

COOPÉRATIVES AGROALIMENTAIRES

Quels nouveaux relais de croissance pour la filière alimentaire

- Comment tirer profit des nouveaux débouchés et opportunités d'affaires pour votre filière
- Dynamique commerciale, marketing, innovation... : décrypter les initiatives incontournables pour générer de la croissance en GMS
- Quelles stratégies mener à l'international pour assurer votre développement

■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■



Philippe BERNARD
Directeur du Partenariat PME
et Monde Agricole
CARREFOUR



Thierry BLANDINIÈRES
Directeur général
UNION IN VIVO



Bruno DAVID
Directeur Sourcing -
PME - Coopératives
ITM ALIMENTAIRE
INTERNATIONAL



Maxime VANDONI
Directeur général
TERRENA

■■■ ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE ■■■

• AUCHAN • AXEREAL • BLUE WHALE • CAVES DE RAUZAN • COOP DE FRANCE • D'AUCY •
EURALIS • FCD • GELAGRI • KANTAR WORLDPANEL FRANCE • SODIAAL •

Avec un tiers des marques alimentaires dans leurs portefeuilles, les coopératives françaises représentent 40% de l'alimentaire français.

Face à la crise agricole et à la restructuration des filières dans un paysage agroalimentaire en pleine mutation, les coopératives possèdent de nombreux atouts pour répondre aux nouvelles exigences des consommateurs : traçabilité des produits, proximité agricole, made in France...

Le défi majeur réside alors tant dans la mise en place d'actions individuelles d'expansion autour de rachats, rapprochements ou internationalisation que dans la mobilisation collective pour valoriser et différencier l'offre coopérative auprès des acheteurs en GMS et des consommateurs.

Dans ce contexte, LSA organise le 16 mars prochain à Paris, la 1ère édition de sa conférence dédiée aux coopératives agroalimentaires. Les acteurs incontournables du milieu coopératif et de la grande distribution viendront débattre, partager leurs retours d'expériences et vous apporter un éclairage complet sur les problématiques d'actualité :

- Comment tirer profit des nouveaux débouchés et opportunités d'affaires pour votre filière
- Quels sont les atouts de l'offre coopérative à valoriser pour séduire les nouveaux consommateurs en alimentaire
- Dynamique commerciale, marketing, innovation... : décrypter les initiatives incontournables pour générer de la croissance en GMS
- Quelles stratégies mener à l'international pour assurer votre développement

Inscrivez-vous sans plus tarder au rendez-vous LSA incontournable des coopératives !

Au plaisir de vous y accueillir,

Margot GASSOT
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
digital

COOPÉRATIVES AGROALIMENTAIRES

Quels nouveaux relais de croissance pour la filière alimentaire

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Philippe BERNARD	Directeur du Partenariat PME et Monde Agricole CARREFOUR
Thierry BLANDINIÈRES	Directeur général UNION IN VIVO
Jacques CREYSSEL	Président FCD
Bruno DAVID	Directeur Sourcing – PME – Coopératives ITM ALIMENTAIRE INTERNATIONAL
Philippe DE RAYNAL	Directeur général AXEREAAL
Armelle GUIZOT	Chef de Groupe Marketing D'AUCY
Philippe HEBRARD	Directeur général CAVES DE RAUZAN
Gaëlle LE FLOCH	Strategic Insight Director KANTAR WORLD PANEL FRANCE
Olivier PAGEAU	Directeur des achats artisans Directeur de la relation avec le monde agricole AUCHAN FRANCE
Christian PEES	Président EURALIS
Régis PENNARUN	Directeur Marketing Développement GELAGRI (PAYSAN BRETON LES SURGELÉS)
Michel PRUGUE	Président COOP DE FRANCE
Frédéric ROSTAND	Directeur général SODIAAL
Maxime VANDONI	Directeur général TERRENA
Alain VIALARET	Directeur général BLUE WHALE

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

- **Distributeurs, industriels grands groupes et PME** •
- Présidents-directeurs généraux • Directeurs généraux et Directeurs adjoints • Directeurs et Responsables commerciaux • Directeurs stratégiques • Directeurs développement • Directeurs des achats • Directeurs et Responsables des ventes • Directeurs et Responsables marketing • Directeurs et Responsables communication •

Journée animée par Yves PUGET, Directeur de la rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE – Quelles collaborations mettre en place pour valoriser la filière alimentaire coopérative**



Olivier PAGEAU
Directeur des achats artisans
Directeur de la relation avec le monde agricole
AUCHAN FRANCE

9h30 **Panorama chiffré du secteur des coopératives en GMS et perspectives d'évolution à l'horizon 2017**

- Grands groupes vs PME, internationales vs locales, dynamiques de regroupement... : décryptage du paysage français des coopératives
- Benchmark des modèles à suivre à l'étranger

Intervenant à confirmer

CONSTRUIRE UNE OFFRE COOPÉRATIVE DIFFÉRENCIÉE ET INNOVANTE EN GMS

10h00 **Actions collectives : valoriser et différencier l'offre coopérative**

- Nouvelles attentes consommateurs : quels enjeux et actions pour améliorer la performance du secteur coopératif
- Tirer parti d'une communication structurée autour de l'offre coopérative : retour sur la campagne de communication « la coopération agricole »

Michel PRUGUE | Président | **COOP DE FRANCE**

10h30 **Distributeurs et coopératives : comment nouer des partenariats stratégiques gagnant-gagnant**

Philippe BERNARD | Directeur du Partenariat PME et Monde Agricole | **CARREFOUR**

10h45 Pause

11h15 **Profil des consommateurs en alimentaire et comportements d'achat : état des lieux 2015 et tendances 2016-2017**

- Faire le point sur les évolutions des tendances d'achat alimentaires en 2015 et dans les années à venir
- Informations nutritionnelles, ancrage dans les terroirs et territoires... : étude des facteurs déclencheurs d'achat et des nouveaux arbitrages
- Bilan chiffré des ventes en volume-valeur et analyse du comportement d'achat dans les différents circuits de distribution

Gaëlle LE FLOCH | Strategic Insight Director | **KANTAR WORLD PANEL FRANCE**

11h45 **TABLE RONDE – Achats responsables : construire des accords distributeurs-coopératives pérennes**

- Nouer des partenariats de moyen terme pour dépasser la guerre des prix
- Valorisation de la filière française et de la proximité agricole : les clefs pour séduire les nouveaux consommateurs responsables
- Traçabilité des produits, sécurité alimentaire... : rassurer et convaincre les consommateurs vigilants

Bruno DAVID | Directeur Sourcing – PME – Coopératives | **ITM ALIMENTAIRE INTERNATIONAL**

Philippe HEBRARD | Directeur général | **CAVES DE RAUZAN**

Régis PENNARUN | Directeur Marketing Développement | **GELAGRI (PAYSAN BRETON LES SURGELÉS)**

12h30 **Quelles actions mener pour renforcer les marques de coopératives auprès des consommateurs**

- Marques coopératives : quels atouts mettre en avant pour faire la différence auprès du shopper
- Les clefs d'une communication efficace pour valoriser votre offre en GMS
- Miser sur l'innovation pour créer de la valeur et émerger dans un marché hyperconcurrentiel

Armelle GUIZOT | Chef de Groupe Marketing | **D'AUCY**

13h00 Déjeuner

QUELLES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE POUR LES COOPÉRATIVES À L'HORIZON 2020

14h30 **INTERVIEW – La vision de la FCD**

Jacques CREYSSEL | Président | **FCD**

14h40 **DÉBAT – Acquisitions, rachats, rapprochements avec des entreprises non coopératives... : quelles stratégies de croissance pour réussir dans un paysage agroalimentaire en mutation**

- Optimisation logistique, économies, engagement RSE... : les bénéfices de la mutualisation
- Accroître votre portefeuille de marques pour augmenter votre visibilité auprès du grand public et valoriser votre production
- Les clefs pour préserver une gouvernance efficace et gagner en compétitivité

Philippe DE RAYNAL | Directeur général | **AXEREAAL**

Maxime VANDONI | Directeur général | **TERRENA**

15h10 **Focus sur la filière laitière. Comment vous restructurer pour faire face aux contraintes réglementaires et économiques**

- La fin des quotas ou l'ouverture internationale : comment surmonter les contraintes législatives
- Améliorer votre implantation territoriale et renforcer votre portefeuille de marques pour fédérer vos producteurs adhérents
- Réaliser des économies d'échelle grâce à des synergies de collecte et de traitement industriel

Frédéric ROSTAND | Directeur général | **SODIAAL**

15h40 **DÉBAT – International, export : tirer profit des nouveaux débouchés pour votre filière**

- Structure financière saine, marques fortes, collaborateurs engagés, réseautage ... : les atouts d'une internationalisation réussie
- Partenariat, prise de participation, création de sociétés communes : comment s'implanter à l'étranger
- Faire le point sur les pays et marchés à fort potentiel

Christian PEES | Président | **EURALIS**

Alain VIALARET | Directeur général | **BLUE WHALE**

16h10 **ALLOCUTION DE CLÔTURE – Les ambitions d'un modèle tourné vers la création de valeur : le plan 2025 du premier groupe coopératif français, InVivo**

- Structurer les filières agricoles et agroalimentaires et offrir de nouveaux débouchés en France et à l'international
- Investir dans les métiers d'avenir : le big data agricole, le digital, l'agriculture numérique de précision et le biocontrôle
- Modèle coopératif ou structure privée : forces et faiblesses de chaque modèle



Thierry BLANDINIÈRES
Directeur général
UNION IN VIVO

16h40 Fin de la journée

Retrouvez le programme détaillé de cet évènement et inscrivez-vous sur : <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/>



TROPHÉES LSA 2016

Les trophées LSA
récompensent tous les acteurs
de la grande consommation pour
leurs stratégies Cross-canal,
leurs Forces de vente,
leurs démarches Diversité et RSE
et leurs Innovations

**Déposez dès à présent
votre candidature !**



Plus d'informations sur
<http://evenements.infopro-digital.com/lisa/>

LES RENCONTRES

LSA



Nos prochaines conférences

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

CATEGORY MANAGEMENT

**Maîtrisez l'expérience shopper tout au long
de vos parcours d'achat**

23 mars 2016, Paris

ÉCONOMIES COLLABORATIVES

**Co-crédation, économie circulaire, logique
servicielle, social business : intégrer le
collaboratif dans votre business model**

6 avril 2016, Paris

CONGRÈS OMNISCANAL

31 mai 2016, Paris



Nos prochaines formations

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

DIGITAL TO STORE

**Générer du trafic en points de vente via
le Web et le Mobile**

23 mars 2016, Paris

MARKETING MOBILE

**De la conception de votre stratégie à sa mise
en place**

24 mars 2016, 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.

Elvire ROULET

eroulet@infopro-digital.com

Tél. : (+ 33) 01 77 92 93 36

■ Conférence

Mercredi 16 mars 2016

COOPÉRATIVES AGROALIMENTAIRES

Lieu : Paris

Le lieu précis vous sera communiqué
très prochainement.

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

<http://evenements.infopro-digital.com/lisa/conference-cooperatives-agroalimentaires-2015-2557,tarifs>

Onglet informations et tarifs

En partenariat avec



Coop de France représente 2800 coopératives agricoles et agroalimentaires, 84,3 milliards de CA, 160 000 salariés et 40% du CA agroalimentaire français.

<http://www.coopdefrance.coop/fr/index.html>

Avec le soutien de



La FEEF, Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, rassemble 600 entreprises indépendantes. Sa vocation est de fédérer, représenter et promouvoir ces dernières notamment dans le cadre d'un dialogue permanent avec les enseignes de la grande distribution. C'est une passerelle, un accélérateur de business des PME vis-à-vis de leurs clients de la distribution. Au-delà de cette mission, la FEEF, défenseur de l'entrepreneuriat indépendant, entend faire valoir le rôle des PME (99,8% des entreprises françaises) comme véritable poumon de l'économie d'aujourd'hui dans les différentes régions de France. Elle soutient des mesures différenciées pour ces PME en termes d'accès au financement bancaire, au financement de l'innovation, au dispositif d'accompagnement pour le développement à l'export et à une fiscalité plus juste versus les grands groupes.

www.feef.org

VOUS FORMER avec LSA ?

Toutes les formations sur <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/formations/>

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 : 20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Services 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-digital.com/lisa/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 **COOPÉRATIVES AGROALIMENTAIRES**
du 16 mars 2016

Tarif général	Tarif PME (effectif groupe < 250 salariés et hors prestataires de services)
Jusqu'au 19 février 2016	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 1 095 € HT / 1 314 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 Jour 845 € HT / 1 014 € TTC
A partir du 20 février 2016	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 1 195 € HT / 1 434 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 Jour 945 € HT / 1 134 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://evenements.infopro-digital.com/lsa/>

- ☐ Je joins un chèque de€ TTC à l'ordre de GISI
- ☐ J'enverrai mon paiement à réception de la facture
- ☐ 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-digital.com/lsa/cgv> et les accepte sans réserve

Fait à :

Le. :

Signature

Cachet de l'entreprise