



Communiqué de presse  
Puteaux, le 10 avril 2014

## Bilan du Salon Marketing Point de Vente 2014 : des visiteurs conquis par une édition riche en contenu et de qualité !

Refléter les enjeux du point de vente et donner toutes les clés pour impulser et conforter l'acte d'achat des shoppers : telle est la vocation du Salon Marketing Point de Vente (MPV). Après 3 jours d'échanges, il est temps de dresser le bilan de la dernière édition qui s'est clôturée le 3 avril. Le Cahier de Tendances, grande nouveauté de cette année, a largement attiré l'attention des professionnels et a démontré la capacité de l'événement à apporter une vision prospective des enjeux du marketing at retail.

### Les chiffres de l'édition 2014

**220 exposants** venus présenter leur expertise

**Près de 14 000 professionnels** accueillis

**2 291 auditeurs** ayant assisté aux **27 conférences** et ateliers

**34 séances de coachings POPAI** organisées

### Parmi les réussites significatives ayant marqué le salon...

- Un **Store Tour** a été organisé la veille de l'événement, à destination des distributeurs, enseignes et marques, en partenariat avec l'entreprise MMM. En une journée, les 28 participants ont visité 6 points de vente récents et novateurs dans Paris et sa région, encadrés et commentés par des spécialistes de la distribution. Au-delà de la découverte des différentes théâtralisations des points de vente, des rendez-vous en one-to-one ont été menés en complément avec les Directeurs des magasins.
- Le **Cahier de Tendances**, livre blanc inédit dévoilé en avant-première sur le Salon MPV, a rencontré un vif succès. Avec l'objectif de prendre de la hauteur sur les nouveautés dans les commerces et de s'interroger sur les enjeux soulevés par les évolutions sociétales, son contenu a été présenté lors d'une conférence qui a réuni plus de 200 auditeurs le premier jour du Salon.
- Les **conférences et ateliers thématiques** ont été très demandés, comme en témoigne la fréquentation exponentielle : 2 291 auditeurs contre 1 500 en 2012. Les visiteurs ont apprécié la richesse et la pertinence du contenu fourni par les experts du Salon.
- Lancées cette année, les sessions de **Coaching POPAI** ont également séduit les enseignes et distributeurs : les professionnels ont grandement apprécié les conseils d'experts reconnus. Ces coachings thématiques ont permis aux participants de bénéficier d'un accompagnement sur-mesure en fonction de leurs projets.
- Véritable événement au cœur de l'événement, **le concours des POPAI Awards Paris**, regroupant les meilleures créations de l'année en matière de PLV, marketing digital et architecture commerciale, est toujours autant plébiscité. Parmi les 305 projets concourant pour recevoir un prix, [la liste des nominés](#) a été dévoilée sur le Salon. Les lauréats seront désignés lors d'une soirée de Gala le 19 juin 2014 à Paris.
- Suivant les tendances de l'« expérientiel », le Salon MPV a adopté une véritable stratégie de marketing sensoriel. Les visiteurs ont ainsi pu découvrir une **atmosphère olfactive et musicale**, avec la

création d'une « fragrance by MPV » aux notes printanières, et la diffusion d'une playlist spécialement conçue.

Organisé par



\*\*\*\*\*

### **A propos du salon MPV 2014:**

*Organisé tous les 2 ans à Paris par Reed Expositions pour le compte du POPAI France (Institut français de la Communication et de la Publicité sur le Lieu de Vente), le Salon Marketing Point de Vente réunit l'ensemble des métiers dont l'objectif est d'analyser, de déclencher, et de conforter l'acte d'achat du shopper. Depuis 31 ans, l'événement anticipe les grandes tendances du marché et accompagne les entreprises dans leurs mutations. Les 1<sup>er</sup>, 2, et 3 avril 2014 ont ainsi été consacrés au marketing at retail et aux meilleures innovations présentes dans les points de vente, couvrant l'ensemble des secteurs et métiers associés, en France et à l'international. Avec près de 220 exposants et 14 000 professionnels accueillis, le Salon Marketing Point de Vente est un événement ancré dans son marché et incontournable pour les experts du secteur.*

Site Internet et réseaux sociaux :

[www.mpv-paris.com](http://www.mpv-paris.com)



#### **Relations presse :**

**Agence [Wellcom](http://www.wellcom.fr)**

Claudia Meleggi - Mathilde Noirot

Tél : 01 46 34 60 60

Email : [cm@wellcom.fr](mailto:cm@wellcom.fr) / [mn@wellcom.fr](mailto:mn@wellcom.fr)

#### **Renseignements et inscriptions Exposants :**

**Reed Expositions France**

Nathalie Niel

Tél : 01 47 56 24 29

Email : [nathalie.niel@reedexpo.fr](mailto:nathalie.niel@reedexpo.fr)

 <http://wellcom.fr/presse/mpv2014/>