



Institut du
COMMERCE
PARTAGE & PROSPECTIVE

Journées Annuelles 2017

Devenir partenaire des JA 2017

Pourquoi devenir partenaire ?

- Depuis 45 ans, les Journées Annuelles constituent un rendez-vous incontournable pour les acteurs du secteur des produits de grande consommation : industriels, distributeurs et prestataires
- Chaque année, décideurs et opérationnels du secteur se retrouvent pour partager leur vision de l'évolution du commerce, des retours d'expérience innovants et récompenser les meilleures pratiques opérationnelles
- La naissance de l'Institut du Commerce au début de l'année représente une formidable opportunité pour renouveler le contenu et l'organisation des JA : **ouverture à plus de secteurs spécialisés, innovations dans les plénières et dans l'animation du salon**
- En devenant partenaire des JA 2017, vous accédez à une communauté de **près de 250 entreprises adhérentes** de l'Institut du Commerce, et rentrez en contact avec **plus de 1 000 participants** sur les 2 journées.

Quel contenu de conférences ?

- Le programme des 2 jours est construit autour de la thématique générale « **le futur du commerce** », avec des focus particuliers sur
 - **L'hybridation du commerce** : porosité entre formats on et off
 - **Santé / Naturalité** : une demande forte du consommateur
 - **La transformation en action**
- Le contenu des **conférences plénières** s'inscrit dans la proposition de valeur de l'Institut : « travailler ensemble pour mieux satisfaire les attentes des shoppers »
- Les « **rendez-vous experts** » permettent aux partenaires exposants de prendre la parole lors des pauses networking dans une salle dédiée

9h	Ouverture Conférences plénières
10h15	Rendez-vous Experts Village InnoLaB Ateliers Mètres et Trophées
11h30	Conférences plénières
12h30	Pause déjeuner
14h	Conférences plénières
15h30	Rendez-vous Experts Village InnoLaB Ateliers Mètres et Trophées
17h	Allocution de clôture

Chaque journée est répartie à égalité de temps entre :

- Les conférences plénières
 - Économistes, experts et têtes d'affiche du secteur
- L'espace salon
 - Networking, démos
 - Les rendez-vous experts : 15' chaque jour, sur inscription
 - Le village InnoLaB : les startups retail et supply chain
 - Les ateliers Mètres et Trophées : retour d'expérience des lauréats

Quoi de neuf en 2017 ?

Un format adapté pour
des cibles différentes

- Journée 1 : Décideurs
- Journée 2 : Opérationnels

Un espace salon revitalisé

- Pauses networking plus larges, matin et après-midi
- Prise de rendez-vous à l'avance avec les exposants
- Des animations autour de l'innovation digitale

Des rendez-vous experts
intégrés au programme

- Retour d'expérience sur un format de 15' chaque jour
- Les participants choisissent leur RDV expert lors de l'inscription

Le village InnoLaB

- Pitch et démos des startups retail et supply chain
- Les participants votent pour le trophée InnoLaB

Les ateliers Mètres et
Trophées

- Les lauréats des Mètres IFM et des Trophées ECR expliquent leurs réalisations en direct sur le stand de l'Institut du Commerce

Des plénières d'exception

- Christophe BENAVENT, économiste
- Professeur Frédéric SALDMANN, médecin et écrivain
- Claude ONESTA, coach et entraîneur

Un tarif attractif pour
booster la participation

- Après-midi 1^{er} jour 290 / 390 € HT
- 1 journée 490 / 650 € HT
- 2 jours 690 / 850 € HT

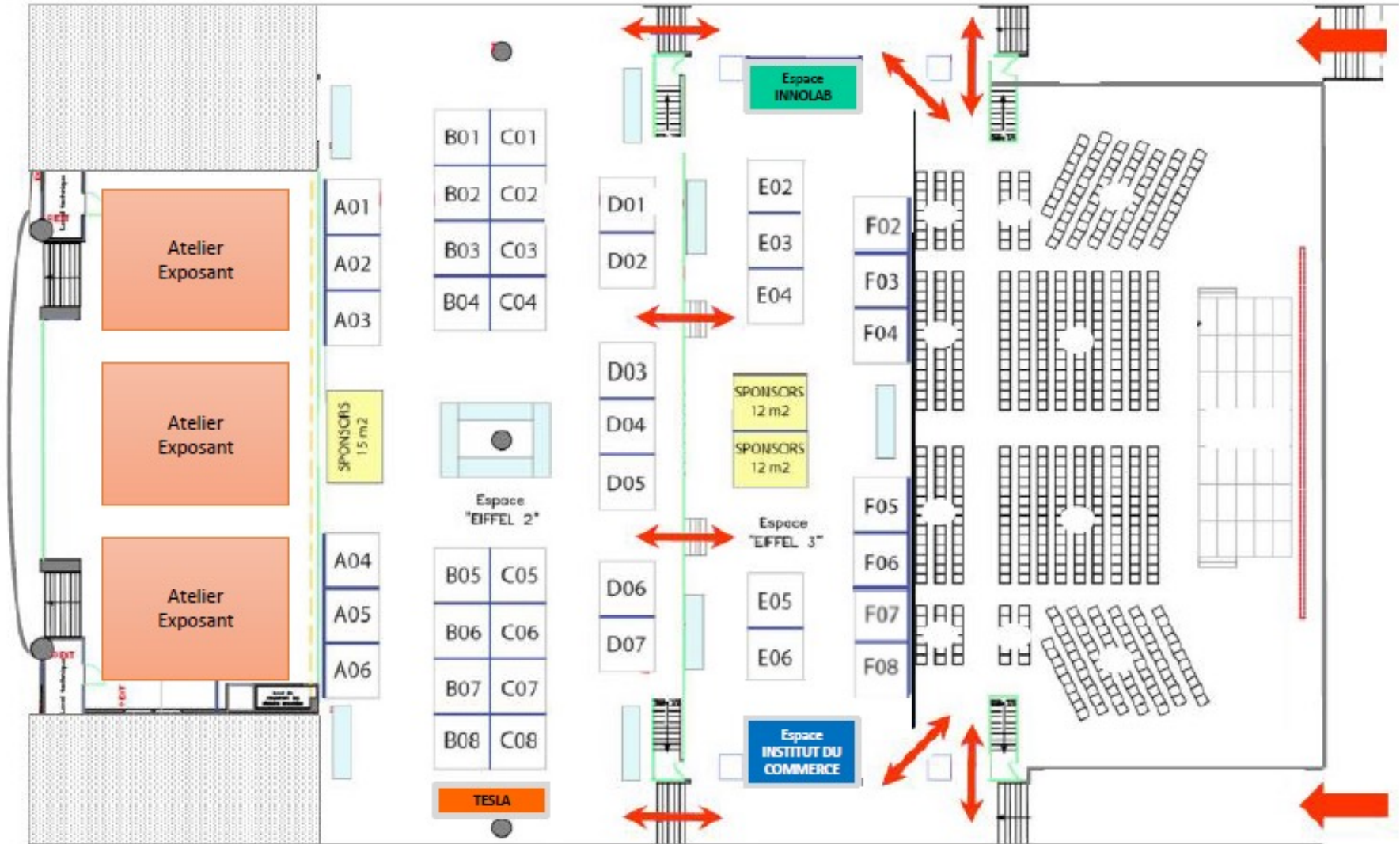
Qui sont les participants ?

- Les Journées Annuelles s'adressent à tous les acteurs du commerce, qu'ils soient adhérents ou non :
 - Distributeurs alimentaires et spécialisés, tous formats on et off line
 - Industriels de toute taille, alimentaires et non alimentaires
 - Prestataires de service marketing, logistique, high tech, ...
- La 1^{ère} Journée s'adresse plus particulièrement aux décideurs DG et membres des comités de direction
- La 2^{ème} Journée est plus tournée vers les opérationnels des fonctions marketing, commercial, supply chain
- Près de 1 000 participants sont attendus sur les Journées

Comment s'organise le salon ?

- Le salon comprend plusieurs espaces accessibles toute la journée à tous les participants, avec des animations lors des pauses networking programmées chaque demi-journée
 - **Les rendez-vous experts**
 - 3 salles dédiées pendant les pauses networking
 - Présentation + échanges sur une plage de 15 minutes chaque jour
 - Accessibles aux participants sur rendez-vous dès leur inscription aux JA
 - **Le village InnoLaB (NOUVEAU)**
 - Espace dédié aux startups
 - Démos, animations, présentations
 - **Les ateliers Mètres et Trophées (NOUVEAU)**
 - Présentations des dossiers gagnants par les équipes sur le stand IdC juste après la remise des prix sur scène
 - Mur d'écrans / bornes interactives pour télécharger les présentations exposants (*à confirmer*)

Le plan du salon



Partenaire Expositant

Cible

Sociétés de service prestataires

Prestations incluses

- Un stand dédié clé en mains par module de 9 m² (*cloisons, moquette, dotation mobilier de 510 €, signalisation, installation électrique*)
- L'affichage de l'emplacement de votre espace sur les plans de localisation avec intégration de votre logo
- La visibilité de votre logo sur le site de l'Institut du Commerce et sur les supports de communication avant et pendant les JA
- Une intervention de 15 minutes les 2 jours, dans une salle atelier, sous réserve de disponibilité à l'inscription (le planning complet des interventions est défini par l'Institut du Commerce)
- Un planning de prise de rendez-vous et de réservation des ateliers mis à disposition des participants lors de leur inscription aux JA (**NOUVEAU**)
- 5 entrées gratuites par module (d'une valeur de 4 900 €) donnant accès à tout l'espace pendant les 2 jours (badges nominatifs non cessibles en cours de journée, possibilité de disposer de badges différenciés par journée)

Exposant Village InnoLaB (**NOUVEAU**)

Cible

Startup référencée dans InnoLaB

Prestations incluses

- Un emplacement réservé dans l'espace mutualisé du Village (*table haute, signalisation, installation électrique*)
- L'intégration de votre logo sur les plans de localisation
- La visibilité de votre logo sur le site de l'Institut du Commerce et sur les supports de communication avant et pendant les JA
- L'organisation de pitches de présentation sur rendez-vous : planning mis à disposition des participants lors de leur inscription aux JA
- 2 entrées gratuites (valeur 1960 €) donnant accès à tout l'espace pendant les 2 jours (badges nominatifs non cessibles en cours de journée, possibilité de disposer de badges différenciés par journée)

Les offres de partenariat

Partenaire Sponsor Marchandise

Cible

Industriels PGC adhérents de l'Institut du Commerce

Prestations incluses

- Corners et emplacements dédiés pour dégustation des produits mis à disposition (les emplacements précis sont définis avec l'Institut du Commerce)
- Une signalétique spécifique sur les emplacements
- La visibilité de votre logo sur le site de l'Institut du Commerce et sur les supports de communication avant et pendant les JA
- 5 entrées gratuites (valeur 4900 €) donnant accès à tout l'espace pendant les 2 jours (badges nominatifs non cessibles en cours de journée, possibilité de disposer de badges différenciés par journée)

Partenaire Sponsor Image (*NOUVEAU*)

Cible

Sociétés de service

Prestations incluses

- La visibilité de votre logo sur le site de l'Institut du Commerce et sur les supports de communication avant et pendant les JA : bannière sur site, lien de redirection, campagne emailing, écran plénière
- Pour le sponsor Platinum
 - une intervention de 20 minutes les 2 jours dans une salle atelier, avec un planning de prise de rendez-vous et de réservation des ateliers mis à disposition des participants lors de leur inscription aux JA
 - 8 entrées gratuites (valeur 7840 €) donnant accès à tout l'espace pendant les 2 jours (badges nominatifs non cessibles en cours de journée, possibilité de disposer de badges différenciés par journée)
- Pour les sponsors Gold
 - 5 entrées gratuites (valeur 4900 €) donnant accès à tout l'espace pendant les 2 jours (badges nominatifs non cessibles en cours de journée, possibilité de disposer de badges différenciés par journée)
- Pour les sponsors Silver
 - 3 entrées gratuites (valeur 2940 €) donnant accès à tout l'espace pendant les 2 jours (badges nominatifs non cessibles en cours de journée, possibilité de disposer de badges différenciés par journée)

Les membres de l'Institut du Commerce distributeurs, industriels, prestataires

DISTRIBUTEURS

ADEO Services, ARTMADIS, AUCHAN, BRICO Belgium, BRICODEPOT, BUT, CARREFOUR, CASINO, CASTORAMA, CONFORAMA, COOP ATLANTIQUE, CORA, CULTURA, ENI France, FCJPE, FNAC-DARTY, FRANCAP, ITM Alimentaire, ITM LEMI (Bricomarché, BricoCash, Roady), LAGARDERE TRAVEL RETAIL, MARIONNAUD PARFUMERIE, MBLOG (Mr Bricolage), METRO Cash & Carry, NATUREO, NOCIBE, PHARMACTIV / OCP, PICARD, SAPMM, SC GALEC, SCHIEVER, SCHMIDT GROUPE, SEPHORA, SNCF, SYSTEME U, TOTAL MKG SERVICES, VENTE PRIVEE

INDUSTRIELS

AKZO NOBEL, ANDROS, ARC INTERNATIONAL, ARLA FOODS, BACARDI, BARILLA FRANCE, BIC, BLEDINA, BOLTON SOLITAIRE, BONDUELLE, BONNETERRE, BPI, BRASSERIES KRONENBOURG, CANDIA, CHANEL SAS, COCA COLA, COLGATE, COTY, CRISTAL CO, CROUSTIFRANCE, DANONE EAUX, DANONE PF, D'AUCY, DAUNAT, DELICA AG, DELIFRANCE, DESSAINT FOOD SERVICES, ECKES GRANINI, ENERGIZER (Wilkinson), ESTEE LAUDER, EURIAL, FERRERO, FINDUS, FJP, FLEURY MICHON, FLORETTE, FRANCAISE DES JEUX, FROMAGERIES BEL, GENERAL MILLS, GIBSON, GOUTERS MAGIQUES, GUERLAIN, HANES, HARIBO, HEINEKEN, HENKEL, INTERSNACK, JACOBS DOUWE EGBERTS, Johnson & Johnson Santé Beauté, LA FOURNEE DOREE, LABORATOIRES M&L (L'Occitane), LBD MAISON, LINDT, LIXIR, L'OREAL, MARIE BRIZARD WINE & SPIRITS, MARS, MARTINIQUAISE, MATERNE, Mc CORMICK, MERCK MEDICAMENTS, MERISANT, MOET HENNESSY DIAGEO, NESTLE, ORANGE, ORANGINA SCHWEPPE, PANZANI, PARMENTINE, PEPSICO, PERNOD, PETIT NAVIRE (THAI UNION), PHILIPS, PUIG, RAYNAL ET ROQUELAURE, RECKITT, RIAN, SAINT HUBERT, SAPRESTI TRAITEUR, SAVENCIA BONGRAIN, SCA, SODEBO, SOLINEST, SONY Interactive Entertainment, TEISSEIRE, TEREOS, THE WALT DISNEY COMPANY, TRIBALLATNOYAL, UNIBAL, UNILEVER France, UNITED BISCUITS, WILLIAM SAURIN



Xavier HUA
Directeur Général
xavier.hua@institutducommerce.org



Régine EVENO
#Comité Innovation et Retail Tour
regine.eveno@institutducommerce.org



Françoise ACCA
#Groupes de travail : E-commerce
Proximité, Promotion
francoise.acca@institutducommerce.org



Quentin DUPONT
#Comité et Groupes de travail "Supply Chain"
quentin.dupont@institutducommerce.org



Nathalie SAVIGNE
#Administratif et Finances
nathalie.savigne@institutducommerce.org



Emilie CHALVIGNAC
#Comité et Groupes de travail "Offre"
emilie.chalvignac@institutducommerce.org



Sylvie GUNGOIS
#Etudes et Baromètre Consommation
sylvie.guingois@institutducommerce.org



Anne-Sophie TOTTOLI
#Communication
annesophie.tottoli@institutducommerce.org