Le magasin phygital : comment réenchanter le parcours client et créer une relation forte

---

### SAISIR LA DÉINTERMÉDIATION POUR MIEUX VOUS CONNECTER AU CLIENT

### Pause déjeuner et networking

---

## Co-Construction Distributeur

– Industriel : affiner la connaissance du comportement shopper pour enrichir l'expérience utilisateur

- Quels outils et études mettre en place pour mieux comprendre le comportement shopper
- La démarche conjointe distributeur – industriel de partage d'analyses : quels enseignements et améliorations des parcours clients
- Best practices sur les sites Drive d'Auchan

---

**Personnaliser, créer de l'interactivité et du conseil avec le parcours conversationnel**

- Qui, comment, quand : quelles best practices, choix et comment animer la conversation
- Mener une démarche d'animation et de co-construction avec le client
- Comment laisser la parole au consommateur : l'affirmation du j'aime/j'aime pas

---

**ALLOCUTION. Réalité augmentée, reconnaissance visuelle, personal shopper... : les enjeux d'avenir du retail connecté**

**Fin de la conférence**

---