

CATEGORY MANAGEMENT

Performer avec une véritable démarche catégorielle omnicanale orientée shopper

||| AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE |||



Christel CHAULET
Directeur du Développement
de la Catégorie
**DANONE PRODUITS
FRAIS FRANCE**



**Gonzague
DE LA FRESNAYE**
Shopper marketing manager
L'ORÉAL



Thomas DECROIX
Directeur commercial
PEPSICO FRANCE



Anne GEISERT
Directrice générale
**WRIGLEY FRANCE
ET BELGIQUE**

||| ET LES TÉMOIGNAGES UNIQUES DE |||

- Guillaume DE LAFORCADE, *Directeur commercial*, **BRASSERIE CASTELAIN**
- Christophe CISOWSKI, *Senior Product Manager & Food Marketing Analyst*, **GRUPE LEA NATURE**
- Séverine JEGOU, *Category Manager Rayons PGC, Direction d'enseignes Super*, **INTERMARCHÉ**
- Joël DERRIEN, *Directeur Marketing & Innovations*, **ST MAMET**
- Laurence COUTON, *Category manager UHT UF*, **TRIBALLAT NOYAL**

Avec le soutien de



Formations complémentaires

Mardi 21 et Mercredi 22 Mars 2017
CATEGORY MANAGEMENT

Les clés pour impulser une nouvelle dynamique
à vos approches catégorielles

Vendredi 24 mars 2017
REVENDEZ VOTRE STRATÉGIE CATÉGORIELLE

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

La guerre des promos a aujourd'hui supplanté la guerre des prix. A cela se conjuguent une pression constante sur les profits et un assortiment stable, le rôle du category management s'avère d'autant plus crucial pour collaborer avec les distributeurs et aller chercher la croissance.

Dans ce contexte, les politiques d'innovations, la montée en gamme et le travail sur l'attractivité de l'offre restent majeurs. Au-delà, l'un des enjeux communs industriels-distributeurs est la démarche omnicanale. Dorénavant centrée sur le shopper, elle implique des évolutions profondes de la fonction du catman et l'attribution de nouveaux rôles. Pour vous guider dans vos stratégies catégorielles, LSA initiera le débat et réunira à l'occasion de la 8ème édition de la conférence les industriels leaders de la grande consommation, PME et experts pour débattre des axes de développement catégoriels 2017 :

- Dans un climat économique tendu et de rapprochement à l'achat, **comment construire sa stratégie catman**
- **Premiumisation, valorisation des innovations, pression promotionnelle, multi-format...** : quelle nouvelle donne pour générer de la croissance
- **E-commerce, drive, boutiques en propre, pure-players...** : développer un véritable category management centré acheteur

La journée sera ponctuée par la remise de la **2^e édition des Trophées du Category Management qui récompensent les démarches category management les plus innovantes des industriels, distributeurs et acteurs des services**. 7 catégories seront distinguées, **déposez votre dossier au plus tard le 10 février !**

Avec plus de 120 participants en 2016, réservez dès maintenant votre place à l'Événement Category management organisé par LSA ! Les places sont limitées !

Agnès KAPLAN
Chef de Projets 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

CATEGORY MANAGEMENT

Performer avec une véritable démarche catégorielle omnicanale orientée shopper

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Bernard BOURDON	Consultant en Category Management IMPP
Sandrine CAYEUX	Business unit manager KANTAR WORLD PANEL FRANCE
Christel CHAULET	Directeur du Développement de la Catégorie DANONE PRODUITS FRAIS FRANCE
Christophe CISOWSKI	Senior Product Manager & Food Marketing Analyst GROUPE LEA NATURE
Laurence COUTON	Category manager UHT UF TRIBALLAT NOYAL
Gonzague DE LA FRESNAYE	Shopper Marketing Manager L'ORÉAL
Guillaume DE LAFORCADE	Directeur commercial BRASSERIE CASTELAIN
Thomas DECROIX	Directeur commercial PEPSICO FRANCE
Olivier DEPAS	Global Sales Development Director NESTLE WATERS
Joël DERRIEN	Directeur Marketing & Innovations ST MAMET
Jacques DUPRÉ	Directeur Insights et Communication IRI
Anne GEISERT	Directrice générale WRIGLEY FRANCE ET BELGIQUE
Séverine JEGOU	Category Manager Rayons PGC, Direction d'enseignes Super INTERMARCHÉ
Véronique LAUTIER	Category Manager ST MAMET
Yves MARIN	Directeur WAVESTONE
Frédéric NICOLAS	Directeur Shopper Insight IRI
Géraldine SEJOURNE	Directrice Marketing et Communication NOVAMEX

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

- Industriels, Grands groupes et PME • Distributeurs •
- Dir. généraux • Dir. et Resp. category management • Dir. et Resp. développement des ventes • Dir. et Resp. shopper experience • Dir. et Resp. shopper marketing • Dir. et Resp. merchandising • Dir. et Resp. trade marketing • Dir. et Resp. commerciaux • Dir. et Resp. ECR
- Dir. comptes-clés • Dir. clients nationaux • Dir. e-commerce • Dir. CRM
- Dir. et Resp. d'enseigne • Dir. et Resp. marketing • Dir. de magasin
- Dir. centrales d'achats • Dir. et Resp. achats • Category managers •

Journée animée par la Rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCATION D'OUVERTURE - La vision d'un acteur de la grande conso sur le category management**

- Wrigley et les stratégies de croissance du devant de caisse



Anne GEISERT
Directrice générale
WRIGLEY FRANCE ET BELGIQUE

LES NOUVEAUX DÉFIS DANS UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE TENDU ET DE RAPPROCHEMENT À L'ACHAT

9h30 **Panorama chiffré des catégories et leurs évolutions à l'horizon 2018**

- Baromètres des catégories : les gagnantes - les perdantes en 2016
- De la guerre des prix à la pression promotionnelle : quels impacts pour le shopper
- Croissance de l'assortiment, valorisation des innovations, montée en puissance du bio... : mise en perspective des leviers à actionner
- La nouvelle donne du parcours omnicanal du shopper

Jacques DUPRÉ | Directeur Insights et Communication | **IRI**
Frédéric NICOLAS | Directeur Shopper Insight | **IRI**

10h00 **Vision d'expert - Les nouveaux comportements shoppers et les impacts sur le category management**

Avec l'intervention d'un client de la Grande consommation

Sandrine CAYEUX | Business unit manager | **KANTAR WORLD PANEL FRANCE**

10h30 Pause et networking



ACTIONNER UN MIX CATÉGORIEL COMPLET ET ACTIVATEUR DE CROISSANCE

11h00 **TABLE RONDE CATÉGORIES À FORTE CROISSANCE**

Comment mobiliser les distributeurs pour accompagner le développement des ventes et de la catégorie

- Comment faire comprendre les enjeux aux enseignes et influencer leurs stratégies
- Trouver le bon réglage des leviers dans un marché en mutation permanente
- Obtenir la capacité linéaire pour faire face à l'accélération des rotations

Bernard BOURDON | Consultant en Category Management | **IMPP**

Christophe CISOWSKI | Senior Product Manager & Food Marketing Analyst | **GROUPE LEA NATURE**
Laurence COUTON | Category manager UHT UF | **TRIBALLAT NOYAL**

Séverine JEGOU | Category Manager Rayons PGC, Direction d'enseignes Super | **INTERMARCHÉ**
Géraldine SEJOURNE | Directrice Marketing et Communication | **NOVAMEX**

11h40 **Vision d'expert sur le category management**

Intervenant en attente de confirmation

12h10 **Innovation et segmentation de l'offre** Détecter les moteurs de développement et contribuer à la montée en gamme de la catégorie

- Innovation, merchandising valorisant la segmentation, soutien commercial ... : comment redynamiser vos familles de produits
- La premiumisation au service de votre démarche catégorielle
- Le cas des lancements de produits de St Mamet

Joël DERRIEN | Directeur Marketing & Innovations | **ST MAMET**

Véronique LAUTIER | Category Manager | **ST MAMET**

12h40 Déjeuner



CATEGORY MANAGEMENT

REMISE DES TROPHÉES LSA DU CATEGORY MANAGEMENT

14h40 **TABLE RONDE MULTI-FORMATS - Proximité, SM, HM, drive, e-commerce... : parfaire votre plan d'actions en fonction de la taille du magasin et du canal de distribution**

- Cerner les shopping missions de chaque format pour proposer des recommandations adaptées et sur-mesure
- Comment élaborer des stratégies spécifiques par canal, format et enseigne pour booster vos ventes

Christel CHAULET | Directeur du Développement de la Catégorie | **DANONE PRODUITS FRAIS FRANCE**

Guillaume DE LAFORCADE | Directeur commercial | **BRASSERIE CASTELAIN**

Thomas DECROIX | Directeur commercial | **PEPSICO FRANCE**

CRÉER UN PARCOURS CLIENT CATÉGORIEL 360° COHÉRENT ET EFFICACE

15h20 **Prendre le virage du nouveau rôle expérientiel du CatMan omnicanal**

- Adapter le rôle du catman aux nouveaux canaux de vente pour garantir une bonne cohérence de l'expérience de marque au client

- Les facteurs-clés de succès du distributeur pour mobiliser l'entreprise et réellement transformer l'expérience client

Yves MARIN | Directeur | **WAVESTONE**

15h50 **Témoignage DPH** Le digital au service de l'expérience shopper tout le long du parcours client

- Mener une démarche catégorielle unifiée tout le long du parcours shopper

- L'expérience client, nouvel axe de différenciation pour les marques

Gonzague DE LA FRESNAYE | Shopper Marketing Manager | **L'OREAL**

16h20 **Organisation, plans d'action... : passer de la connaissance acheteur à des stratégies omnicanales différenciées et efficaces**

- Comment améliorer la connaissance shopper pour créer des plans d'action par canal de distribution

- Quels impacts organisationnels pour mener une stratégie omnicanal performante

Olivier DEPAS | Global Sales Development Director, Global eCommerce Lead | **NESTLE WATERS**

16h50 Fin de la journée

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



CATEGORY MANAGEMENT

2^e édition des TROPHÉES LSA 2017 DU CATEGORY MANAGEMENT 23 Mars 2017



Déposez votre dossier
avant le 10 février !

Une opportunité exceptionnelle pour valoriser les démarches catégorielles innovantes des acteurs de la grande consommation en 2016

7 catégories pour récompenser l'expertise shopper :

- Merchandising
- E-merchandising
- Promotions Trade-marketing
- Expertise shopper
- Démarche cross-canal
- Fidélisation
- Expérience shopper

3 Prix spéciaux seront décernés :

- La démarche category management de l'année 2017
- L'équipe category management de l'année 2017
- La personnalité category management l'année 2017

Plus d'informations :
trophees.catman@lsa.fr



Nos formations complémentaires

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

CATEGORY MANAGEMENT

Les clés pour impulser une nouvelle dynamique à vos approches catégorielles

21 et 22 mars 2017

Une formation animée par **Virginie RAJON**, Fondatrice, **SHOPENING**

Objectifs de la formation

- Comprendre et intégrer les nouveaux enjeux du Category Management à l'heure de l'hyper choix et du cross-canal
- Maîtriser les étapes clés de la démarche catégorielle (de l'opportunité à la vision et sa mise en œuvre) et les conditions de réussite
- Piloter et déployer efficacement votre stratégie et vos plans d'actions

REVENDE VOTRE STRATÉGIE CATÉGORIELLE

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

24 mars 2017

Une formation animée par **Bernard BOURDON**, Directeur Associé, **IMPP**

Objectifs de la formation

- Savoir engager votre client dans une relation durable autour d'un plan commun de développement de la catégorie
- Augmenter l'impact et l'efficacité de vos ventes catégorielles
- Piloter avec méthode la mise en œuvre des plans d'action pour la catégorie et pour vos marques



Nos prochaines conférences

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

MARKETING DU PRIX

Valorisation, différenciation, rentabilité : quelles stratégies pour créer de la valeur avec le prix

27 avril 2017 à Paris

BOISSONS

Poursuivre le challenge de la croissance

23 mai 2017

COOPÉRATIVES AGROALIMENTAIRES

Quels défis pour les coopératives à l'horizon 2020

31 mai 2017

CONGRÈS OMNICANAL

Les stratégies gagnantes pour construire une expérience client fluide et intégrée

1^{er} juin 2017

■ Conférence

Jeudi 23 mars 2017

ÉLYSÉES BIARRITZ

22-24 rue Quentin Bauchart

75008 Paris

Métro : station Georges V (ligne n°1)

RER A : station Charles de Gaulle-Étoile

Parking : George V

(face au 103, avenue des Champs Élysées)

■ Formations complémentaires

Mardi 22 et Mercredi 23 Mars 2017

CATEGORY MANAGEMENT

Vendredi 24 mars 2017

REVENDEUR VOTRE STRATÉGIE CATÉGORIELLE

Les formations se tiendront à Paris.

Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation envoyée avant le stage.

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

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

Onglet informations et tarifs

Avec le soutien de



L'Association Nationale des Industries Alimentaires (ANIA) rassemble 20 fédérations nationales sectorielles et 23 associations régionales des industries alimentaires. Elle représente plus de 11 800 entreprises alimentaires de toutes tailles et de tous secteurs. Elle est le porte-parole de l'industrie alimentaire et agit pour promouvoir les intérêts des entreprises du 1er secteur industriel français.

www.ania.net



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

www.coopdefrance.coop/fr/index.html



La FEEF, Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, rassemble 700 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. La FEEF, défenseur de l'entreprenariat indépendant, entend faire valoir le rôle des PME (99,8% des entreprises françaises) comme véritable poumon de l'économie d'aujourd'hui. Elle prend position sur la relation industrie/commerce avec une vision unique « d'apporteur de solutions commerciales concrètes », « d'optimisateur du courant d'affaires », notamment via les contreparties négociées. Elle fournit un sourcing de qualité aux enseignes GD, RHF, GSS et e-commerce. Elle fait entendre sa voix sur la baisse des marges, la différenciation, la relation dans le box, pour créer un commerce vraiment responsable et affirmer l'équilibre des parties. La FEEF a lancé la marque collective PME « ENTREPRENEURS + ENGAGÉS », qui consacre et valorise une démarche d'entrepreneur écoresponsable, porteur d'une vision et d'un projet, respectueux de ses collaborateurs, de ses fournisseurs, de ses clients tout comme des consommateurs.

www.feeef.org/



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.

www.canalshopper.com
www.impp.info

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 : cnl.evenements@infopro-digital.com

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv-evenements>

Bulletin d'Inscription

À retourner à : Pénélope Vincent - LSA

• Email : pvincent@infopro-digital.com • Fax : +33 (0)1 77 92 98 17

Antony Parc II – 10 place du Général de Gaulle

BP 20156 – 92186 Antony Cedex

CAT03

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 CONFÉRENCE « CATEGORY MANAGEMENT » du 23 mars 2017

La formation des 21-22 mars 2017

La formation du 24 mars 2017

Tarif général	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 1 195 € HT / 1 434 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 695 € HT / 2 034 € TTC
<input type="checkbox"/> 3 Jours 2 295 € HT / 2 754 € TTC	<input type="checkbox"/> 4 Jours 2 895 € HT / 3 474 € TTC

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

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

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 accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/cgv-evenements> et les accepte sans réserve

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise