



JOURNÉE DE LA CROISSANCE BIO

Jeudi 2 avril 2020 - Paris

3^{ème} ÉDITION

Quels leviers activer pour saisir les opportunités du Bio

Avec la participation exceptionnelle de :

Pierrick DE RONNE
Président
BIOCOOP

Benoit SOURY
Directeur du marché Bio
CARREFOUR

Romain ROY
Co Fondateur
GREENWEEZ

Aude HENNEQUIN
Chef de groupe marketing
produits trad, liquides et bio
INTERMARCHÉ

Lilian CORRE
Directeur général
NATUREO BIO

Avec le soutien de :



Avant-propos

La croissance du Bio se poursuit !

68% de la croissance des PGC passe par le Bio et toutes les catégories s'offrent une part du gâteau. Les grands groupes mettent le paquet dans l'aventure Bio en déclinant leurs marques conventionnelles. Les précurseurs du Bio se mobilisent pour répondre aux attentes de plus en plus exigeantes du consommateur et appréhender l'arrivée de nouveaux acteurs. Les filières se structurent et des partenariats se créent pour accompagner la conversion. Coté distributeurs, les rachats se poursuivent et l'offre en Bio MDD s'élargit.

Dans ce contexte de forte croissance les stratégies de chacun doivent être adaptées. Pour cela, LSA réunira à l'occasion de cette journée dédiée, industriels de la grande consommation, distributeurs généralistes, spécialisés et experts qui nous offriront leurs témoignages.

Les temps forts :

- Évolutions et perspectives sur les marchés et comportements de consommation
- Offensive des grands groupes, marques précurseurs du Bio et MDD : chacun doit trouver sa place.
- Refonte de l'offre produit, category management, communication, merchandising... : quels leviers activer pour accompagner la montée en puissance du bio ?
- Bio + : comment allez plus loin et répondre aux attentes de « consommer autrement »
- NOUVEAUTÉS 2020 : AFTERWORK ! LSA récompensera pour la 1^{ère} fois les acteurs qui participent à la croissance du BIO.

Nous vous attendons le 2 avril 2020 pour ce moment d'échanges et de partages consacré au Bio.

Réservez sans plus tarder votre place !

Élodie GALLIOD
Chef de Projets événements 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



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.

Jeudi
2 avril 2020

JOURNÉE DE LA CROISSANCE BIO

Quels leviers activer pour saisir les opportunités du Bio



Journée animée par Florence BRAY, rédactrice en chef adjointe LSA

8H30 **Accueil des participants**

9H00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**

> Benoit SOURY, Directeur du marché Bio
CARREFOUR FRANCE

9H30 **MINUTES EXPERTS**

Cartographie et évolutions du marché Bio à l'horizon 2022

> Isabelle VANTARD - **IRI FRANCE**

9H55 **MINUTES EXPERTS**

État des lieux des modes de consommation et nouvelles aspirations sociétales de l'éco-consommateur

> Lydia RABINE - **KANTAR WORLDPANEL**

10H20 **Pause, networking et vote**



11H00 **TABLE RONDE**

Offensive des grands groupes sur le bio : les clés pour développer vos catégories

- Quelle place donner aux références bio dans vos portefeuilles
 - Bio versus conventionnel : quelles stratégies prix, positionnement rayon et merchandising
 - Comment communiquer efficacement pour booster vos ventes et engager le consommateur
 - Retours sur les résultats (volume, valeur) dans les rayons implantés
- > Fanny ATTAL - **MONDELÉZ INTERNATIONAL**
> Elodie BERNADI - **L'OREAL**
> Jean-Philippe GATEAU - **LACTALIS FROMAGES**

11H45 **TABLE RONDE**

Quelle place pour la MDD dans l'offre bio

- Objectifs et résultats sur la création de gammes en marque enseigne
 - Trouver la bonne répartition entre l'offre nationale et MDD
 - Choix des partenaires et élaboration produits : quel cahier des charges et quels partenariats
- > Lilian CORRE - **NATUREO BIO**
> Séverine JEGOU - **INTERMARCHÉ**
> Lyze MANZONI - **INTERMARCHÉ**

12H30 **Déjeuner, networking et vote**



14H10 **TÉMOIGNAGE**

Comment une marque pionnière accompagne la croissance du bio et se renouvelle

> Laurent HUYNH - **BJORG ET COMPAGNIE**

14H40 **TABLE RONDE**

Partenariat à la conversion : comment structurer les filières et sécuriser les approvisionnements

- Stratégie sourcing : détecter de nouvelles méthodes et sources de production bio et durables
 - Les recettes pour développer des partenariats distributeurs-producteurs
- > Christophe AUDOUIN - **DANONE - LES PRES RIENT BIO**
> Gérard BERTRAND - **GERARD BERTRAND**
> Nicolas FACON - **D'AUCY**
> Etienne GANGNERON - **FNSEA**

15H40 **TABLE RONDE**

« Bio+ » : comment aller plus loin pour suivre le mouvement du consommateur autrement

- Vegan, local, emballage propre, produits responsables ou équitables... : quels engagements supplémentaires choisir pour créer de la valeur et pérenniser la croissance
 - Comment se réinventer pour coller à ces tendances
 - Quels leviers de communication autour du « Bio + »
- > Loïc BEYO - **MALONGO**
> François BOUSSAROQUE - **VEGESENS**
> Aude HENNEQUIN - **INTERMARCHÉ**
> Charles KLOBOUKOFF - **LEA NATURE**

16H40 **TÉMOIGNAGE**

Développement des ventes Bio : quels enjeux pour le E-commerce

- Comment simplifier les courses bio grâce au E-commerce
 - Stratégie omnicanale : fidéliser et recruter de nouveaux consommateurs
- > Romain ROY - **GREENWEEZ**

17H10 **ALLOCUTION DE CLÔTURE**

Les grands enjeux d'avenir du bio

> Pierrick DE RONNE, Président - **BIOCOOP**

17H40 **Fin de la Conférence & Pause Cocktail**

18H00 **REMISE DES TROPHÉES DE LA CROISSANCE BIO**
1^{ère} édition



19H00 **COCKTAIL AFTERWORK**

20H00 **Fin de la journée**

INTERVENANTS



Fanny ATTAL
Directrice Category Planning
MONDELÉZ



Christophe AUDOUIN
Directeur général
DANONE - LES PRES RIENT BIO



Élodie BERNADI
Directrice
GARNIER FRANCE L'OREAL



Gérard BERTRAND
PDG-fondateur
GERARD BERTRAND



Loïc BEYO
Directeur Commercial
MALONGO



François BOUSSAROQUE
CEO
VEGESENS



Lilian CORRE
Directeur général
NATUREO BIO



Pierrick DE RONNE
Président
BIOCOOP



Nicolas FACON
Directeur général de la filiale légumes France
D'AUCY



Étienne GANGNERON
Vice Président et éleveur
FNSEA



Jean-Philippe GATEAU
Directeur du développement des ventes
LACTALIS



Aude HENNEQUIN
Chef de groupe marketing produits trad, liquides et bio
INTERMARCHÉ



Laurent HUYNH
Directeur général
BJORG ET COMPAGNIE



Séverine JEGOU
Responsable catégorie Epicerie Salée & Produits Biologiques
INTERMARCHÉ



Charles KLOBOUKOFF
Président Directeur Général
LEA NATURE



Lyze MANZONI
Adhérente
INTERMARCHÉ



Lydia RABINE
Strategic Insight Manager
KANTAR WORLDPANEL



Romain ROY
Co Fondateur
GREENWEEZ



Benoit SOURY
Directeur du marché Bio
CARREFOUR



Isabelle VANTARD
Directrice générale Adjointe
IRI

Programme détaillé et inscription sur events.lsa-conso.fr

Nos soutiens



Formation complémentaire

TENDANCES SOCIÉTALES ET DE CONSOMMATION, RÉVOLUTION DIGITALE

Quels impacts pour les marques ?

Paris, 3 avril 2020

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

TARIF FORMATION
995 € HT (1 194 € TTC)

TARIF FORMATION + CONFÉRENCE
10% de remise sur chaque avec le code BIO20F

Découvrez le programme sur events.lsa-conso.fr - Rubrique formation

Renseignements :

01 79 06 72 22 - formations@lsa.fr



PEFC
10-31-1668

Certifié PEFC
Ce produit est issu
de forêts gérées
durablement et de
sources contrôlées.
pefc-france.org



Informations pratiques

Date et lieu

Jeudi 2 avril 2020

L'événement se déroulera à Paris.

Le lieu exact vous sera communiqué ultérieurement.

TARIF GÉNÉRAL
1 195 € HT (1 434 € TTC)

TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES (hors industriels et distributeurs)
1 295 € HT (1 554 € TTC)

PACK JOURNÉE + DOSSIER TROPHÉES GRANDS GROUPES
1 600 € HT (1 920 € TTC)

PACK JOURNÉE + DOSSIER TROPHÉES TPE - PME
1 400 € HT (1 680 € TTC)

**Inscrivez-vous en ligne sur :
events.lsa-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/lsa/cgv-evenements

TROPHÉES



CROISSANCE



**Soyez fiers de vos initiatives BIO
Récompensez-les !**

**Déposez votre dossier
avant le 14 février 2020 !**

- Valorisez vos initiatives auprès d'un jury composé de personnalités du secteur
- Bénéficiez d'une visibilité en tant que lauréat sur tous les supports médiatiques LSA

Votre contact :

Andréa TRAISNEL
andrea.traisnel@infopro-digital.com
01 77 92 98 76

#LSABio

Retrouvez toute l'actualité de l'événement sur :

