

MADE IN FRANCE

Regagner la confiance du public et booster vos ventes

- Règlementation, labels, attentes des consommateurs : recréer le lien entre le public et vos produits
- S'appuyer sur l'offre locale et régionale pour développer vos ventes
- Savoir-faire, innovation, réactivité : gagner en compétitivité grâce au Made in France

■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■



Éric BOURGEOIS
Directeur des Produits Frais
CARREFOUR FRANCE



Thierry COTILLARD
Directeur de l'offre alimentaire
INTERMARCHÉ ET NETTO



Matthieu LAMBEAUX
Directeur général
FINDUS



Philippe PEYRARD
Directeur général délégué
ATOL

■■■ ET LES INTERVENTIONS DE ■■■

- ARC INTERNATIONAL • COCA-COLA ENTREPRISE • CORA • FLEURY MICHON • KANTAR WORLDPANEL • LABEL ORIGINE FRANCE GARANTIE • LAITERIE LE GALL • LE PETIT OLIVIER
- LE PETIT PRODUCTEUR • MERALLIANCE • PANZANI • SPHERE FRANCE • SYMPHONYIRI

Avec le soutien de :



Formation complémentaire

31 mai 2013

GESTION ET COMMUNICATION DE CRISE
Anticiper les risques, organiser votre cellule
de crise et préserver votre réputation

Arnaud Montebourg en marinière, tweet d'Oprah Winfrey à propos de la célèbre friteuse, rayons tricolores... le Made in France fait beaucoup parler de lui mais quelles sont les véritables opportunités pour les entreprises ?

Au-delà de l'argument patriotique, **le scandale du Horsegate révèle à quel point le Made In France peut être un atout pour votre développement.** La perte de leur relation avec l'origine des produits angoisse les consommateurs : 39% des acheteurs déclarent vouloir se détourner durablement du rayon des plats cuisinés surgelés à base de bœuf, 64% se sentent trompés sur la réelle composition des produits alimentaires» (Nielsen).

Le locavorisme et régionalisme deviennent des valeurs refuges :

« Les consommateurs sont aujourd'hui prêts à payer plus cher pour acheter leur viande et leurs légumes à quelqu'un de proche et d'identifié » (TNS Sofres).

Comment construire votre filière Made in France ? Comment valoriser efficacement la réalité d'une production française ? Quelles sont les clés du succès pour se différencier et renforcer votre compétitivité ?

Pour bénéficier de retours d'expérience d'acteurs incontournables du Made in France, LSA vous convie le 30 mai en exclusivité à la première édition de sa conférence. Distributeurs et industriels seront rassemblés afin de vous apporter un éclairage concret sur les problématiques suivantes :

- Règlementation, labels, attentes des consommateurs : recréer le lien entre le public et vos produits
- S'appuyer sur l'offre locale et régionale pour développer vos ventes
- Savoir-faire, innovation, réactivité : gagner en compétitivité grâce au Made in France

Cette conférence sera suivie d'une journée de formation complémentaire le 31 mai qui vous donnera les clés pour gérer et communiquer en cas de situation de crise.

En me réjouissant de vous y accueillir,

Julie COUTELLIER
Chargée de conférences LSA



Depuis 1958, LSA anime le marché de la grande consommation avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de la grande consommation et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de la grande consommation en France, LSA a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres LSA se déclinent sous plusieurs formats :

- Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
COMMUNICATIONS

MADE IN FRANCE

Regagner la confiance du public et booster vos ventes

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Christophe BERGAMO	Directeur général SPHERE FRANCE
Éric BOURGEOIS	Directeur des Produits Frais CARREFOUR FRANCE
Frédéric BOURGET	Directeur Marketing SILL ENTREPRISES Directeur général LAITERIE LE GALL
Élisabeth CHABANNE	Co-fondatrice LE PETIT PRODUCTEUR
Thierry COTILLARD	Directeur de l'offre alimentaire INTERMARCHÉ ET NETTO
Emmanuelle DE KERLEAU	Vice-présidente, Directrice des Affaires publiques & Communication COCA-COLA ENTREPRISE
David GARBOUS	Directeur du Marketing Stratégique FLEURY MICHON
Yves JEGO	Président LABEL ORIGINE FRANCE GARANTIE
Gwenaëlle L'HENORET	Directrice Marketing Europe ARC INTERNATIONAL
Matthieu LAMBEAUX	Directeur général FINDUS
Gaëlle LE FLOCH	Strategic Insight Director KANTAR WORLDPANEL
Mathias MICHENAUD	Directeur de magasin Responsable de la file publicité CORA
Guy MULLER	Directeur du Développement Commercial MERALLIANCE
Frédéric NICOLAS	Directeur Shopper Insights SYMPHONYIRI
Philippe PEYRARD	Directeur général délégué ATOL
Éric RENARD	Fondateur LE PETIT OLIVIER
Xavier RIESCHER	Directeur général PANZANI
Anne SAINTEMARIE	Adhérente à la direction marketing international - Responsable MDD INTERMARCHÉ

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Distributeurs et industriels, grands groupes et PME

- Directeurs Généraux • Directeur Marketing • Directeurs et responsables Enseignes • Directeur et Responsables Export • Directeur et Responsable Category Management • Directeurs et Responsables des Achats • Directeurs et Responsables Commerciaux • Directeur et Responsables Développement des ventes • Responsables Trade-marketing • Responsables Merchandising • Responsables MDD • ...

Journée animée par la Rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCATION D'OUVERTURE - Le « Consommer français » : quels agenda et actions ministérielles concernant le Made in France**
Intervention ministérielle à confirmer

9h30 **Évaluer les perspectives d'évolution du Made in France au sein de la distribution**

- Faire le point sur l'offre Made in France aujourd'hui
- Rayons Made in France, mise en avant de producteurs locaux, labels... : comment valoriser efficacement la production française auprès du consommateur

Thierry COTILLARD | Directeur de l'offre alimentaire | **INTERMARCHÉ ET NETTO**

10h00 **LES MINUTES CONSO**

État des lieux de la consommation en France : quelle est l'incidence de la crise sur les nouvelles attentes des consommateurs, le Made in France et le local

Gaëlle LE FLOCH | Strategic Insight Director | **KANTAR WORLDPANEL**

10h10 **Décrypter la réglementation française et européenne**

- Quelle réglementation régit la communication du « Fabriqué en France » aujourd'hui
- Retour d'expérience sur le « Label origine France Garantie » : apprécier les conditions d'obtention

Yves JEGO | Président | **LABEL ORIGINE FRANCE GARANTIE**

10h30 Pause

QUELS LEVIERS ACTIVER POUR FAIRE DU LOCAL UN VECTEUR DE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

11h00 **LES MINUTES CONSO**

Montée en puissance des « locavores » : quelles préoccupations environnementales et sociales

Frédéric NICOLAS | Directeur Shopper Insights | **SYMPHONYIRI**

11h10 **TABLE RONDE - Capitaliser sur l'argument local pour gagner des parts de marché**

- Créer une relation de proximité avec le consommateur pour réenchanter vos produits
- Vers la création d'une Marque De Producteur (MDP) facteur de différenciation

Frédéric BOURGET | Directeur Marketing | **SILL ENTREPRISES** | Directeur général | **LAITERIE LE GALL**

Élisabeth CHABANNE | Co-fondatrice | **LE PETIT PRODUCTEUR**

Guy MULLER | Directeur du Développement Commercial | **MERALLIANCE**

Anne SAINTEMARIE | Adhérente à la direction marketing international - Responsable MDD | **INTERMARCHÉ**

12h00 **Comment développer votre stratégie de partenariats locaux et régionaux**

- Mettre en place une démarche engagée auprès des producteurs locaux
- Construire une offre complète pour répondre aux attentes des consommateurs
- Faire de l'offre locale une démarche « gagnant-gagnant » et un levier de développement économique

Éric BOURGEOIS | Directeur des Produits Frais | **CARREFOUR FRANCE**

12h30 **Favoriser l'émergence d'une marque locale : les clés du succès des partenariats industriel/distributeur**

- Assurer le référencement de vos produits grâce à une démarche engagée et valoriser votre filière
- Construire une marque affirmée et développer votre notoriété avec le soutien des distributeurs

Éric RENARD | Fondateur | **LE PETIT OLIVIER**

13h00 Déjeuner

SAVOIR-FAIRE, INNOVATION, RÉACTIVITÉ : GAGNER EN COMPÉTITIVITÉ GRÂCE AU MADE IN FRANCE

14h30 **LES MINUTES CONSO**

Qualité, patriotisme, traçabilité, prix... : évaluer les motivations d'achats du shopper

Frédéric NICOLAS | Directeur Shopper Insights | **SYMPHONYIRI**

14h40 **Transformer le process industriel Made in France en force commerciale**

- Se réapproprié un savoir-faire unique, gage d'innovation et de valeur ajoutée
- Réinventer sa démarche de création : rationaliser sa production pour compenser le surcoût
- Coller rapidement aux tendances et réagir au succès des produits grâce à une production nationale

Philippe PEYRARD | Directeur général délégué | **ATOL**

15h10 **Rendre le surcoût du Made in France tolérable pour le consommateur**

- Comment faire du Made in France, au-delà d'une origine, un gage de qualité : le Cas Lustucru
- Produire et innover français : comment créer un avantage compétitif

Xavier RIESCHER | Directeur général | **PANZANI**

15h40 **TABLE RONDE - Comment valoriser le Made in France pour impliquer le consommateur**

- Se différencier de la concurrence : le consommer mieux comme levier de croissance
- Contrer l'artefact du Made in France grâce à une démarche engagée et une communication transparente
- Construire un écosystème responsable pour fidéliser les shoppers

Christophe BERGAMO | Directeur général | **SPHERE FRANCE**

Emmanuelle DE KERLEAU | Vice-présidente, Directrice des Affaires publiques & Communication | **COCA-COLA ENTREPRISE**

David GARBOUS | Directeur du Marketing Stratégique | **FLEURY MICHON**

Matthieu LAMBEAUX | Directeur général | **FINDUS**

Mathias MICHENAUD | Directeur de magasin | Responsable de la file publicité | **CORA**

16h10 **Export : la marque France comme atout du déploiement à l'international**

- Comment gagner des parts de marché à l'étranger en s'appuyant sur la marque France
- Quels facteurs clés de succès pour se différencier sur les marchés export

Gwenaëlle L'HENORET | Directrice Marketing Europe | **ARC INTERNATIONAL**

17h00 **ALLOCATION DE CLÔTURE - Assurer la traçabilité des produits fabriqués en France**

- Comment favoriser l'identification des produits français et lutter contre la contrefaçon
- Décrypter l'avenir de la marque France

Yves JEGO | Président | **LABEL ORIGINE FRANCE GARANTIE**

17h15 Fin de la manifestation

Vendredi 31 mai 2013

GESTION ET COMMUNICATION DE CRISE

Anticiper les risques, organiser votre cellule de crise et préserver votre réputation

Objectifs de la formation :

- ✓ Anticiper les risques et réagir efficacement face à un scandale
- ✓ Maîtriser les règles et techniques de gestion de crise : de l'analyse à la mise en place d'une cellule de crise
- ✓ Optimiser l'efficacité de votre communication pour défendre votre réputation

Formation animée par :



Emmanuelle TRAN
Fondatrice et dirigeante d'ACYAN
Gestion et Communication de crise.

• Mesurer les incertitudes liées à votre activité pour anticiper les risques

Élaborer une cartographie des crises potentielles
Identifier les espaces de communication maîtrisables et non maîtrisables
Connaître les méthodologies et outils pour gérer votre image sur internet
Mettre en place des dispositifs d'alerte et développer des moyens de prévention

• Organiser votre cellule de crise et réagir efficacement

Évaluer l'impact de la crise et déployer une stratégie adaptée
Mettre en place et piloter efficacement votre cellule de crise
Développer les bonnes pratiques et prendre les bonnes décisions
Ateliers : organisation d'une cellule de crise

• Mettre en place votre communication de crise : les clés pour défendre votre réputation et votre image

Prendre en compte l'ensemble des parties prenantes (médias, consommateurs, autorités, plaignants)
Rebondir sur les informations des médias pour retourner la situation à votre avantage
Utiliser les médias sociaux pour gagner en réactivité
Retour d'expériences à travers des cas concrets

• Simulation et cas pratiques dans le secteur alimentaire et non alimentaire

Horaires :

8h30 : Accueil des participants / 9h00 : Début de la journée
12h30 : Déjeuner avec l'ensemble des participants
17h30 : Fin de la journée

LES RENCONTRES

LSA



Nos prochaines conférences

<http://evenements.infopro.fr/lisa/conferences/>

HYPERMARCHÉS

Quelles stratégies d'avenir pour le format phare de la grande distribution

29 mai 2013, Paris

CONGRÈS DU CROSS-CANAL

Les stratégies du Retail de demain

6 juin 2013, Paris

FORCES DE VENTE

19 juin 2013, Paris

MERCHANDISING ET E-MERCHANDISING

25 juin 2013, Paris



Nos prochaines formations

<http://evenements.infopro.fr/lisa/formations/>

CATEGORY MANAGEMENT

27 et 28 mai 2013, Paris

TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS

18 et 19 juin 2013, Paris

MERCHANDISING

26 et 27 juin, Paris

Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos événements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

Lamia ALILAT
lalilat@infopro.fr

Tel. : (+ 33) 1 77 92 99 06

■ ■ ■ Conférence

Jeudi 30 MAI 2013

PAVILLON D'ARMENONVILLE

Allée de Longchamp

Bois de Boulogne

75116 PARIS

Parking : Stationnement sur l'Allée de Longchamp
autorisé (gratuit)

Métro : Porte Maillot (ligne n°1, sortie 6, avenue
Charles de Gaulle)

■ ■ ■ Formation

Vendredi 31 mai 2013

La formation se tiendra à Paris.

Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur
votre convocation envoyée avant le stage

**Consultez les informations relatives à l'hébergement
et à l'accès sur notre site internet :**

<http://evenements.infopro.fr/lsa/conference-made-in-france-2013-184,tarifs>

Onglet informations et tarifs

UN ÉVÈNEMENT DU GROUPE

INFOPRO
COMMUNICATIONS

InfoPro Communications est un groupe leader d'information et de services professionnels en France. Nous couvrons cinq univers clés de l'économie : l'automobile, l'industrie, l'assurance et la finance, la distribution, le tourisme et tourisme d'affaires.

InfoPro Communications propose aux acteurs de ces univers une gamme complète de médias et de services : logiciels, bases de données, services en ligne, magazines, salons, formations, conférences...

Ces outils leur permettent de communiquer, de surveiller leur environnement, d'améliorer leur activité et de progresser dans le cadre de leur métier.

Avec le soutien de



Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de LSA sont organisées par la société GISI.

GISI est un organisme de formation déclaré sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 19,6 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Service Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.

Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent.

Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : cnil@gisi.fr

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro.fr/lsa/cgv>

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / LSA - Fax : +33 (0)1 77 92 98 17
Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle
BP 20156 - 92186 Antony Cedex

Mme M.

Nom :

Prénom :

Fonction :

Tél. : Port. :

E-mail :@

Société :

Adresse :

.....

Code postal : Ville :

Cedex : Pays :

N° TVA intracommunautaire :

N° Commande interne :

N° de Siren :

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

.....

.....



Je m'inscris et je choisis :

- La conférence MADE IN FRANCE du 30 mai 2013
- La formation GESTION ET COMMUNICATION DE CRISE du 31 mai 2013

Tarif Normal	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1 190,02 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 690 € HT / 2 021,24 € TTC

Tarif PME (Moins de 250 salariés)	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 790 € HT / 944,84 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 390 € HT / 1 662,44 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :
<http://evenements.infopro.fr/lisa/>

- Je joins un chèque de € TTC à l'ordre du Groupe Industrie Services Info
- J'accepte de recevoir des offres adressées par LSA ou ses partenaires
- Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro.fr/lisa/cgv> et les accepte sans réserve

Fait à :

Le. :

Signature

Cachet de l'entreprise
