



LA JOURNÉE BIO

Mercredi 3 avril 2019

À l'heure de la récolte, les clés pour poursuivre la croissance

Avec la participation exceptionnelle de :

Philippe BRAMEDIE
Président fondateur
COMPTOIRS DE LA BIO

Charles KLOBOUKOFF
Président-Directeur général
LÉA NATURE

Franck PONCET
Président
NATURALIA
Directeur Commercial,
Technique et Développement
GRUPE MONOPRIX

Orion PORTA
Directeur général
BIOCOOP

Benoît SOURY
Directeur du
marché Bio
CARREFOUR

Avec le soutien de :





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.



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.

Avant-propos

Aujourd'hui, le défi du bio est triple : l'approvisionnement, la confiance du consommateur et un label plus exigeant sont au cœur des stratégies des acteurs du secteur. **Face à un nouveau tournant du marché du bio, comment anticiper pour devenir précurseur et continuer à s'imposer aux yeux des consommateurs.**

LSA renouvelle sa journée du BIO le 3 avril pour répondre aux problématiques liées au développement fulgurant du secteur bio et aux questions que se posent les distributeurs et les industriels PGC autour de ce segment en forte croissance.

Les temps forts :

- Les Paroles de Distributeurs pour faire le point sur les stratégies de conquêtes, les défis de la Foodchain, les prix...
- Une table ronde grandes marques autour des stratégies gagnantes, de la création au lancement en passant par la politique de prix.
- Tous les enjeux du bio passés au crible : sourcing, merchandising, digitalisation...

Ne manquez pas cette journée consacrée à tous les acteurs du secteur Bio en France.

Caroline ARVERS
Chef de projets conférences LSA

Un événement créé pour vous !

Industriels de la grande consommation,
Distributeurs généralistes et spécialisés bio

- Directeurs généraux
- Directeurs marketing
- Directeurs commerciaux
- Directeurs category management
- Directeurs des achats
- Directeurs e-commerce et multicanal
- Directeurs du digital
- Directeurs d'enseignes
- Directeurs MDD
- Directeurs du développement durable
- Directeurs centrales d'achats

Mercredi
3 avril 2019

LA JOURNÉE BIO

À l'heure de la récolte, les clés pour poursuivre la croissance

LSA
EVENTS

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

8H30 **Accueil des participants**

9H00 **ALLOCATION D'OUVERTURE**
Bilan de l'année 2018 et enjeux 2019
> Benoît SOURY - **CARREFOUR**

9H30 **Cartographie et évolutions du marché Bio**

- Le marché du bio en 2018 : bilan et performances sur les différents circuits de distribution
 - Décrypter les perspectives de croissance à horizon 2020
- > Isabelle VANTARD - **IRI**

PAROLE DE DISTRIBUTEURS - Les stratégies ambitieuses de conquête sur le marché bio : la parole aux spécialistes

9H50 > Philippe BRAMEDIE - **COMPTOIRS DE LA BIO**
10H05 > Pascale CARTIER - **LA VIE SAINE**

10H20 **L'évolution du profil du consommateur bio : passage du simple acheteur au consom'acteur**

- Evaluer les nouvelles attentes de ses consommateurs plus engagés et en quête de sens dans leur panier
 - Cerner les perceptions et modes de consommation des produits bio
- > Gaëlle LE FLOCH - **KANTARWORLPANEL**

10H40 **Pause et networking**

11H10 **Faire grandir les filières : l'indispensable au développement du bio**

- Assurer la sécurisation d'approvisionnement face à une demande exponentielle
 - Transparence des acteurs, réduction du nombre d'intermédiaires... Comment organiser votre filière pour augmenter la production ?
- > Étienne GANGNERON - **FNSEA**

11H40 **PAROLE DE DISTRIBUTEURS - Les défis de la Foodchain**

> Frédéric FEUSIER - **BIOCOOP**

12H10 **TABLE RONDE GRANDES MARQUES - Construire et développer une stratégie de marque efficace**

- Comment lancer un produit bio en évitant la cannibalisation dans un univers hyper concurrentiel ?
 - Créer une identité forte et identifiable de tous rapidement : développer l'affect pour fidéliser les consommateurs
 - Valeur et prix : comment vous positionner sur le segment du bio ?
- > François-Xavier APOSTOLO - **GROUPE UNILEVER**
> Elodie BERNADI - **GARNIER FRANCE**
> Delphine BILLOD-MOREL - **HERTA CHARCUTERIE**
> Philippe LAMBOLEY - **DANONE PRODUITS FRAIS**
> Nora TORKHANI - **NESTLE**

13H00 **Déjeuner et networking**

14H30 **ALLOCATION D'OUVERTURE DE L'APRÈS-MIDI**
> Franck Poncet - **GROUPE MONOPRIX ET NATURALIA**

15H00 **Quelles stratégies de séduction dans les points de vente pour faire consommer bio ?**

- Visibilité en linéaire, quelles stratégies d'implantation des produits bio au sein d'un magasin pour favoriser l'acte d'achat ?
 - Mise en place d'un pôle spécifique : avantages et freins à lever
 - Animation, packaging, lutte contre les ruptures : quels leviers pour accroître vos performances ?
- > Mikaël AUBERTIN - **GOOD GOÛT**
> Stéphane MICHEL - **MCCORMICK & COMPANY**
> Annaïg PERRIN - **MCCORMICK & COMPANY**
> Julia PERROUX - **GOOD GOÛT**

15H30 **Services à valeur ajoutée, offre différenciée, personnalisation : comment mettre le digital au service du bio ?**

- Comment réussir à se démarquer dans un paysage en pleine transformation ?
 - Quelles stratégies peut-on mettre en place afin de valoriser les atouts du bio auprès des consommateurs digitaux ?
- > Carole JUGE - **JOONE PARIS**

15H50 **Du Bio, Oui ! mais à quel prix ?**

- Quel juste prix pour le bio ?
 - Quelle place pour les promotions sur le marché du bio ?
- > Séverine JEGOU - **INTERMARCHÉ**
> Lyse MANZONI - **INTERMARCHÉ DOLE**

16H10 **Quel sera l'avenir du bio ? Anticiper pour devenir précurseur et s'imposer aux yeux des consommateurs**

- Offres vegan, prix consommateurs, rémunération des agriculteurs : comprendre les exigences des consommateurs de demain
 - Le Bio voudra-t-il dire Local ? Développer un double argumentaire pour développer vos ventes
- > Charles KLOBOUKOFF - **LÉA NATURE**

16H30 **ALLOCATION DE CLÔTURE**
> Orion PORTA - **BIOCOOP**

17H00 **Fin de journée**

INTERVENANTS



François-Xavier APOSTOLO
Vice-Président
REFRESHMENT FRANCE
GROUPE UNILEVER



Mikaël AUBERTIN
PDG
GOOD GOÛT



Elodie BERNADI
Directrice
GARNIER FRANCE



Delphine BILLOD-MOREL
Directrice de marque
HERTA CHARCUTERIE



Philippe BRAMEDIE
Président fondateur
COMPTOIRS DE LA BIO



Pascale CARTIER
Présidente
LA VIE SAINE



Frédéric FEUSIER
Coordinateur métiers
AMONT BIOCOOP



Étienne GANGNERON
Éleveur et Vice-Président
FNSEA



Séverine JEGOU
Chef de projet transverse produits biologiques
INTERMARCHÉ



Carole JUGE
Fondatrice
JOONE PARIS



Charles KLOBOUKOFF
PDG
LÉA NATURE



Philippe LAMBOLEY
Vice-Président Directeur commercial
DANONE PRODUITS FRAIS



Gaëlle LE FLOCH
Strategic Insight Director
KANTARWORLPANEL



Lyse MANZONI
Adhérente
INTERMARCHÉ À DOLE



Stéphane MICHEL
Directeur du Category Management
MCCORMICK & COMPANY



Annaïg PERRIN
Marketing Manager
MCCORMICK & COMPANY



Julia PERROUX
DGA
GOOD GOÛT



Franck PONCET
Président
NATURALIA
Directeur Commercial, Technique et Développement
GROUPE MONOPRIX



Orion PORTA
Directeur général
BIOCOOP



Benoît SOURY
Directeur du marché Bio
CARREFOUR



Nora TORKHANI
Directrice Marketing FR et EUR
NESTLÉ



Isabelle VANTARD
Directrice du Service Clients Industriels
IRI

Découvrez le programme détaillé sur events.lsa-conso.fr

Notre soutien



La Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, créée en 1995, est un Mouvement d'entrepreneurs indépendants. Elle propose des rencontres business tout au long de l'année avec la Grande Distribution, la RHF, le e-commerce, la GSS. Elle aménage la relation commerciale des PME avec les enseignes via des accords, elle défend un écosystème favorable aux entrepreneurs PME pour pérenniser leur entreprise dans le territoire et elle encourage le déploiement au quotidien de la RSE dans l'entreprise avec le label Entrepreneurs+Engagés (E+).

La FEEF compte aujourd'hui près de 900 entreprises de la TPE à l'ETI, aussi bien alimentaires que non-alimentaires.

www.feef.org

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



@RencontresLSA



Informations pratiques

Date et lieu

Mercredi 3 avril 2019

L'événement se déroulera à Paris.

Le lieu exact vous sera communiqué ultérieurement.

TARIF GÉNÉRAL EARLY BIRD

1 095 € HT (1 314 € TTC)
au lieu de 1195 € HT jusqu'au 15 février 2019

TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES EARLY BIRD

1 195 € HT (1 434 € TTC)
au lieu de 1295 € HT jusqu'au 15 février 2019
(hors industriels et distributeurs)

Inscrivez-vous en ligne sur : events.isa-conso.fr

Inscrivez-vous à plusieurs
et bénéficiez de tarifs dégressifs !

Nous contacter

Elvire Roulet - 01 77 92 93 36
elvire.roulet@infopro-digital.com

Consultez nos conditions générales de vente en ligne sur
evenements.infopro-digital.com/isa/cgv-evenements

Formation complémentaire

RETAIL & FOOD 2019

**Face à la révolution bio, éthique, locale & digitale,
comment répondre aux nouvelles attentes
des consommateurs**

4 avril 2019, Paris

FORMATEUR :



Isabelle DONA

Directrice générale adjointe, associée,

LINKUP FACTORY

Objectifs de la formation :

- Comprendre et intégrer les nouvelles tendances afin de parfaire vos stratégies marketing ou commerciales
- Construire une relation avec les consommateurs en phase avec les nouvelles tendances
- Adopter les nouveaux enjeux de la distribution

Programme :

- **Prendre en compte les grandes mutations socio-économiques qui impactent le secteur food** : les progrès technologiques, l'impact environnemental, la réinvention du modèle agricole, la crise de confiance des consommateurs, la pression croissante des pouvoirs publics
- **Connaître les consommateurs en 2019 : leurs nouvelles attentes, les critères de préférence, leur relation aux marques et zoom sur les « millennials »**
- **Décrypter 6 grandes tendances sociétales qui révolutionnent le marché du food**
 - #1 Manger éthique
 - #2 Respecter la planète
 - #3 Se revendiquer locavore
 - #4 Manger sur-mesure
 - #5 Rechercher plus de saveurs
 - #6 Être consom'acteur
- **Interroger la distribution traditionnelle au regard de 3 grandes tendances de fonds : le bio, la proximité et le digital**
- **Comprendre l'émergence de ces nouveaux réseaux de distribution nés des nouveaux comportements consommateurs**
 - Évaluer l'apparition de nouvelles marques
 - Prendre en considération la croissance des circuits et de nouveaux lieux de consommation alimentaires
 - Analyser le tournant pris par la grande distribution
- **Comment répondre à cette nouvelle donne**
 - Démontrer son utilité sociétale en tant qu'entreprise et s'approprier les engagements des entreprises (RSE et RSM) pour les marques
 - Communiquer auprès de tous les métiers de l'entreprise, de la conception en passant par la chaîne de fabrication, la communication et jusqu'aux forces de vente
- **Opérer un changement de posture et de discours**

Horaires :

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

OFFRE SPÉCIALE :
BÉNÉFICIEZ DE 10% DE RÉDUCTION
SUR LA FORMATION AVEC LE CODE

BIO19F