



LeisurUp[®]
by mapic

26 - 28 Novembre 2024
Palais des Festivals, Cannes

PROGRAMME DE CONFÉRENCES 2024

LA NOUVELLE ÉQUATION DU COMMERCE :
SE DÉVELOPPER DANS UN MONDE EN RAPIDE ÉVOLUTION

Global Sponsors



Global Partner



Sponsors



Built by
RX In the business of
building businesses

mapic.com

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



Success story of a leisure brand on the rise

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: New Entertainment concepts that can differentiate your destination

- Emerging Trends and Concepts
- Maximize the revenue potential and expand your catchments
- Create awareness and social media engagement

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

Transform faster, convert better, sell more with Ingka Centres Futures: the launchpad for retail innovation

- 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 and 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

- Morocco: the go-to market
- Bringing solutions to the whole ecosystem
- Long term vision at country scale

Organised by 

16.30 - 17.30

Limassol Calling: A New Hub for Global Retail and Business in the Heart of the Mediterranean Followed by a cocktail at 17.00

- Why Cyprus is the ideal location for commercial success, with its strategic position connecting Europe, Asia, and Africa
- Insights into Cyprus's booming commercial landscape, from retail demand to opportunities in business centers
- A cutting-edge new mixed-use project designed to attract leading global retailers and businesses

Organised by 

PITCHING STAGE
Palais -1

11.30 - 12.00

Leisure Pitch

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

Gagnant annoncé au 

14.00 - 14.30

Discover why the experiential leisure and competitive socialising market is growing rapidly and how to tap into its potential

- Who is visiting and what draws them back?
- Bringing value to varied real estate spaces
- Opportunities for growth

Organised by 

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

11.30 - 12.00

Innovation Pitch

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

14.30 - 15.00

Innovation 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

Unlocking the Digital Dream: How to Make it a Reality

- Drive sales and deepen customer engagement with a powerful digital strategy.
- Cultivate loyalty through connections between brands, partners, and consumers.
- Create digital experiences that captivate and deliver real impact.

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 1

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.

Sur invitation

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.

Sur invitation

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

Sur invitation

● MAPIC ● MAPIC INNOVATION FORUM ● LEISURUP ● THE HAPPETITE

STUDIO
 Palais -1

09.00 - 10.00
Networking Breakfast - Partage d'expérience des femmes de l'immobilier de commerce
 Une occasion unique d'échanger et de nouer des contacts avec des femmes leaders du commerce et de l'immobilier.

10.30 - 11.00
Mieux que du neuf : redonner vie aux sites existants
 • Retour d'expérience sur des extensions et repositionnements
 • Rénovation et ROI : comment concilier les deux
 • Bénéfices à long terme des repositionnements

11.30 - 12.00
Commerce sans frontières
 • Le défi de développer avec succès une enseigne à l'international
 • Préserver l'ADN de la marque tout en s'adaptant au consommateur international.
 • Trouver l'emplacement, le format et la surface adaptés à chaque marché.

14.00 - 14.30
Retail Keynote
 Dans le noir ?
 A unique retail brand that breaks down barriers

 Didier Roche
 Co-founder
 Dans le Noir ?

15.00 - 15.30
La dynamique locale, facteur de succès des projets
 • Changer les codes de la régénération urbaine au bénéfice des acteurs locaux
 • Associer les acteurs locaux pour créer des destinations pertinentes et pérennes
 • Créer du lien pour favoriser le sentiment d'appartenance avec les locaux

16.00 - 16.30
Une nouvelle approche du commerce de centre-ville
 • Comment le commerce contribue à transformer les centres villes en Europe
 • Pourquoi les centres urbains sont essentiels dans la nouvelle équation du commerce.
 • Le bon mix pour un centre-ville dynamique : loisir, commerce, services et innovation

17.00 - 18.30
Italy Forum
Retail Real Estate in Italy, challenges and strategies
 • Shopping Centers: a new lease of life
 • Shopping Centers and Retailers: an essential partnership
 • New management model for Shopping Centers: a winning partnership between Landlords and Tenants driving benefits for visitors and communities

ARENA
 Palais -1

09.00 - 10.00
Networking Breakfast - Partage d'expérience des femmes de l'immobilier de commerce
 Une occasion unique d'échanger et de nouer des contacts avec des femmes leaders du commerce et de l'immobilier.

10.15 - 10.45 **OPENING FOOD SESSION**
Les clés du développement international pour les enseignes de restauration

10.45 - 11.15
Food Keynote
 Développer des enseignes de restauration à l'international

 Alan Francis Honan
 VP Head of International Development
 Wingstop

 Arnaud Van Cappenolle
 Senior Director, International Development
 Krispy Kreme

11.30 - 12.00
Investissement : un levier à optimiser pour promouvoir la restauration
 • Capitaliser sur l'expertise des investisseurs pour développer l'enseigne
 • Enseignes internationales: Les clés pour séduire les investisseurs
 • Comment se différencier dans le secteur très compétitif du F&B

12.15 - 12.45
Le développement des expériences immersives en restauration
 • Comment adapter et faire évoluer l'offre pour proposer une expérience réellement immersive
 • Le défi du financement des expériences immersives : rentabiliser la créativité
 • Définir les tendances et façonner la nouvelle vague d'enseignes de restauration

14.30 - 15.00
Pérenniser les offres de loisir : entre adaptation et innovation
 • Cinq ans après : quel bilan pour le développement d'offres de loisir en centres commerciaux et centres villes ?
 • Quels sont les enjeux de localisation pour l'offre de loisir ?
 • Quelles perspectives pour les développements de demain ?
 Session en langue française

15.30 - 16.00
Échanges entre des étudiants et des professionnels de l'immobilier de commerce
 • Quels sont les priorités de la génération Z, à la fois consommateur et influenceur ?
 • Les nouvelles destinations de commerce : qu'en disent les acheteurs de la nouvelle génération ?
 • Comment fidéliser les zoomers ?

PITCHING STAGE
 Palais -1

11.00 - 11.30
Leisure Pitch
 Pour tout savoir sur les nouveaux concepts et formats dans l'offre de loisir.

Gagnant annoncé au 

14.30 - 15.00
Retail without border: international expansion pitching & networking session
 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.

Gagnant annoncé au 

15.45 - 16.15
Retail without border: international expansion pitching & networking session - Food & Beverage
 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 
17.00 - 17.30
Mapic Academy - Pitch des finalistes
 Dernière étape pour sélectionner le lauréat du défi Mapic.

INNOVATION STAGE
 Riviera 7

10.00 - 10.30
Commerce et immobilier augmentés : l'IA pour optimiser, personnaliser et communiquer
 • Un nouvel outil pour favoriser les relations entre enseignes et les consommateurs.
 • Optimiser l'efficacité du commerce physique grâce à l'IA.
 • Communication et personnalisation : pour un avenir sur mesure

11.00 - 12.00
Digital Transformation in Retail: Redefining the Shopping Experience
 Followed by a cocktail at 11.30
 • Building an integrated digital ecosystem for shopping centres
 • Future-proofing the portfolio with a relevant and sustainable digital approach
 • Generating valuable consumer insights, increasing tenant visibility, and ensuring maximum returns for both tenants and investors
 Organised by 

14.00 - 14.30
Le commerce à l'heure du bas carbone : le référentiel Association Bâtiment Bas Carbone dévoilé pour le neuf, la rénovation et l'exploitation
 Organisé par 
 Session en langue française

15.00 - 15.30
Retail media : Quand la boutique se transforme en espace publicitaire
 • Un nouvel outil pour favoriser les relations entre enseignes et les consommateurs.
 • Data et nouvelles technologies : un tournant pour le développement du retail media
 • Commerce et retail media : un double levier de croissance.

16.00 - 16.30
Innovation Pitch
 Découvrez des sociétés innovantes et des innovations axées sur la durabilité dans le secteur du commerce et de l'immobilier.

PREMIUM NETWORKING EVENTS
 Verrière Grand Audi - Palais 1

08.30 - 10.00
Assemblée annuelle ECSP Retail & Leasing Group
 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.
 Événement organisé par l'ECSP, avec le soutien du MAPIC.
 Sur invitation

10.30 - 12.30
French Summit
 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.
 Sur invitation
 Session en langue française

14.00 - 15.30
Atelier : les nouveaux défis de l'IA
 Participez à cet atelier pour échanger sur l'impact de l'IA sur les volets juridiques et contractuels de l'immobilier commercial.
 Sur invitation

16.30 - 18.30
Leisure Summit
 Un événement de networking exclusif pour découvrir des projets intégrant du loisir et échanger sur les dernières tendances.
 Sur invitation



mapic[®]

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.