

JOURNÉES ANNUELLES

21 ET 22 NOVEMBRE 2017

 #JA2017

Cette nouvelle édition revisitée vous propose 2 jours de conférence et de networking pour décrypter et anticiper les nouveaux enjeux au cœur de la transformation du Retail.

THÉMATIQUES CLÉS

Le futur du commerce en France et à l'International

La recherche de santé et de naturalité : une demande forte des consommateurs

L'hybridation du commerce : magasins lieux de vie, porosité entre les réseaux

La transformation en action !

INVITÉS D'HONNEUR



Joanne DENNEY FINCH
Directrice Générale IGD
@jdf_igd



Christophe BENAVENT
Directeur du Pôle
Numérique ObSoCo
@Benavent



Frédéric SALDMANN
Médecin et écrivain
#saldmann



Claude ONESTA
Coach et entraîneur
@OnestaClaude

INSCRIVEZ-VOUS EN LIGNE

Bénéficiez de **nouveaux tarifs attractifs** pour la 45^{ème} édition des Journées Annuelles, la première sous l'égide de l'Institut du Commerce

Inscriptions et paiement sur <https://institutducommerce.org>



Journée animée par **Karine VERGNIOL - BFM Business**

9h00 Introduction

Ouverture des JA 2017 par les coprésidents de l'Institut du Commerce

- **Sylvain FERRY**, Directeur Marchandises PGC **Carrefour**
- **Marc BUTOT**, Directeur Commercial **Nestlé**

9h10

Disruptions et évolutions des plateformes pour le commerce

- **Christophe BENAVENT**, Directeur Scientifique du pôle numérique **ObSoCo**
A l'heure où l'IA va alimenter les modèles de plateformes, les risques de disruptions sont de plus en plus importants dans le champ du commerce : la gestion du dernier kilomètre, l'extension de l'offre avec les marketplaces, de nouvelles formes d'approvisionnement collaboratif, des flux de données redistribués et des flux de paiement reconfigurés. Comprendre comment les plateformes restructurent les modèles économiques de la distribution passe par la compréhension de leur rôle d'architecte du marché et de pilotage algorithmique de leurs acteurs.

9h40

La place des robots dans le commerce du futur

- **Olivier de PANAFIEU**, co-managing partner **Roland Berger France**
2016 a vu l'apparition du robot dans le paysage retail français – robots, dont le prix devient désormais abordable. Le robot est l'une des réponses possibles dans ce nouvel écosystème alliant points de vente physiques et ventes digitales. Du robot d'accueil aux robots d'observation, ces innovations sont porteuses de promesses comme l'amélioration de l'expérience client, la réduction des coûts, l'optimisation de la gestion de l'espace

10h15 Pause Networking

Les rendez-vous experts
Les animations

11h30

Le cognitif au service de la distribution

- **Dimitris GIBALT**, Consumer Industry Executive Business Architect **IBM France**
Dans cette session, nous balayerons à travers de cas concrets et retours d'expériences, du secteur de la grande distribution et des biens de grande consommation, les apports de l'intelligence augmentée (IA) au service de l'engagement client, de l'optimisation des processus et de la détection de signaux faibles

12h00

Forecasting the future of grocery retailing

- **Joanne DENNEY FINCH**, Chief Executive **IGD**
IGD has identified three big battlegrounds that will define the future of global food and grocery retailing: online versus physical stores, large versus small shops and food to go versus eating at home. What is IGD's forecast for the future of retail, through the eyes of both shoppers and retailers? What will be the winning formula to keep inspiring shoppers? And what must retailers and manufacturers across the world do to stay relevant for consumers? Joanne Denney-Finch, Chief Executive of global research organisation IGD, will outline her vision

12h30 Cocktail déjeunatoire et échanges

14h00 La recherche de santé et de naturalité : une demande majeure des clients

- Comment comprendre cette demande et y répondre efficacement?

14h10 L'interview en live : la révolution alimentaire

- **Nicolas GAUSSERES**, Directeur Nutrition **DANONE**
- L'attention portée à nos habitudes alimentaires et à la qualité des aliments a rarement été aussi importante. C'est vrai de la part des autorités. C'est vrai aussi de la part des consommateurs et de chacun d'entre nous. Manger devient un acte militant. La révolution de l'alimentation c'est remettre le mangeur citoyen au cœur de la stratégie, prendre en compte cette recherche de sens et de valeur et se mobiliser sans réserve pour que nos activités favorisent des habitudes alimentaires plus saines et plus durables

14h30 3 acteurs, 3 questions : Le développement du « mieux manger » sous tous les angles

- **Franck PONCET**, Directeur Général **NATURALIA**
- **David GARBOUS**, Directeur Marketing Stratégique **FLEURY MICHON**
- **Christophe CHÂTEAU**, Directeur Communication et Développement Durable **BONDUELLE**

15h15 Les nouveaux codes santé des consommateurs

- **Professeur Frédéric SALDMANN**, médecin et écrivain
Entre recherche de naturalité, besoin de réassurance et de sécurité, aspiration à une meilleure hygiène santé, effets de mode des aliments « sans », le comportement des consommateurs évolue de plus en plus rapidement : comment s'y retrouver et apporter les réponses adéquates?

16h00 Pause Networking

Les rendez-vous experts
Les animations

17h30 Comment faire gagner une équipe en transformation?

- **Claude ONESTA**, coach et entraîneur
Le succès repose sur un nombre de facteurs important : comment s'assurer que le manager et son équipe jouent chacun leur rôle pour une efficacité maximale

18h15 Cocktail de fin de journée

Journée animée par **Olivier DAUVERS**

9h00 Retour sur les temps forts de la 1^{ère} journée

9h05 L'hybridation du commerce : la réponse pour les nouveaux consommateurs?

9h10 3 acteurs, 3 questions : L'évolution des marchés et des formats en porosité croissante

- **Laurent ZELLER**, Directeur Général **NIelsen** : Comment générer de la croissance dans un marché mature?
- **Frédéric VALETTE**, Directeur Retail insight, **KANTAR** : Le consommateur est-il encore plus omnicanal que vous ne le pensiez?
- **Marc BENOLOL**, Directeur Pôle Distribution **GfK** : Le offline a-t-il déjà perdu la bataille du non alimentaire face au online?

9h45 Remise des Mètres IFM

Les meilleures pratiques opérationnelles : comment créer de la valeur ensemble?

10h05 Pause Networking

Les rendez-vous experts

Les animations

Les lauréats des Mètres IFM partagent leurs réalisations

11h20 Les consommateurs face aux professionnels : comment les millenials évaluent-ils les formats hybrides?

- **Les étudiants Chaire Grande Conso ESSEC** présentent les résultats de leur tour de France des magasins lieux de vie
- **Jean-Paul MOCHET**, Directeur Général **FRANPRIX**, et **Cédric DUCROCQ**, Président **Dia-Mart**, réagissent en direct à la vision des consommateurs de demain et partagent les clés de décryptage d'un modèle économique en développement

12h10 L'interview en live

- **Gary SWINDELLS**, Président **COSTCO France**, revient sur les premiers mois d'activité

12h30 Cocktail déjeunatoire et échanges

Les lauréats des Mètres IFM partagent leurs réalisations

14h00 La transformation en action

- Retours d'expérience et évolutions en marche

14h10 3 acteurs, 3 questions : l'excellence opérationnelle de bout en bout, ou comment se réinventer

- Un tour d'horizon des pratiques opérationnelles innovantes
- **Julien MOREL**, Directeur Commercial **NESPRESSO France** : comment effectuer une transformation de modèle radicale?
- **Emmanuel GRENIER**, Directeur Général **Cdiscount** : comment développer son modèle à l'intérieur d'un grand groupe?

14h50 3 acteurs, 3 questions : les nouveaux moyens de paiement pour un parcours d'achat sans couture

- **Loÿs MOULIN**, Directeur Développement **GROUPEMENT CARTE BANCAIRE** : un panorama de l'existant, quelles solutions pour quels usages?
- **Nicolas LEVI**, Directeur Marketing paiements et services financiers mobiles **ORANGE** : quels cas d'usages pour quels résultats?
- **Jean-François TCHERNIA**, économiste : quel impact sur les comportements d'achat ?

15h30 Remise des Trophées ECR et des Trophées InnoLaB

Les meilleures pratiques collaboratives industrie-commerce
Les meilleures startups élues par les utilisateurs industriels et distributeurs : « Star des Startups », « Ready to Start »

15h45 Pause Networking

Les rendez-vous experts

Les animations

Les lauréats des Trophées ECR et des Trophées InnoLaB partagent leur succès

17h00 L'interview en live

- **François LOVITON**, Directeur du Pôle Marques et Distribution, **GOOGLE France** présentera sa vision du futur des marques et des retailers

17h30 Le mot de la fin

LES RENDEZ-VOUS EXPERTS

21 novembre	Salle Aristide	Salle Bernardo	Salle Michel
10h15	 Coaching, formation et animation en point de vente : les nouveaux enjeux du sell out	 Les nouveaux défis liés au Digital Content	 Book de vente tactile et off-line pour les commerciaux (Outil de vente digital)
10h35	 La publicité géolocalisée : réinventer le drive To store	 Data Sharing : Les clés de demain pour améliorer l'efficacité de votre dispositif commercial	
10h55	  Construire la confiance client grâce au digital – l'initiative Visual Trust	 Le géomarketing pour les industriels PGC	 Prospectus digital et e-mag, complément ou concurrent du papier ?
11h15	 Les solutions de gestion automatique des facings : des solutions pour renforcer la visibilité de vos produits	 ShelfWatch : Le merchandising dynamique et la détection automatique des ruptures en rayon	 Les ressources humaines : l'enjeu du commerce en mutation

JOURNÉES ANNUELLES 2017



#JA2017

LES RENDEZ-VOUS EXPERTS

21 novembre	Salle Aristide	Salle Bernardo	Salle Michel
16h00	 Le merchandising sous contrainte	 Pour ou contre les nouvelles tendances de consommation	 Total Commerce
16h20			
16h40	 Promotions, dynamiques et enjeux en 2017	  Comment bâtir sa stratégie merchandising en activant tous les points de contact du parcours client ?	
17h00	 ALKEMICS 2018, l'année du e-merchandising ? : comprendre et saisir les opportunités du e-merchandising		

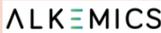


LES RENDEZ-VOUS EXPERTS

22 novembre	Salle Aristide	Salle Bernardo	Salle Michel
10h05	 Coaching, formation et animation en point de vente : les nouveaux enjeux du sell out	 Connect shopper at the shelf !	 Les lauréats des Mètres présentent les clés de la réussite de leur dossier Voir détail page suivante
10h25	 Les ressources humaines : l'enjeu du commerce en mutation	 Assortiment, prix, promotion... optimisez votre marketing mix au quotidien !	
10h45	 dataimpact Comment les données issues du digital permettent aussi d'optimiser l'action commerciale offline		
11h05	 La Blockchain pour les secteurs de la Distribution et des Biens de Consommation : concepts et cas concrets	 Les nouveaux défis liés au Digital Content	 Prospectus digital et e-mag, complément ou concurrent du papier ?



LES RENDEZ-VOUS EXPERTS

22 novembre	Salle Aristide	Salle Bernardo	Salle Michel
15h45	  La data a portée de clic	 Comment bâtir sa stratégie merchandising en activant tous les points de contact du parcours client ?	 Les lauréats des Trophées ECR présentent leurs réalisations
16h05	 Focus sur le bio	 Quelle solution SFA CRM pour accompagner la montée en expertise de votre force de vente ?	Voir détail page suivante
16h25	  Construire la confiance client grâce au digital – l'initiative Visual Trust	 Les pitches des lauréats des Trophées InnoLaB Voir détail page suivante	
16h45	 Les solutions de gestion automatique des facings : des solutions pour renforcer la visibilité de vos produits	 Stihl optimise sa couverture des réseaux de vente et exploite ses données avec un outil de géociblage	





22 novembre	Salle Michel
10h10	Prix Spécial du Jury – SENSEE Les lunettes.
10h35	E-Mètre - NESTLE + AUCHAN Drive Comment simplifier les courses grâce au Search
12h35	Mètre de Bronze - SAVENCIA + ITM Le merchandising collaboratif 3D
13h00	Mètre d'Argent - HERTA VISION'R : d'une vision industrielle à une vision Shopper pour redynamiser la charcuterie Libre-Service
13h25	Mètre d'Or - LACTEL LACTEL, redonner l'envie et le plaisir du Lait
15h50	Prix RSE - FRANPRIX + Jean Bouteille une solution inédite de vrac liquide en rayon
16h15	Prix de l'Innovation - Carrefour + Objenius + Ledgys + Invoxia La traçabilité des rolls
16h40	Grand Prix – Cora + MHD + IRI + Cliris Le suivi en continu des ruptures en linéaire
	Salle Bernardo
16h25	Ready to Start – TILKAL La Blockchain appliquée à la traçabilité alimentaire
16h35	Star des Startups – SMART PIXELS Une solution permettant de renouveler l'expérience client en magasin tout en optimisant l'espace



INFORMATIONS PRATIQUES

Obtenez votre pass "on line" dès maintenant et accédez aux nouveaux tarifs.

✓ Pass 1 journée

21 ou 22 novembre 2017
Membre : 490 € HT/pers
Non Membre : 650 € HT/pers

✓ Pass 1/2 journée

21 novembre 2017 (après-midi)
Membre : 290 € HT/pers
Non Membre : 390 € HT/pers

✓ Pass DUO (2 journées)

21 et 22 novembre 2017
Membre : 690 € HT/pers
Non Membre : 850 € HT/pers

✓ Pass Distributeurs

Pack pour 10 entrées : 2 500 € H.T
Tarif réservé exclusivement aux distributeurs.
Chaque entrée est valable sur 1 journée de votre choix.

SPONSOR PLATINUM



SPONSORS SILVER



PARTENAIRES EXPOSANTS

ALKEMICS

a3distrib
GROUPE NIELSEN



cameleon
we think user experience

CPM
INSIGHT INFLUENCE SALES



dataimpact



KLEE
COMMERCE
Solutions CPG & RETAIL



nielsen



ses imagotag



ESPACE INNOVATION



PARTENAIRES ANIMATIONS



BACARDI



CAFÉ ROYAL
SWITZERLAND



PEPSICO



PARTENAIRES MEDIA



Points de Vente

AVEC



MARQUES
la revue des

LINEAIRES
Le Magazine de la distribution alimentaire

