

# CONGRÈS RHD

12<sup>e</sup> rencontre des acheteurs, fournisseurs et distributeurs de la RHD

AVEC LES TÉMOIGNAGES UNIQUES DE :



France DE SAMBUCY  
Directeur des Achats  
SODEXO



Louis LE DUFF  
Fondateur et Président  
GROUPE LE DUFF



Jean-Noël PÉNICHON  
Vice-Président  
Information Technology  
(IS & Digital) France  
MCDONALD'S



Olivier DE MENDEZ  
Directeur régional France  
STARBUCKS

ET LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE :

Jean-François PIÈGE  
Grand Chef Etoilé

PARTENAIRES PREMIUM



En partenariat avec



Avec le soutien de



Formation complémentaire

Judi 3 décembre 2015

**MARKETER VOTRE CONCEPT POUR GAGNER**

Les clefs de la croissance en restauration

Dans un contexte de baisse générale de la fréquentation, compensée par une hausse de la dépense moyenne, le chiffre d'affaires 2014 du secteur de la restauration commerciale s'est néanmoins maintenu.

Dorénavant, fini la consommation de masse, en quête de personnalisation, de transparence, de qualité et de traçabilité, les clients affichent de nouvelles attentes. **Pour explorer les nouvelles pistes de satisfaction clients, gagner des parts de marché et tirer la croissance, les restaurations commerciales et collectives doivent savoir se réinventer avec une offre revisitée, une politique promotionnelle offensive et une relation client digitalisée et multicanal.** Néorestaurat[i]on réunit à l'occasion de cette 12ème édition du Congrès RHD, **un plateau d'exception, avec notamment la présence de Louis Le Duff, d'Olivier de Mendez et de Jean-François Piège.** Seront débattus durant cette journée les enjeux d'actualité tels que :

- **Prix, augmentation du trafic...** : les axes pour développer la croissance en restauration commerciale et collective
- **Tendances émergentes, concepts innovants, attentes des clients** : quelle nouvelle donne en RHD
- Les clés pour **bâtir une véritable stratégie multicanal créatrice de valeur**

En complément, une journée de formation pratique animée par Anne-Claire Paré du Cabinet Bento vous apportera les leviers de la réussite pour marketer votre concept.

Je vous donne rendez-vous le 2 décembre prochain,

Inscrivez-vous dès aujourd'hui au rendez-vous incontournable de la RHD,

**Agnès KAPLAN**

**Chef de projet conférences | NEORESTAURATION**



Depuis 1972, Néorestaurat[i]on anime le marché de la restauration avec un mensuel 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 restauration 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 restauration en France, Néorestaurat[i]on a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

UNE PUBLICATION DU GROUPE

**INFOPRO**  
digital

## CONGRÈS RHD

12<sup>e</sup> rencontre des acheteurs, fournisseurs et distributeurs de la RHD

## NOTAMMENT AVEC LES INTERVENTIONS DE

<b>Véronique ALBEROLA</b>	Chargée d'Etude senior <b>FOOD SERVICE VISION</b>
<b>Maria BERTOCH</b>	Industry Expert - Foodservice Europe & Russia <b>THE NPD GROUP</b>
<b>François BLOUIN</b>	Dirigeant Fondateur <b>FOOD SERVICE VISION</b>
<b>Paul BOUNAUD</b>	Foodservice Category Manager <b>GS1 FRANCE</b>
<b>Didier CAGÉ</b>	Directeur général <b>DISTRIBOISSONS</b>
<b>Gérald D'ONOFRIO</b>	Directeur général France-Belgique-Hollande <b>SSP</b>
<b>France DE SAMBUCY</b>	Directeur des Achats <b>SODEXO</b>
<b>Maria FLAMENT</b>	Responsable Voix du Client <b>LEROY MERLIN</b>
<b>Aurélien GANDRE</b>	Fondateur <b>UPPER BURGER</b>
<b>Guillaume GIBAUT</b>	Président <b>LE SLIP FRANÇAIS</b>
<b>Jocelyne GISQUET</b>	Directrice Marketing & Qualité <b>SODEXO ENTREPRISES</b>
<b>Luc HAMAYON</b>	Directeur national <b>PROMOCASH</b>
<b>David HAUTREUX</b>	Grand Compte national Restauration Hors-Domicile <b>TOUTADOM</b>
<b>Pascale JACQUEMOT</b>	Directrice Logistique Méthodes et Projets <b>TRANSGOURMET</b>
<b>Anne-Claire PARÉ</b>	Fondatrice <b>CABINET BENTO</b>
<b>Jean-Noël PENICHON</b>	Vice-Président Information Technology (IS & Digital) France <b>MCDONALD'S</b>
<b>Michel PÉROL</b>	Directeur général Travel Retail France <b>LAGARDERE SERVICES</b>
<b>Hervé POIRIER</b>	Director International Operations <b>STEAK'N &amp; SHAKE</b>
<b>Rémi ROCCA</b>	Directeur Achats-Qualité-Logistique <b>MCDONALD'S FRANCE</b>
<b>Quirze SALOMO</b>	Conseiller délégué <b>HOME MEAL REPLACEMENT, NOSTRUM</b>
<b>Dominique THILLAUD</b>	Président du directoire <b>GROUPE AÉROPORT DE LA CÔTE D'AZUR</b>
<b>Rodolphe WALLGREN</b>	Président-Directeur général et Fondateur <b>MEMPHIS COFFEE</b>

## VOUS ÊTES CONCERNÉS :

## Établissements

- Restaurateurs • Industriels fournisseurs • Grossistes • Distributeurs • Équipementiers • Investisseurs financiers dans le secteur de la RHD •

## Fonctions

- Directeurs généraux • Directeurs adjoints • Directeurs du développement • Directeurs et responsables marketing • Directeurs et responsables des achats • Directeurs commerciaux • Directeurs de clientèle • Directeurs et responsables grands comptes • Directeurs et responsables logistique •

Journée animée par la Rédaction de Néorestaurant : Sabine DURAND, Directrice de la Rédaction, Florent BEURDELEY, Journaliste et Encarna BRAVO, Journaliste.

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOUCTION D'OUVERTURE - Les nouveaux défis de la restauration commerciale à l'horizon 2016-2017**



Olivier DE MENDEZ  
Directeur régional France  
**STARBUCKS**

9h30 **La vision d'un Grand Chef. Jean-François Piège à la tribune**  
Jean-François PIÈGE | Grand Chef Etoilé

10h00 **Tour d'horizon chiffré et perspectives de développement du marché de la RHD**

- Chiffres européens : les modèles à suivre à l'étranger
  - Panorama marché : quelle répartition et évolutions entre les chaînes et les indépendants
  - Vision des segments les plus porteurs de la restauration
  - Les nouvelles habitudes alimentaires de la génération Y
- Maria BERTOCH | Industry Expert - Foodservice Europe & Russia | **THE NPD GROUP**

10h20 Pause et visite de l'espace partenaires

10h50 **Information produit en RHD : les raisons de l'intégrer dans votre stratégie d'entreprise**

- Impacts des exigences réglementaires et des demandes clients dans la gestion de vos données produit
  - De la nécessité de maîtriser et structurer un flux d'informations important, diffus et dynamique
  - Recommandation nutrition GEM-RCN, programme ONILAIT... : fiabiliser l'échange d'information produit grâce à la fiche produit
- Paul BOUNAUD | Foodservice Category Manager | **GS1 FRANCE**  
Pascale JACQUEMOT | Directrice Logistique Méthodes et Projets | **TRANSGOURMET**

11h20 **MINUTES EXPERT - Les chaînes face aux nouvelles attentes du consommateur en termes d'offre, de prix et de services**

- Décrypter les réponses des chaînes rapides et assises aux besoins émergents consommateurs
  - Quelles adaptations et nouvelles offres pour demain
- Véronique ALBEROLA | Chargée d'Etude senior | **FOOD SERVICE VISION**

11h35 **REVUE DE TENDANCES - Les concepts les plus innovants du moment**

- Food markets, Pizza 4G, Poulet « Fou » & viandes à pedigree... : le meilleur des nouveaux concepts
- Le grand mash up, le gastro on the go, le liquide relais de croissance : panorama des produits qui décollent
- Tout savoir sur les positionnements et les histoires les plus inspirantes

Anne-Claire PARÉ | Fondatrice | **CABINET BENTO**

12h00 **Le Lab Concept La vague américaine à l'assaut de la France. Le cas Steak'n & Shake**

Hervé POIRIER | Director International Operations | **STEAK'N & SHAKE**

12h10 Cocktail déjeunatoire et networking

13h35 **Interview Concept Les recettes du succès d'un concept gagnant : comment gérer et structurer votre croissance**

Rodolphe WALLGREN | Président-Directeur général et Fondateur | **MEMPHIS COFFEE**

13h50 **MINUTES EXPERT - La distribution hors-domicile en pleine mutation**

- Etat des lieux des évolutions du secteur et des nouveaux modèles de distribution
  - Quels impacts sur l'offre, les prix et les services
  - Les nouveaux challenges de la distribution à relever en 2016
- François BLOUIN | Dirigeant Fondateur | **FOOD SERVICE VISION**

14h05 **TABLE RONDE DISTRIBUTEURS - Redistribution des cartes, évolutions des attentes clients : la nouvelle donne des stratégies de la distribution**

- Concentration des acteurs et montée en puissance des logisticiens : dresser le nouveau paysage de la distribution
- Évolution des demandes clients et de l'offre distributeur : l'impact du fait maison
- Le pricing : cerner les nouveaux enjeux tarifaires et promotionnels

Didier CAGÉ | Directeur général | **DISTRIBOISSONS**  
Luc HAMAYON | Directeur national | **PROMOCASH**

14h30 **Logistique. Les enjeux du dernier km : quels axes d'optimisation de votre logistique en RHD**

- Les facteurs clés de succès pour gagner en performance
  - Comment se différencier grâce au service et à une logistique à forte valeur ajoutée
  - Cas pratiques en restauration commerciale et collective
- David HAUTREUX | Grand Compte national Restauration Hors-Domicile | **TOUTADOM**

15h00 **Digital. Bornes, paiement sans contact... : miser sur une stratégie multicanal et multiservices**

- Web-to-store, drive-to-store... : digitaliser votre relation client pour mieux cibler leurs besoins et valoriser votre offre
- Comment générer du chiffre d'affaires additionnel via de nouveaux services
- Quelle politique d'animation et de promotion mener pour augmenter le trafic
- Bilan de la mise en place du pay by phone

Jean-Noël PÉNICHON | Vice-Président Information Technology (IS & Digital) France | **MCDONALD'S**

15h20 **Digital, CRM, promotions, fidélisation... : générer du trafic et accroître la fréquentation de vos enseignes**

- Pré-commande en ligne, programme de fidélité dématérialisé, partenariat avec Uber... : les innovations clients à développer
- Digitalisation des promotions pour fidéliser la clientèle et créer du lien

- Quel dispositif 360° pour répondre aux attentes consommateurs

Aurélien GANDRE | Fondateur | **UPPER BURGER**  
Jocelyne GISQUET | Directrice Marketing & Qualité | **SODEXO ENTREPRISES**

15h40 **Benchmark Digital. Les clés d'une stratégie omnicanal créatrice de valeur**

- Magasin connecté, parcours client, offre, organisation... : les dernières avancées des pratiques omnicanal
- Comment intégrer et placer la data au cœur de votre stratégie cross-canal

Maria FLAMENT | Responsable Voix du Client | **LEROY MERLIN**

Guillaume GIBAUT | Président | **LE SLIP FRANÇAIS**

16h00 **Le Lab Concept La tendance low cost. Le cas Nostrum**

Quirze SALOMO | Conseiller délégué | **HOME MEAL REPLACEMENT, NOSTRUM**

16h10 **TABLE RONDE ACHETEURS - Qualité, fraîcheur, traçabilité, montée en gamme .... : adapter votre politique achat aux nouvelles attentes clients**

- Quelle stratégie efficace de prévision des ventes mener en termes de volumes et de supply chain
  - Nouveaux besoins consommateurs : comment s'adapter sans impacter vos prix de ventes clients
  - Traçabilité, fraîcheur, qualité : la nouvelle politique d'achat
- France DE SAMBUCY | Directeur des Achats | **SODEXO**  
Rémi ROCCA | Directeur Achats-Qualité-Logistique | **MCDONALD'S FRANCE**

16h35 **Aéroport de demain : le rôle primordial de la restauration de concession. Cas de l'Aéroport de Nice**

- Mélange de marques internationales fortes et d'enseignes régionales : la stratégie des aéroports régionaux
  - Offre de restauration diversifiée : quelle bonne dose de concepts et de restaurants de grands chefs adopter
  - Les nouveaux leviers de satisfaction client en restauration
- Gérald D'ONOFRIO | Directeur général France-Belgique-Hollande | **SSP**  
Michel PÉROL | Directeur général Travel Retail France | **LAGARDERE SERVICES**  
Dominique THILLAUD | Président du Directoire | **GROUPE AÉROPORT DE LA CÔTE D'AZUR**

17h10 **ALLOUCTION DE CLÔTURE - L'international : nouvel axe de croissance ?**



Louis LE DUFF  
Fondateur et Président  
**GROUPE LE DUFF**

17h40 Fin de la journée

**Jeudi 3 décembre 2015**

## **MARKETER VOTRE CONCEPT POUR GAGNER** **Les clefs de la croissance en restauration**

### **Objectifs de la formation :**

- ✓ Intégrer les tendances et les bonnes idées issues du monde entier
- ✓ Construire une offre adaptée aux nouvelles attentes clients
- ✓ Actionner les bons leviers pour dynamiser votre concept de restauration

### **Formation animée par :**



Anne-Claire PARÉ  
Fondatrice  
CABINET BENTO

### **IDENTIFIER LES TENDANCES CONSOMMATEURS ET LES BEST PRACTICES A ADOPTER**

- **Analyser les nouveaux comportements consommateurs et leurs impacts sur la restauration**  
Génération Y, Trentenaires, Seniors, Kidults, Familles Connectées, Créatifs culturels... : les nouvelles cibles de la restauration et leurs attentes  
Comment bâtir des propositions de restauration adaptées : identifier les techniques marketing et leurs perspectives d'évolution en France et à l'international
- **Comment vous approprier les tendances et best practices de la restauration internationale**  
Quelles sont les clés du succès des concepts qui gagnent et les tendances à exploiter pour préparer demain  
Dynamiser et différencier vos offres : promesse, identité de marque, produits signature, registres culinaires, modes de consommation...
- **Atelier : adapter ces bonnes pratiques à votre concept**

### **DÉFINIR ET VOUS APPROPRIER UNE DÉMARCHE MARKETING IMPACTANTE POUR VALORISER VOTRE CONCEPT**

- **Définir les fondamentaux d'un marketing gagnant et tirer parti des nouvelles opportunités de ciblage et de communication**  
Analyse de 3 cas pratiques d'entreprises emblématiques du secteur Starbucks / Chipotle / Paul
- **Atelier : développer et faire vivre une offre marketing imparable**
- **Acquérir la méthodologie nécessaire pour vous évaluer et établir une stratégie de dynamisation de votre offre**  
Maîtriser les 5 étapes clés d'un diagnostic express  
A partir du diagnostic, définir la stratégie la mieux adaptée à votre situation  
Décliner votre stratégie en actions identifiables et contrôlables  
Savoir la communiquer clairement auprès de vos collaborateurs et consommateurs
- **Travail en groupes : établir votre diagnostic marketing et votre plan d'action**  
Faire le bilan de votre concept : promesse, prix, profil clients, fondamentaux de l'offre, positionnement, communication mise en place...  
Définir votre stratégie de dynamisation et construire votre plan d'action
- **Synthèse des apprentissages et tour de table**

#### Horaires :

8h30 Accueil des participants / 9h00 : début de la journée  
12h30 : déjeuner avec l'ensemble des participants  
17h00 : fin de la journée

**neo**  
restauration  
SOLUTIONS ET INSPIRATIONS POUR LES ACTEURS DE LA RHD



### **Nos prochaines conférences**

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

#### **MOYENS DE PAIEMENT**

15 octobre 2015, Paris

#### **URBANISME COMMERCIAL**

3 novembre 2015, Paris

#### **CONGRÈS DE LA FRANCHISE**

4 novembre 2015, Paris

#### **CLICK & COLLECT, DRIVE ET CASIERS**

17 Novembre 2015, Paris

#### **NOUVELLE DISTRIBUTION**

2 décembre 2015, Paris

#### **INTELLIGENCE CLIENTS**

3 décembre 2015, Paris

#### **PROXIMITÉ**

10 décembre 2015, Paris



### **Nos prochaines formations**

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

#### **CONSTRUIRE VOTRE STRATÉGIE DRIVE**

18 novembre 2015, Paris

#### **MARKETING CROSS-CANAL**

18-19 novembre 2015, Paris

#### **PARCOURS E-MARKETING/MULTICANAL**

25-26 novembre 2015, Paris

### **Nous contacter**

Vous avez une question relative à l'un de nos évènements ? 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](mailto:eroulet@infopro-digital.com)**

**Tél. : (+ 33) 01 77 92 93 36**

## ■ Conférence

**Mercredi 2 décembre 2015**

**HÔTEL D'ÉVREUX**

19, place Vendôme

75001 Paris

Tél. : (33) 01 53 65 75 85

Métro : Madeleine (lignes n°8, 12 et 14)

Opéra (lignes n°3, 7 et 8)

Parking public : Vinci, Place Vendôme

## ■ Formation

**Jeudi 3 décembre 2015**

**MARKETER VOTRE CONCEPT POUR GAGNER**

La formation se tiendra à Paris,  
le lieu exact vous sera précisé sur votre convention  
envoyée avant le stage.

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

[http://evenements.infopro-digital.com/neorestaurat/  
conference-congres-rhd-2015-1471](http://evenements.infopro-digital.com/neorestaurat/conference-congres-rhd-2015-1471)

Onglet Informations et tarifs

## Conditions générales de vente

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

GISI est un organisme de formation déclarée 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.309 395 820 RCS Nanterre

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 1 057 080 euros. Siège social : 10, place du Général de Gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°309 395 820) 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](mailto:cnil@gisi.fr)

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://www.neorestaurat.com/conditions>

## PARTENAIRES PREMIUM



GS1, la puissance des standards pour améliorer la façon dont nous travaillons et vivons.

Créée en 1972, l'organisation GS1 s'est attachée, dès l'origine et partout dans le monde, à la mise au point, à la diffusion et à la promotion d'un langage commun fondé sur des standards d'échanges d'informations éprouvés, reconnus et adaptés aux besoins de chacun des intervenants de la chaîne d'approvisionnement.

Aujourd'hui, ce sont plus de 36 000 entreprises adhérentes en France, dont 90 % de PME, qui grâce aux standards GS1 peuvent dialoguer et commercer avec 1 million de partenaires dans le monde. Au-delà de la volonté de définir des standards pour un marché ouvert, GS1 France a pour ambition de promouvoir l'innovation et les nouvelles technologies en accompagnant la transformation numérique de nombreux secteurs économiques (PGC, distribution, RHD, santé,...) et métiers (Data Management, Supply Chain Management, Transport, Marketing, ...).

[www.gs1.fr](http://www.gs1.fr)



Depuis 15 ans, Toutadom est le partenaire des acteurs de la restauration hors domicile. Toutadom est l'expert en logistique et livraison de produits alimentaires sous température dirigée. Que vous soyez acteurs de la restauration collective ou CHR, nous vous offrons une gamme de prestations logistiques complètes adaptées à vos besoins : approvisionnement, stockage, préparation des commandes, livraison des produits.

Notre mission est de vous accompagner dans vos activités logistiques et d'assurer vos livraisons de produits alimentaires en vous garantissant un service fiable.

Nos points forts :

- Analyse des besoins
- Optimisation des processus et maîtrise des coûts
- Expertise de la chaîne du froid
- Traçabilité de vos livraisons
- Respects des délais de livraisons

[www.stars-service.com/livraison-a-domicile-toutadom](http://www.stars-service.com/livraison-a-domicile-toutadom)

## En partenariat avec :



Food Service Vision, cabinet de conseil, d'études et d'outils de veille, qui accompagne la croissance et la performance des acteurs du hors-domicile.

[www.foodservicevision.fr](http://www.foodservicevision.fr)

[www.foodservicetracking.fr](http://www.foodservicetracking.fr)

## Avec le soutien de :



# Bulletin d'Inscription

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

RHD03

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 :

Le congrès « RHD » du 2 décembre 2015

La formation « Marketer votre concept pour gagner »  
du 3 décembre 2015

### Tarif général (inscriptions jusqu'au 31 octobre)

1 Jour  
995 € HT / 1194 € TTC

2 Jours  
1690 € HT / 2028 € TTC

### Tarif général (inscriptions à partir du 1<sup>er</sup> novembre)

1 Jour  
1095 € HT / 1314 € TTC

2 Jours  
1790 € HT / 2148 € TTC

### Tarif Restaurateur

1 Jour  
795 € HT / 954 € TTC

2 Jours  
1395 € HT / 1674 € TTC

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

<http://www.neorestauracion.com>

Je joins un chèque de ..... € TTC à l'ordre du GISI

J'enverrai mon paiement à réception de la facture

J'accepte de recevoir des offres adressées par Neorestauracion  
ou ses partenaires

Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui  
sont accessibles à l'adresse : <http://www.neorestauracion.com/conditions>  
et les accepte sans réserve.

Fait à : .....

Le : .....

Signature

Cachet de l'entreprise