



● MAPIC ● MAPIC INNOVATION FORUM ● LEISURUP ● THE HAPPETITE

**STUDIO**

Palais -1

10.00 - 10.30

**Regards d'experts : itinéraire vers la croissance**

- Marché de l'immobilier : à quoi faut-il s'attendre en 2025 ?
- Nouvelle offre commerciale : nouvelle gestion des actifs ?
- Transformation du commerce : comment en tirer le meilleur parti ?

11.00 - 11.30

**L'immobilier de commerce retrouve-t-il les faveurs des investisseurs ?**

- Les performances de l'immobilier commercial sont-elles à la hauteur des attentes des investisseurs
- Quelques clés pour identifier les actifs dans lesquels investir.
- Prix : Convergence des attentes entre acheteurs et vendeurs.

12.00 - 12.30

**Property Keynote**



L'émotion est-elle l'élément ultime de la nouvelle équation du commerce?

**Eric Costa**  
President  
Citynove Asset Management

14.00 - 14.30

OPENING LEISURE SESSION

**Développer une offre de loisir qui dépasse les frontières**

Présentation d'une étude sur les concepts et formats de loisir qui se développent à l'international.

14.30 - 15.00

**Leisure Keynote**



**Gaëtan Le Jariel**  
President  
Gullif Parcs

15.30 - 16.00

**Faire d'un centre commercial une scène**

- Amener le loisir, l'éducation et la culture dans les centres commerciaux.
- Créer des événements pour générer du trafic.
- Quelles données pour mesurer et optimiser l'impact de ces événements ?

16.30 - 17.00

**TEA presents**

17.30 - 18.00

**Loisirs et rues commerçantes : une union gagnante**

- Comment les loisirs peuvent-ils favoriser la revitalisation des centres-villes ?
- Reconvertir des locaux pour diversifier l'offre en centre-ville.
- Données et indicateurs : mesurer les retombées positives du changement.

**ARENA**

Palais -1

10.30 - 11.00

**How to transform 600 sq m into a footfall magnet?**

- Turn your space into a profitable and popular destination
- SpaceKart: revolutionized leisure concept for a wide target audience
- Creating differentiation while others are losing appeal

Organised by

11.30 - 12.00

**Partner session**

- Recognizing tomorrow's customer needs
- Forging partnerships for retail innovation
- Calling all future-driven companies to collaborate

Organised by

14.30 - 15.00

**Opportunities and challenges when expanding in emerging markets**

Gain valuable insights into expanding in emerging markets through a discussion between Ingka Centres, a meeting place company, and New Balance, a retailer.

Organised by

15.30 - 16.00

**Shaping the future of retail and commercial real estate in Morocco**

- A strategic partnership offering 360° solutions for investors, retailers and authorities.
  - Arte Charpentier, Mall & Market, and Atlas Capital Investment introduce Urban & Retail Strategies-Morocco
- Organised by **MALL & MARKET**

16.30 - 17.30

**Partner session**

Organised by

**PITCHING STAGE**

Palais -1

11.30 - 12.30

**Leisure Pitch**

Pour tout savoir sur les nouveaux concepts et formats dans l'offre de loisirs.

Gagnant annoncé au

15.00 - 15.45

**Italian retail Pitch**

Venez découvrir de jeunes enseignes italiennes en quête d'opportunités de développement.

Gagnant annoncé au

16.15 - 16.45

**Retail without border: international expansion pitching & networking session**

Sélection d'enseignes pour les foncières : venez découvrir des enseignes désireuses de se développer en France, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Italie ou en Espagne.

Gagnant annoncé au

**INNOVATION STAGE**

Riviera 7

10.30 - 11.00

**Session partenaire**

11.30 - 12.00

**Innovation Pitch**

Découvrez des sociétés innovantes du secteur du commerce et de l'immobilier.

14.30 - 15.00

**Innovation & Sustainability pitch**

Découvrez des sociétés innovantes et des innovations axées sur la durabilité dans le secteur du commerce et de l'immobilier.

15.30 - 16.00

**Session partenaire**

Organisée par

16.30 - 17.00

**Pour une implantation réussie : comment les villes vous accueillent et vous accompagnent ?**

- Implantation et intégration : La ou le manager de centre-ville au service de vos projets
- La ville, source d'information sur les aides et subventions locales à l'implantation
- Vision à long terme : comment s'intégrer dans les grands projets urbains à venir

Organisée par

Session en langue française

**PREMIUM NETWORKING EVENTS**

Verrière Grand Audi - Palais 0

12.00 - 13.30

**Outlet Summit**

Le rendez-vous annuel des professionnels internationaux de l'outlet. Il réunit promoteurs/propriétaires d'outlets, enseignes et investisseurs.

14.30 - 16.00

**Retail & Urban Regeneration Summit**

Ce sommet analyse comment les villes peuvent se réinventer pour rester attractives et répondre de manière durable aux besoins de leurs habitants. Il sera illustré par la présentation d'initiatives réussies et d'échange avec des experts. Il réunit foncières, enseignes, villes internationales et investisseurs.

17.00 - 18.30

**Multi-Unit, Master Franchise & Travel Operators Summit**

Un événement exclusif mettant en relation des partenaires internationaux de la franchise avec une sélection de d'enseignes du commerce et de la restauration désireuses d'accélérer leur développement à l'international

STUDIO Palais -1	ARENA Palais -1	PITCHING STAGE Palais -1	INNOVATION STAGE Riviera 7	PREMIUM NETWORKING EVENTS Verrière Grand Audi - Palais 0
<p><b>10.30 - 11.00</b>  <b>Mieux que du neuf : redonner vie aux sites existants</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Retour d'expérience sur des extensions et repositionnements</li> <li>Rénovation et ROI : comment concilier les deux</li> <li>Bénéfices à long terme des repositionnements</li> </ul>	<p><b>09.00 - 10.00</b>  <b>Networking Breakfast - Partage d'expérience des femmes de l'immobilier de commerce</b></p> <p>Une occasion unique d'échanger et de nouer des contacts avec des femmes leaders du commerce et de l'immobilier.</p> <p><b>10.15 - 10.45</b> <b>OPENING FOOD SESSION</b>  <b>Les clés du développement international pour les enseignes de restauration</b></p> <p><b>10.45 - 11.15</b>  <b>Food Keynote</b>          Développer des enseignes de restauration à l'international</p>  <p>Alan Francis Honan VP Head of International Development Wingstop</p>  <p>Arnaud Van Coppenolle Senior Director, International Development Krispy Kreme</p>	<p><b>11.00 - 12.00</b>  <b>Leisure Pitch</b></p> <p>Pour tout savoir sur les nouveaux concepts et formats dans l'offre de loisir.</p>	<p><b>10.00 - 10.30</b>  <b>Commerce et immobilier augmentés : l'IA pour optimiser, personnaliser et communiquer</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Un nouvel outil pour favoriser les relations entre enseignes et les consommateurs.</li> <li>Optimiser l'efficacité du commerce physique grâce à l'IA.</li> <li>Communication et personnalisation : pour un avenir sur mesure</li> </ul> <p><b>11.00 - 12.00</b>  <b>Session partenaire</b></p> <p>Organisé par </p>	<p><b>08.30 - 10.00</b>  <b>Assemblée annuelle ECSP Retail &amp; Leasing Group</b></p> <p>Groupe de travail de l'ECSP (European Council of Shopping Places) qui réunit des enseignes et sociétés de leasing basées en Europe, pour évoquer la conjoncture actuelle, émettre des recommandations et des propositions de solutions communes. Séance suivie d'un temps de networking.</p> <p>Évènement organisé par l'ECSP, avec le soutien du MAPIC.</p> <p><b>10.30 - 12.30</b>  <b>French Summit</b></p> <p>Un "rendez-vous" incontournable pour la communauté française de l'immobilier commercial. Les acteurs clés du marché français discuteront ensemble des tendances en matière d'investissement, de projets immobiliers et de l'essor des enseignes françaises.</p> <p>Session en langue française</p>
<p><b>11.30 - 12.00</b>  <b>Commerce sans frontières</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le défi de développer avec succès une enseigne à l'international</li> <li>Préserver l'ADN de la marque tout en s'adaptant au consommateur international.</li> <li>Trouver l'emplacement, le format et la surface adaptés à chaque marché.</li> </ul>	<p><b>11.30 - 12.00</b>  <b>Investissement : un levier à optimiser pour promouvoir la restauration</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Capitaliser sur l'expertise des investisseurs pour développer l'enseigne</li> <li>Enseignes internationales: Les clés pour séduire les investisseurs</li> <li>Comment se différencier dans le secteur très compétitif du F&amp;B</li> </ul>	<p><b>14.30 - 15.00</b>  <b>Retail without border: international expansion pitching &amp; networking session</b></p> <p>Sélection d'enseignes de restauration pour pour les foncières : venez découvrir des enseignes désireuses de se développer en France, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Italie ou en Espagne.</p> <p>Gagnant annoncé au </p>	<p><b>14.00 - 14.30</b>  <b>Le commerce à l'heure du bas carbone : le référentiel BBCA dévoilé pour le neuf, la rénovation et l'exploitation</b></p> <p>Organisé par <b>BBCA</b></p> <p>Session en langue française</p>	<p><b>14.00 - 15.30</b>  <b>Atelier : les nouveaux défis de l'IA</b></p> <p>Participez à cet atelier pour échanger sur l'impact de l'IA sur les volets juridiques et contractuels de l'immobilier commercial.</p>
<p><b>14.00 - 14.30</b>  <b>Retail Keynote</b></p>  <p>Didier Roche Co-founder Dans le Noir ?</p>	<p><b>12.15 - 12.45</b>  <b>Le développement des expériences immersives en restauration</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comment adapter et faire évoluer l'offre pour proposer une expérience réellement immersive</li> <li>Le défi du financement des expériences immersives : rentabiliser la créativité</li> <li>Définir les tendances et façonner la nouvelle vague d'enseignes de restauration</li> </ul>	<p><b>15.45 - 16.15</b>  <b>Retail without border: international expansion pitching &amp; networking session - Food &amp; Beverage</b></p> <p>Sélection d'enseignes pour les foncières : venez découvrir des enseignes désireuses de se développer en France, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Italie ou en Espagne.</p> <p>Gagnant annoncé au </p>	<p><b>15.00 - 15.30</b>  <b>Retail media : Quand la boutique se transforme en espace publicitaire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Un nouvel outil pour favoriser les relations entre enseignes et les consommateurs.</li> <li>Data et nouvelles technologies : un tournant pour le développement du retail media</li> <li>Commerce et retail media : un double levier de croissance.</li> </ul>	<p><b>16.30 - 18.30</b>  <b>Leisure Summit</b></p> <p>Un évènement de networking exclusif pour découvrir des projets intégrant du loisir et échanger sur les dernières tendances.</p>
<p><b>15.00 - 15.30</b>  <b>La dynamique locale, facteur de succès des projets</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Changer les codes de la régénération urbaine au bénéfice des acteurs locaux</li> <li>Associer les acteurs locaux pour créer des destinations pertinentes et pérennes</li> <li>Créer du lien pour favoriser le sentiment d'appartenance avec les locaux</li> </ul>	<p><b>14.30 - 15.00</b>  <b>Pérenniser les offres de loisir : entre adaptation et innovation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cinq ans après : quel bilan pour le développement d'offres de loisir en centres commerciaux et centres villes ?</li> <li>Quels sont les enjeux de localisation pour l'offre de loisir ?</li> <li>Quelles perspectives pour les développements de demain ?</li> </ul> <p>Session en langue française</p>	<p><b>17.00 - 17.30</b>  <b>Mapic Academy - Pitch des finalistes</b></p> <p>Dernière étape pour sélectionner le lauréat du défi Mapic.</p>	<p><b>16.00 - 17.00</b>  <b>Innovation Pitch</b></p> <p>Faites connaissance avec plusieurs sociétés innovantes du secteur du commerce et de l'immobilier.</p>	
<p><b>16.00 - 16.30</b>  <b>Une nouvelle approche du commerce de centre-ville</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comment le commerce contribue à transformer les centres villes en Europe</li> <li>Pourquoi les centres urbains sont essentiels dans la nouvelle équation du commerce.</li> <li>Le bon mix pour un centre-ville dynamique : loisir, commerce, services et innovation</li> </ul>	<p><b>15.30 - 16.00</b>  <b>Échanges entre des étudiants et des professionnels de l'immobilier de commerce</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Quels sont les priorités de la génération Z, à la fois consommateur et influenceur ?</li> <li>Les nouvelles destinations de commerce : qu'en disent les acheteurs de la nouvelle génération ?</li> <li>Comment fidéliser les zoomers ?</li> </ul>			
<p><b>17.00 - 18.30</b>  <b>Forum Italie</b></p> <p>Hear more on one of Europe's most dynamic retail and real estate markets in our annual multi-panel session</p>				



**mapic**<sup>®</sup>

**26-28 Nov. 2024**  
Palais des Festivals, Cannes

## La nouvelle équation du commerce : se développer dans un monde en rapide évolution

Les acteurs du commerce, de l'immobilier, du loisir et de l'hospitality se trouvent aujourd'hui à un tournant. Dans un monde qui évolue à grande vitesse, ils doivent en permanence faire preuve d'agilité pour être en mesure de s'adapter rapidement et résoudre la « nouvelle équation du commerce ».

Parmi les variables fondamentales composant cette équation figurent notamment les attentes des clients qui veulent se sentir bien, passer du temps ensemble et vivre des expériences. Ainsi les nouveaux projets se doivent d'être à la fois mixtes et diversifiés. Il en est de même des magasins qui deviennent multifonctions (test produit, vente, réparation, seconde main, expérience immersive), autant de manières nouvelles de fidéliser leur clientèle.

Ces nouveaux usages mixtes soutiennent également l'économie locale en favorisant le développement et la rénovation des villes et quartiers tout en répondant aux besoins des populations. L'offre est d'ailleurs enrichie d'une autre variable vitale de cette nouvelle équation - les loisirs - pour au final obtenir un résultat valant plus que la somme de ses parties. Grâce à ces développements de nouvelle génération, le commerce tisse de nouveaux liens entre clients et citoyens et renforce leurs relations avec les destinations et les enseignes.

La technologie constitue, elle aussi, une variable essentielle de la nouvelle équation du commerce : avec les avancées fulgurantes de l'intelligence artificielle (IA) et la course à son adoption, il ne fait aucun doute qu'une révolution majeure

est en cours. À nous de décider comment saisir et exploiter cette opportunité de renforcer l'efficacité de nos métiers à tous les niveaux.

Enfin, la durabilité est désormais incontournable pour les entreprises qui sont tenues de se conformer à une législation plus stricte et de satisfaire une clientèle plus exigeante sur le sujet. C'est également un élément clé pour attirer les investisseurs. Le calendrier est clair et de nombreuses entreprises se sont déjà engagées à atteindre des objectifs ESG mesurables.

Le MAPIC 2024 sera l'occasion d'aborder tous ces sujets cruciaux pour aider l'ensemble des acteurs du secteur à résoudre l'équation de leur croissance..

**Le MAPIC : votre formule vers la réussite.**

## LES GRANDES THEMATIQUES DU MAPIC



### ÉVOLUTION DES ACTIFS IMMOBILIERS

Le secteur de l'immobilier commercial joue un rôle décisif dans l'amélioration de la qualité de vie dans les villes. La nouvelle tendance des projets mixtes met l'accent sur la fonctionnalité, la durabilité et la communauté tout en offrant la possibilité de régénérer des quartiers entiers.



### LOISIR

Le loisir est synonyme d'expérience authentique et d'interactions. Réflétant la popularité et la diversité grandissantes de ce secteur, le programme illustrera comment le loisir apporte une dimension plus humaine à l'expérience de marque.



### DURABILITÉ

Enseignes, promoteurs, investisseurs et nouveaux acteurs du secteur doivent tous intégrer la durabilité dans leur stratégie de croissance. En s'appuyant sur l'innovation et la technologie, le commerce nouvelle génération place les personnes et la planète au premier plan.



### COMMERCE NOUVELLE GÉNÉRATION

Une nouvelle génération d'enseignes a émergé, avec un positionnement clair sur leur différenciation et leurs valeurs pour attirer un consommateur de plus en plus attentif au respect du monde qui l'entoure. Alors que la frontière entre commerce physique, digital et loisir s'estompe toujours plus, comment les nouveaux concepts réinventent-ils l'expérience client ?



### RESTAURATION

Le secteur de la restauration est en pleine expansion et joue un rôle fondamental dans l'expérience client en créant des espaces et des lieux où les gens peuvent se retrouver, et dans lesquels technologie et contact humain vont de pair.



### INNOVATION ET IA

L'innovation au MAPIC est principalement axée sur les innovations numériques permettant d'améliorer la connaissance et le service client. L'intégration de l'IA y tient une place de plus en plus grande car elle a un impact sur tous les aspects du commerce, de la supply chain jusqu'à l'expérience en boutique.