

# MDD : Renouez avec la croissance et dynamisez vos ventes

- Innovation, communication, positionnement prix, export... : les clés pour repenser le mix de vos MDD
- Drive & MDD : tirer profit de ce nouveau format de distribution en fort développement
- Distributeurs-Industriels : comment collaborer en période de hausse des coûts

■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■



**Corinne AUBRY-LECOMTE**  
Directrice recherche  
et développement  
et coordination industrielle  
GROUPE CASINO



**Guillaume DARRASSE**  
Directeur général  
centrale nationale  
SYSTÈME U



**Christian DELESALLE**  
Directeur des partenariats  
et Monsieur PME  
AUCHAN



**Daniel SBERNA**  
Adhérent  
Direction Sourcing et PME  
INTERMARCHÉ

■■■ ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE ■■■

- Christophe BARON, *Président*, BIOLAIT
- Vincent DELOZIÈRE, *Directeur général*, REFRESCO FRANCE
- Jean-Paul GAILLARD, *Président*, ETHICAL COFFEE COMPANY
- Philippe THOBIE, *Directeur du Marketing et de la Marque*, GROUPE MONOPRIX
- Christian VANDENBERGHE, *Président-Directeur général*, BONKENBURG
- Carlos VERKAEREN, *Directeur général*, BISCUITS POULT

Conférence  
en partenariat avec :



Trophées  
en partenariat avec :



Avec le soutien de :



Formation complémentaire

15 et 16 novembre 2012

**MDD**  
Saisir les opportunités  
des MDD de demain

Alors que l'année 2012 voit le pouvoir d'achat des consommateurs en berne, les marques nationales tirent leur épingle du jeu à grand renfort de promotions et de nouveautés produits. Le marché des MDD, qui pèse aujourd'hui 23,5 milliards d'euros en France (source Nielsen), se doit de réagir pour regagner des parts de marché et proposer des alternatives adéquates à des shoppers toujours plus exigeants sur la qualité malgré un budget serré.

Dans cette période de crise, distributeurs et fabricants MDD s'allient pour trouver des **opportunités de développement** et rester attractifs : diversification des gammes, politique d'innovation, essor du drive, ouverture à l'export...

LSA a donc réuni pour vous le 14 novembre un plateau exceptionnel réunissant les acteurs majeurs du secteur, pour une journée de conférence dédiée aux MDD, afin de vous apporter un éclairage concret sur vos problématiques :

- Données chiffrées et tendances porteuses : comment **reprendre le chemin de la croissance**
- Innovation, communication, positionnement prix, export... : **les clés pour repenser le mix de vos MDD**
- **Drive & MDD** : tirer profit de ce nouveau format de distribution en fort développement
- Distributeurs-Industriels : comment **collaborer en période de hausse des coûts**

Cet événement sera également l'occasion de remettre les **Trophées LSA 2012 des MDD** aux distributeurs ayant les meilleures pratiques concernant leurs marques propres.

En complément, nous vous proposons les 15 et 16 novembre une formation animée par la PLMA et spécifiquement dédiée aux opportunités des MDD de demain.

En nous réjouissant de vous accueillir les 14, 15 et 16 novembre prochains,

**Agnès KAPLAN**  
Chef de projet conférences LSA

& **Marie NOESMOEN**  
Chef de projet 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**  
COMMUNICATIONS

# MDD : Renouez avec la croissance et dynamisez vos ventes

## AVEC LES INTERVENTIONS DE :

<b>Corinne AUBRY-LECOMTE</b>	Directrice recherche et développement et coordination industrielle <b>GROUPE CASINO</b>
<b>Christophe BARON</b>	Président <b>BIOLAIT</b>
<b>Jean-Pierre BONVALLET</b>	Délégué au développement international <b>PLMA</b>
<b>Loïc BRUNOT</b>	Client Services Director <b>SOPEXA ALLEMAGNE</b>
<b>Delphine CHALIER</b>	Responsable MDD <b>GROUPE KING JOUET</b>
<b>Guillaume DARRASSE</b>	Directeur générale centrale nationale <b>SYSTÈME U</b>
<b>Christian DELESALLE</b>	Directeur des partenariats et Monsieur PME <b>AUCHAN</b>
<b>Vincent DELOZIÈRE</b>	Directeur général <b>REFRESCO FRANCE</b>
<b>Jean-Paul GAILLARD</b>	Président <b>ETHICAL COFFEE COMPANY</b>
<b>Gaëlle LE FLOCH</b>	Strategic Insight Director <b>KANTAR WORLDPANEL</b>
<b>Patrick POIRRIER</b>	Président-Directeur général <b>CÉMOI</b>
<b>Daniel SBERNA</b>	Adhérent, Direction Sourcing et PME <b>INTERMARCHÉ</b>
<b>Philippe THOBIE</b>	Directeur du Marketing et de la Marque <b>GROUPE MONOPRIX</b>
<b>Christian VANDENBERGHE</b>	Président-Directeur général <b>BONKENBURG</b>
<b>Carlos VERKAEREN</b>	Directeur général <b>BISCUITS POULT</b>

## VOUS ÊTES CONCERNÉS :

### Industriels, grands groupes et PME

- Dirigeants de PME • Directeurs marketing • Directeurs et Responsables MDD
- Directeurs et chefs de marques • Directeurs commerciaux • Directeurs des ventes • Category managers • Chefs de groupe •

### Distributeurs

- Directeurs d'enseigne • Directeurs des Achats • Responsables MDD
- Directeurs Qualité • Directeurs R&D • Directeurs et Responsables commerciaux • Directeurs de magasins •

Journée animée par la rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE - Quels enjeux et stratégies pour vos MDD à l'horizon 2013**

Guillaume DARRASSE | Directeur générale centrale nationale | **SYSTÈME U**

9h30 **TABLE RONDE - Hausse du prix des matières premières, fiscalité... : comment réussir à vous développer en qualité de fournisseur dans ce contexte difficile**

Vincent DELOZIÈRE | Directeur général | **REFRESCO FRANCE**  
Carlos VERKAEREN | Directeur général | **BISCUITS POULT**

10h00 **MDD : Tour d'horizon mondial de l'innovation**

- Panorama des évolutions et des innovations MDD en Europe et dans le monde
  - Quelles perspectives pour les industriels français
- Jean-Pierre BONVALLET | Délégué au développement international | **PLMA**

10h30 **Marché allemand : quelles opportunités d'export pour vos gammes premium**

- Faire le point sur la structure de la distribution alimentaire et les parts de marché des MDD
  - Quelle évolution de la segmentation des gammes MDD en Allemagne
  - Comment tirer profit de ces nouvelles tendances
- Loïc BRUNOT | Client Services Director | **SOPEXA ALLEMAGNE**

11h00 Pause

11h30 **Analyse du marché des MDD en 2012 : déchiffrer les données et les tendances majeures**

- Parts de marché valeur, volume, prix... : chiffres clés à retenir
- Arbitrage des dépenses des consommateurs, retour de l'inflation... : quelle progression des marques nationales vs MDD premiers prix / cœur de gamme / premium
- Quels sont les rayons les plus porteurs et à plus forte croissance pour les MDD
- Développement du drive : quels impacts sur les circuits de distribution et le comportement du consommateur

Gaëlle LE FLOCH | Strategic Insight Director | **KANTAR WORLDPANEL**

12h00 **Révolutionner les relations distributeurs-fournisseurs-producteurs avec de nouveaux modes de contractualisation**

- Mettre en place une convention tripartite entre distributeur, transformateur et groupement de producteurs/coopérative
- Sécuriser la production dans la durée, volumes pré-définis... : quels avantages pour les producteurs
- Retour d'expérience de la relation gagnant-gagnant avec le distributeur

Christophe BARON | Président | **BIOLAIT**

12h30



**CÉRÉMONIE DE REMISE DES TROPHÉES LSA 2012 DES MDD**

en partenariat avec **TRACEONE**  
*accelerate innovation*

13h00 Déjeuner

14h30 **Miser sur vos MDD pour trouver de nouveaux relais de croissance à l'international**

- États-Unis, Europe de l'Est, Afrique... : comment développer votre chiffre d'affaires en MDD
  - Lancement préalable de vos produits sous MN, choix d'un positionnement prix adapté : quelles étapes pour réussir
- Patrick POIRRIER | Président-Directeur général | **CÉMOI**

15h00 **Quelles opportunités offertes par les MDD pour s'introduire sur un marché monopolistique**

- S'associer à un distributeur pour développer des produits compétitifs
- Comment travailler avec plusieurs distributeurs en adaptant vos gammes

Jean-Paul GAILLARD | Président | **ETHICAL COFFEE COMPANY**

15h30 **Comment se différencier dans un secteur où les marques nationales dominent**

- Créer des MDD spécifiques à chaque cible pour mieux pénétrer votre marché
- Drive, bornes de commande... : quelle mise en avant de vos MDD via les nouveaux canaux de vente

Delphine CHALIER | Responsable MDD | **GROUPE KING JOUET**

16h00 **MDD dans le secteur du jardinage : comment s'imposer sur un marché à faible notoriété de marque**

- Quels avantages concurrentiels d'un positionnement exclusivement MDD
- Marchés de niche, innovation, export : les leviers pour rester attractif en période de crise
- MDD bio, gammes élargies... : comment diversifier son offre
- Cahier des charges renforcé, respect des normes, réputation du distributeur : les contraintes et les risques du fournisseur

Christian VANDENBERGHE | Président-Directeur général | **BONKENBURG**

16h30 **TABLE RONDE - Monsieur PME & MDD Les leviers pour collaborer avec les fournisseurs en période de hausse des coûts**

- Négociation distributeur – producteur, durée des contrats... : quels impacts de la variation du coût des matières premières
- Mutualisation des frais d'approche : réduire les effets de la hausse du coût des transports et de l'énergie sur le prix de revient
- Fortes inflations marché : quelles évolutions des appels d'offre
- Ciblage précis, analyses marketing... : comment mener avec le fournisseur une politique d'innovation performante

Corinne AUBRY-LECOMTE | Directrice recherche et développement et coordination industrielle | **GROUPE CASINO**  
Christian DELESALLE | Directeur des partenariats et Monsieur PME | **AUCHAN**

Daniel SBERNA | Adhérent | Direction Sourcing et PME | **INTERMARCHÉ**

17h15 **ALLOCUTION DE CLÔTURE - Créer une communication de rupture pour renouveler votre stratégie MDD**

Philippe THOBIE | Directeur du Marketing et de la Marque | **GROUPE MONOPRIX**

17h45 Fin de la manifestation

## MDD

### Saisir les opportunités des MDD de demain

#### Objectifs de la formation :

- ✓ Anticiper les grandes orientations du marché des MDD à l'horizon 2015
- ✓ Identifier les bonnes pratiques du mix marketing pour créer de la valeur ajoutée en MDD
- ✓ Gérer les MDD comme de véritables marques

#### Formation animée par :



Jean-Pierre BONVALLET  
Délégué au développement international  
PLMA



Nathalie PELLEN  
Consultante en stratégie et management

Avec le témoignage de  
M<sup>e</sup> Marie DU GARDIN, Avocat associé au cabinet FIDAL

- **Anticiper les grandes orientations du marché des MDD**  
Comprendre les critères de choix et le profil type consommateurs/acheteurs de MDD  
Panorama international des MDD : quels enseignements tirer pour les marchés cibles  
Cas pratique : analyse et benchmark des forces et faiblesses des politiques de MDD d'enseignes françaises et étrangères
- **Comment créer de la valeur ajoutée en MDD**  
Comment orienter les décisions de fixation du prix de vos MDD  
Comment estimer la valeur de référence pour le consommateur et faire du prix le reflet d'un niveau de qualité  
Quelle correspondance établir entre le prix de vente consommateur, les MDD, la marque nationale et les autres marques présentes en linéaire
- **Gérer vos MDD comme de véritables marques**  
Intégrer les MDD dans la stratégie et les pratiques de la distribution : assortiment, merchandising, category management, ...  
Travailler sur les éléments du mix-marketing : gammes, innovation, packaging, communication, promotion, animation...  
Atelier : les étapes incontournables pour préparer et gérer un dossier de MDD  
Conception, partenariat industriel-distributeur et négociations : quels leviers d'actions
- **Témoignage : les aspects juridiques à prendre en compte**  
Protection du savoir-faire et de la propriété industrielle, particularités juridiques des négociations et contrats propres aux MDD, points de vigilance

#### Horaires :

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



#### Nos prochaines conférences

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

#### **CONGRÈS RHD : 9<sup>e</sup> rencontre des acheteurs, fournisseurs et distributeurs de la RHD**

4 et 5 décembre 2012, Paris

#### **DÉVELOPPEMENT DURABLE : Comment associer plus-valeur écologique et efficacité économique**

5 décembre 2012, Paris

#### **DRIVE : Quelles opportunités et perspectives de croissance de ce nouveau canal de distribution**

18 décembre 2012, Paris



#### Nos prochaines formations

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

#### **MERCHANDISING : Valorisez votre implantation en linéaires**

3 et 4 décembre 2012, Paris

#### **NÉGOCIATIONS COMMERCIALES : Réussissez toutes vos négociations commerciales**

6 et 7 décembre 2012, Paris

#### **CATEGORY MANAGEMENT : Mettre en œuvre une stratégie centrée sur le shopper**

12 et 13 décembre 2012, Paris

#### 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.

**Lamia ALILAT**  
[lalilat@infopro.fr](mailto:lalilat@infopro.fr)

Tel. : (+ 33) 1 77 92 99 06

## ■ ■ ■ Conférence

**Mercredi 14 novembre 2012**

Marriott Champs-Élysées

70, avenue des Champs-Élysées

75008 Paris

Parking privatif

Métro : Georges V (ligne n°1)

Franklin Roosevelt (ligne n°9)

## ■ ■ ■ Formation

**Jeudi 15 et vendredi 16 novembre 2012**

La formation se tiendra 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.fr/lisa/conference-mdd-2012-159,tarifs>

**Onget informations et tarifs**

## Conférence en partenariat avec



La Private Label Manufacturers Association (PLMA) est l'unique association professionnelle internationale dédiée entièrement aux marques de distributeurs. Son objectif est de faciliter l'expansion des MDD à l'échelle mondiale et d'apporter à ses adhérents industriels et à leurs clients, détaillants et grossistes, des services et des outils (études, salons professionnels, conférences,

formations...) leur permettant de développer leur offre de MDD dans les meilleures conditions d'efficacité et de rentabilité.

Créée en 1979, la PLMA compte aujourd'hui près de 3300 adhérents de 70 pays. Plus de la moitié d'entre eux interviennent sur le marché européen et sont membres de la branche européenne de l'association « PLMA International Council », basée à Amsterdam.

Les autres adhèrent à la branche nord-américaine de l'association basée à New York.

[www.plmainternational.com](http://www.plmainternational.com)

[www.plma.com](http://www.plma.com)

## Trophées en partenariat avec

**TRACEONE**<sup>®</sup>  
*accelerate innovation*

Trace One est le leader européen des solutions e-collaboratives pour les distributeurs et industriels du secteur des PGC (Produits de Grande Consommation). Sa mission est d'optimiser le travail collaboratif entre fabricants et distributeurs intervenant dans le sourcing, les appels d'offres et le développement des PGC tout en gérant leur qualité et sécurité. Les solutions proposées par Trace One sont utilisées par plus de 30 groupes de distribution leaders à travers le monde, y compris 12 des 25 premiers distributeurs, ainsi que par 12 500 fabricants dans plus de 110 pays.

Trace One est présent dans 13 pays (Australie, Belgique, Brésil, Chine, France, Allemagne, Irlande, Japon, Espagne, Afrique du Sud, Suède, Royaume-Uni et Etats-Unis).

[www.traceone.com](http://www.traceone.com)

## Avec le soutien de



### 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 : 19,6 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Service 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 : [cnil@gisi.fr](mailto:cnil@gisi.fr)

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro.fr/lisa/cgv>

# Bulletin d'Inscription

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

Mme  Mlle  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 :



La conférence MDD du 14 novembre 2012

La formation MDD des 15 et 16 novembre 2012

Tarif Normal		
<input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1190,02 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 395 € HT / 1668,42 € TTC	<input type="checkbox"/> 3 Jours 1 995 € HT / 2386,02 € TTC
Tarif PME (Moins de 250 salariés)		
<input type="checkbox"/> 1 Jour 750 € HT / 897 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 095 € HT / 1 309,62 € TTC	<input type="checkbox"/> 3 Jours 1 595 € HT / 1 907,62 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :  
<http://evenements.infopro.fr/lisa/>

Je joins un chèque de.....€ TTC  
à l'ordre du Groupe Industrie Services Info

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

Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro.fr/lisa/cgv> et les accepte sans réserve.

Fait à : .....

Le. : .....

Signature

Cachet de l'entreprise
------------------------