



CATEGORY MANAGEMENT

20 mars 2018 - Paris

9^E ÉDITION

Réussir la montée en puissance de vos catégories

Avec la participation exceptionnelle de :

Guillaume BAGLIN
Directeur commercial
et marketing

JACQUET BROSSARD

Florence BURTIN
Directrice du Category
Management

ORANGINA SUNTORY FRANCE

Vincent DE CHIARA
Head of category management
and sales development

FINDUS FRANCE

Nativité RODRIGUEZ
Directeur Marketing
**COCA-COLA EUROPEAN
PARTNERS**

Frédérique VILLIARD
Directrice Business Développement
**L'ORÉAL FRANCE
GRAND PUBLIC**

En partenariat avec :



Avec le soutien de :



Édito

A lors que la moitié des catégories PGC étaient en croissance volume au 1^{er} semestre 2017, elles ne sont plus qu'une sur trois dans ce cas au cours des 6 mois suivants*. **Le category management peut-il faire office d'arme anti-crise et permettre aux marques nationales de relancer la croissance ?**

Le challenge est d'abord celui de l'attractivité de l'offre. **Jamais les shoppers n'ont exprimé aussi nettement leurs attentes** : ils achètent moins et se tournent vers des produits plus sains, plus naturels. Surtout, ils n'hésitent plus à effectuer leurs achats en dehors des réseaux classiques. **Ainsi faut-il réinventer le métier de category manager** : développer des dispositifs catégoriels véritablement shopper centric, remettre en question nos stratégies de marques, construire conjointement la performance de nos catégories.

Afin de relever le défi ensemble, LSA vous donne rendez-vous le 20 mars 2018 pour la 9ème édition de la conférence CATEGORY MANAGEMENT : une journée d'échanges et de réflexion lors de laquelle des intervenants exceptionnels reviendront sur le développement de dispositifs catégoriels différenciants et créateurs de valeur :

- Multiplication des touchpoints, massification des enseignes, diversification des leviers... : **quels impacts sur le métier et les organisations**
- Personnalisation, diversification, hybridation de marques : **sortir de notre zone de confort pour recréer de la valeur**
- **Comment relever conjointement le défi d'une démarche catégorielle véritablement omnicanal**

Temps fort de la journée, la cérémonie des 3^{es} Trophées du Category Management récompensera les démarches best-in-class des industriels, distributeurs et acteurs des services.

Ne manquez pas votre grand rendez-vous de rentrée.

Je vous y attends nombreux,

Aurore CHRISTINA
Chef de projet conférences LSA

*Source : IRI

Vous êtes concernés ?

SECTEURS :

Distributeurs et industriels de grands groupes et PME

FONCTIONS :

Directeurs et responsables category management,
Directeurs et responsables shopper marketing,
Directeurs et responsables merchandising ,
Directeurs et responsables trade marketing,
Directeurs et responsables commerciaux,
Directeurs marketing,
Directeurs et responsables d'enseigne,
Directeurs centrales d'achats,
Directeurs et responsables achats,
Category managers...



Notre vocation est de vous proposer de vrais moments d'échanges entre professionnels afin de répondre à deux objectifs :

- décrypter l'actualité et les enjeux du retail pour être plus performant
- créer des opportunités de rencontres d'affaires ou de partenariats pour développer votre activité.

Grâce aux événements LSA, vous bénéficiez de l'expertise des meilleurs intervenants et de personnalités reconnues du secteur.

25
événements

3 000
participants
/an

97%
de taux de
satisfaction



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.



CATEGORY MANAGEMENT - Réussir la montée en puissance de vos catégories

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

8 H 30 Accueil des participants

9 H 00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**

Nouvelle donne économique, shopper omnicanal : les réponses du category management pour créer de la valeur

> Frédérique VILLIARD - **L'ORÉAL FRANCE GRAND PUBLIC**

9 H 30 **Le point sur les performances des catégories à l'horizon 2019**

- État des lieux chiffrés des catégories PGC sur fond de guerre des prix et des promotions
- Comprendre la dispersion des shoppers hors GMS classique et identifier les opportunités de croissance additionnelle
- Assortiment, promotions, qualité produit, services : où sont les priorités et comment les adresser

> Olivier HUMEAU - **IRI FRANCE**

10 H 00 **DIVERSIFICATION - Recentrer votre stratégie sur les véritables attentes shopper pour multiplier vos relais de croissance**

- Au-delà de la technologie, cerner les opportunités d'innovations pertinentes pour votre marque et vos catégories
- Quelle activation en points de vente physiques et online pour maximiser le recrutement
- Illustration via les derniers lancements produits Croustibat

> Vincent DE CHIARA - **FINDUS FRANCE**

10 H 30 **PAUSE**

11 H 00 **Créer un partenariat durable distributeur - fournisseur autour de la donnée clients pour développer vos catégories**

- Focus sur un cas de collaboration réussie avec Danone Early Life Nutrition en 2017
- La vision clients comme point de convergence entre distributeurs et fournisseurs
- D'une stratégie long-terme partagée à la mise en place de plans d'actions concrets

> Maxime BRUNET - **EMNOS**

> Jennifer MANENC - **DANONE EARLY LIFE NUTRITION**

11 H 30 **Nourrir votre vision catégorielle pour impulser une nouvelle démarche**

- Segmenter votre catégorie et identifier ses axes de croissance : les clés pour élaborer un projet véritablement shopper centric
- De la théorie à la pratique : comment optimiser l'efficacité de vos dispositifs et plans d'action catégoriels

> Florence BURTIN - **ORANGINA SUNTORY FRANCE**

> Sandrine CAYEUX - **KANTAR WORLDPANAL FRANCE**

12 H 15

Remise des Trophées LSA du Category Management 2018 et déjeuner



14 H 00 **Quelle agilité pour adresser le ralentissement de la consommation et la pression concurrentielle**

- Envisager des moyens différents de dynamiser le commerce et de générer de la croissance... en l'absence de croissance naturelle

> Yves MARIN - **WAVESTONE**

14 H 30

MÉTIER – Bâtir le category management de demain

TABLE RONDE ANIMÉE PAR L'IMPP

- Comprendre les évolutions des organisations et des fonctions liées au category management
- Multiplication des touchpoints, massification des enseignes, diversification des leviers... : saisir les nouvelles missions et nouveaux périmètres d'action des category managers
- Regards croisés d'industriels de la grande consommation sur les priorités de la profession

> Guillaume BAGLIN - **JACQUET BROSSARD**

> Bernard BOURDON - **IMPP**

> Christel CHAULET - **DANONE PRODUITS FRAIS FRANCE**

> Thomas DECROIX - **PEPSICO FRANCE**

15 H 15

DATA SHARING - Relever conjointement le défi d'une démarche catégorielle véritablement omnicanal

- Ciblage des shoppers, marketing de visibilité, e-corner : assurer une expérience shopper cohérente sur tous les canaux
- Quelles pistes pour mettre en œuvre un trade-marketing à la performance cogéré avec votre partenaire distributeur

> Anne SOURDIN - **HEWLETT PACKARD FRANCE**

15 H 45

HYBRIDATION DE MARQUE - Élargir votre territoire de marque : l'exemple des catégories glaces

- Cerner les moteurs de croissance et les enjeux catégoriels : quels prérequis pour réussir votre hybridation de marque
- Impulsion, stratégie de contact et promotions : activer les leviers clés d'un lancement produit réussi
- Concevoir, exécuter et suivre: quels résultats en termes de vente et de pénétration

> Émilie BOUTHIER - **MARS CHOCOLAT FRANCE**

16 H 15

ALLOCUTION DE CLÔTURE

Faire du category management un levier de croissance

> Nativité RODRIGUEZ - **COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS**

16 H 45

Fin de journée

Vous avez développé des démarches catégorielles qui ont performé en 2017 ?



Déposez votre candidature avant le 9 FÉVRIER 2018

Informations et inscriptions :
trophees.catman@lsa.fr
ou 01 77 92 93 36

INTERVENANTS



Guillaume BAGLIN
Directeur commercial et marketing
JACQUET BROSSARD



Bernard BOURDON
Directeur associé
IMPP



Émilie BOUTHIER
Ice cream portfolio manager
MARS CHOCOLAT FRANCE



Maxime BRUNET
Consulting Director
EMNOS



Florence BURTIN
Directrice du category management
ORANGINA SUNTORY FRANCE



Sandrine CAYEUX
Business unit manager
KANTAR WORLDPANAL FRANCE



Christel CHAULET
Directeur du développement de la catégorie
DANONE PRODUITS FRAIS FRANCE



Vincent DE CHIARA
Head of category management and sales development
FINDUS FRANCE



Thomas DECROIX
Directeur commercial
PEPSICO FRANCE



Olivier HUMEAU
Président-Directeur général
IRI FRANCE



Jennifer MANENC
Head of category vision
DANONE EARLY LIFE NUTRITION



Yves MARIN
Directeur
WAVESTONE



Nativité RODRIGUEZ
Directeur marketing
COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS



Anne SOURDIN
Retail Digital Marketing Manager
HEWLETT PACKARD FRANCE



Frédérique VILLIARD
Directrice business development
L'ORÉAL FRANCE GRAND PUBLIC

Nos prochaines formations

CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE CATÉGORIELLE ADAPTÉE A LA PROXIMITÉ - 21 MARS 2018

Comment mettre en place un plan
d'actions gagnant

FORMATEUR : Virginie RAJON - **Fondatrice SHOPENING**

> Autres session de formation
20 Juin 2018
21 Novembre 2018

REVENDEUR VOTRE STRATÉGIE CATÉGORIELLE - 22 MARS 2018

Gagnez en impact dans la vente et l'exécution
de vos dispositifs catégoriels

FORMATEUR : Bernard BOURDON - **Directeur associé IMPP**

> Autres session de formation
21 Juin 2018
28 Novembre 2018

CATEGORY MANAGEMENT - 22-23 MARS 2018

Les clés pour impulser une nouvelle dynamique
à vos approches catégorielles

FORMATEUR : Virginie RAJON - **Fondatrice SHOPENING**

> Autres session de formation
18-19 Juin 2018
19-20 Novembre 2018

Nos prochaines conférences :

BIO

Valorisez votre offre et partez à la conquête
d'un marché drivé par la croissance

29 mars 2018, Paris

MARKETING DU PRIX

Réinventé les stratégies prix pour générer
de la valeur

12 avril 2018, Paris

CONGRÈS STRATÉGIE OMNISCANAL

Construire un parcours client fluide et intégré

31 mars 2018, Paris

Retrouvez tous les événements LSA sur
<http://events.lsa-conso.fr>

Informations pratiques

Mardi 20 Mars 2018

Elysées-Biarritz

22-24, rue Quentin Bauchart - 75008 Paris

Métro : George V (ligne 1)
Charles-de-Gaulle-Etoile (RER A)

Parking : George V avenue des Champs-Élysées
(face au 103)

Tarifs

TARIF GÉNÉRAL

1 195 € HT (1434 € TTC)

TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES

1 295 € HT (1554 € TTC)
(hors industriels et distributeurs)

Informations et inscriptions sur :

<http://events.lsa-conso.fr>

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 - 01 77 92 93 36

elvire.roulet@infopro-digital.com



Consultez nos conditions générales de vente en ligne sur
<http://evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv-evenements>

Notre partenaire



En tant que spécialiste de la connaissance client et sa valorisation, emnos exploite les données transactionnelles pour bâtir des recommandations stratégiques et opérationnelles en termes d'assortiment, promotion catalogue, merchandising, prix, média ciblé et communication. Implanté à Munich, Paris, Londres, Madrid, Bruxelles, Chicago et Saint-Petersbourg, emnos accompagne depuis près de 10 ans les leaders de la grande distribution à travers le monde, dont Walgreens, Carrefour, Franprix, Lenta et Auchan, et plus de 50 industriels incontournables de la grande consommation : Nestlé, P&G, Unilever, L'Oréal, Coca-Cola, Heineken, PepsiCo, Mars, Candia, etc.

<https://www.emnos.com/>



L'Association Nationale des Industries Alimentaires (ANIA) rassemble 19 fédérations nationales sectorielles et 20 associations régionales, représentatives des 17 647 entreprises alimentaires de France.

L'agroalimentaire est le premier secteur économique français avec un chiffre d'affaires de 172 milliards d'euros et le premier employeur industriel avec 427 213 salariés.

L'ANIA est l'interlocuteur privilégié des pouvoirs publics, des administrations et des médias sur les sujets liés à l'alimentation.

<http://www.ania.net>



IMPP a été fondé en 2004 avec la vocation d'accompagner les entreprises dans la mise en place de solutions pour intégrer le Category Management dans leur stratégie et dans sa mise en œuvre opérationnelle. L'entreprise est aujourd'hui leader en France sur les interventions liées au Category Management (Conseil en stratégie, Organisation, Formation et Coaching des équipes) auprès de clients industriels ou distributeurs, en B2C ou B2B.

IMPP se fixe pour objectif de donner une croissance d'avance à ses clients avec une méthode centrée sur la création de valeur pour le Shopper tout au long de son parcours d'achat en intégrant le Shopper Marketing dans son expertise.

Son approche à la fois stratégique, opérationnelle et matricielle apporte une vraie différence sur le marché par rapport à d'autres sociétés de Conseil parfois trop théoriques. Chaque intervention est adaptée à l'environnement spécifique des clients, ce qui permet de délivrer des solutions pertinentes, ad hoc, qui font la différence auprès du Shopper final en limitant au strict minimum les études préalables.

IMPP intervient aussi à l'international soit seul soit conjointement avec son partenaire britannique. The Quantic Group en fonction de la nature des missions confiées.

<http://www.canalshopper.com>

<http://www.impp.info>

Nos soutiens



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

- 2600 coopératives agricoles
- 85,9 milliards de CA global
- 165 000 salariés
- 40% du CA de l'agroalimentaire
- 1 marque alimentaire sur 3 est une coopérative

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



Notre vocation est de vous proposer de vrais moments d'échanges entre professionnels afin de répondre à deux objectifs :

- décrypter l'actualité et les enjeux du retail pour être plus performant
 - créer des opportunités de rencontres d'affaires ou de partenariats pour développer votre activité.
- Grâce aux événements LSA, vous bénéficiez de l'expertise des meilleurs intervenants et de personnalités reconnues du secteur.

<http://www.feef.org/>