

CONGRÈS RHD

14^e rencontre des acheteurs, fournisseurs et distributeurs de la RHD

- Tendances, nouveaux concepts, mutation des attentes clients : saisir la révolution client en RHD
- Nouveaux moments de consommation, refonte de vos offres, augmentation du trafic... : doper votre croissance en restauration commerciale et collective
- Livraison, applications mobiles... : faites la différence en misant sur l'expérience client et le digital

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE :



Lionel VAZZOLER
Directeur général
Gares - Aéroports
AREAS



Nicolas RICHE
Président-Directeur général
COLUMBUS CAFE & CO



Jean-Philippe QUERARD
Directeur général délégué en charge de
l'Offre, des Achats et de l'Innovation
ELIOR FRANCE



Frédéric LEVACHER
Directeur général
KFC FRANCE



Philippe ROUX
Directeur général
MEMPHIS COFFEE



France DE SAMBUCY
Directeur des Achats
SODEXO



Cédric GIACINTI
Country Director France & Belgium
SUBWAY

PARTENAIRES PREMIUM



En partenariat avec :



Avec le soutien de :



Formation complémentaire

JEUDI 7 DÉCEMBRE 2017

**MISER SUR LE CATEGORY
MANAGEMENT EN RHD**
Les facteurs clés de succès pour
bâtir une stratégie efficace

Le marché de la restauration a dorénavant renoué avec la croissance, avec une hausse de la fréquentation et une légère augmentation de la dépense moyenne. L'année a également été marquée par l'arrivée de nouvelles enseignes venues de l'étranger et de créations hexagonales. C'est pourquoi les acteurs historiques sont contraints de revoir leur offre.

Boum du créneau santé-vegan, nouveaux moments de consommation, croissance continue du digital..., face à ces nouveaux leviers de développement les acteurs de la RHD doivent se recentrer sur leurs fondamentaux et revoir leurs modèles. Pour vous aider à tirer profit de cette révolution, la 14^e édition du Congrès RHD réunit un plateau de dirigeants de la restauration commerciale, collective et de pure-players autour d'experts et de concepts novateurs. Participez lors de cette journée aux échanges sur les grands enjeux d'actualité :

- Tendances 2018-2020, nouveaux concepts, mutation des attentes clients : saisir la révolution client en RHD
- Nouveaux moments de consommation, refonte de vos offres, augmentation du trafic... : doper votre croissance en restauration commerciale et collective
- Livraison, application mobiles... : faites la différence en misant sur l'expérience client et le digital

En complément, une journée de formation pratique animée par Bernard Bourdon de l'IMPP vous apportera les leviers pour miser sur le category management en RHD.

Je vous donne rendez-vous le 6 décembre prochain,

Inscrivez-vous dès aujourd'hui au rendez-vous incontournable de la RHD,

Agnès KAPLAN
Responsable du Congrès | NEORESTAURATION



Depuis 1972, Néorestaurations anime le marché de la restauration avec un mensuel 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 restauration 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 restauration en France, Néorestaurations a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
digital

CONGRÈS RHD

14^e rencontre des acheteurs, fournisseurs et distributeurs de la RHD

NOTAMMENT AVEC LES INTERVENTIONS DE

Patrick ASDAGHI	Fondateur FOODCHERI
Yoann BARTHALAY	Responsable Innovation, Digitalisation et Transformation métiers FLUNCH
Yannick BESSON	Responsable commercial France, Suisse et Luxembourg TRUE FOOD INTERNATIONAL
Maria BERTOCH	Industry Expert - Foodservice Europe & Russia THE NPJ GROUP
François BLOUIN	Dirigeant et Fondateur FOOD SERVICE VISION
Paul BOUNAUD	Senior Category Manager Vin Spiritueux et RHD GS1 FRANCE
Anaïse CROMBE-GRARE	Head of Digital, Distribution & Communication Lifestyle Brands ACCORHOTELS
France DE SAMBUCY	Directeur des Achats SODEXO
Claire DIEMER	Consultante senior FOOD SERVICE VISION
Cédric GIACINTI	Country Director France & Belgium SUBWAY
Pascale JACQUEMOT	Directrice des Projets TRANSFOOD FRANCE
Frédéric LEVACHER	Directeur général KFC FRANCE
Anne-Claire PARÉ	Fondatrice BENTO
Jean-Philippe PEILLON	Co-Fondateur PEGAST
Jean-Philippe QUERARD	Directeur général délégué en charge de l'Offre, des Achats et de l'Innovation ELIOR FRANCE
Nicolas RICHE	Président-Directeur général COLUMBUS CAFE & CO
Philippe ROUX	Directeur général GROUPE MEMPHIS
Lionel VAZZOLER	Directeur Général Aéroports-Gares-Villes AREAS

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Établissements

- Restaurateurs • Industriels fournisseurs • Grossistes • Distributeurs • Équipementiers • Investisseurs financiers dans le secteur de la RHD •

Fonctions

- Directeurs généraux • Directeurs adjoints • Directeurs du développement • Directeurs et responsables marketing • Directeurs et responsables des achats • Directeurs commerciaux • Directeurs de clientèle • Directeurs et responsables grands comptes • Directeurs et responsables logistique • Directeurs du Digital • Directeurs Innovations •

Journée animée par la Rédaction de Néorestauration : Sabine Durand, Directrice de la Rédaction, Yannick Nodin, Journaliste et Encarna Bravo, Journaliste.

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCATION D'OUVERTURE - Les nouvelles stratégies de croissance de la restauration à l'horizon 2020**



Frédéric LEVACHER
Directeur général
KFC FRANCE

9h30 **LA TRIBUNE - La vision d'un grand Chef étoilé**
En attente de confirmation

PORTRAIT ROBOT DU CLIENT EN RHD : NOUVELLES TENDANCES ET BESOINS ÉMERGENTS

9h50 **ZOOM sur les chiffres clés en RHD. Dynamiques et leviers de développement**

- Chainés- indépendants ... : analyse et évolutions du marché
- Prix, ticket moyen, fréquentation... : décryptage des modes de consommation
- Livraison, services : comment répondre aux nouvelles attentes du client connecté

Maria BERTOCH | Industry Expert - Foodservice Europe & Russia | **THE NPJ GROUP**

10h00 **VISIONS CROISÉES - Brunchs, goûters, afterworks... : comment investir les nouveaux moments de consommation avec des offres dédiées**

- Commerciale et collective : quels enjeux stratégiques et économiques de ces nouveaux créneaux
- Diversification et structuration de l'offre : sortir du schéma traditionnel et proposer des concepts et des formules adaptés

Jean-Philippe QUERARD | Directeur général délégué en charge de l'Offre, des Achats et de l'Innovation | **ELIOR FRANCE**

Claire DIEMER | Consultante senior | **FOOD SERVICE VISION**

10h40 Pause et networking

11h10 **Traçabilité, logistique, qualité, marketing... : comment implémenter des fiches produits fiables en RHD pour valoriser vos offres**

- Du règlement InCo à la création de la fiche produit RHD, un exemple de collaboration réussie entre les acteurs du marché
- Retours d'expérience sur la mise en œuvre de la fiche produit : quels bénéfices pour les partenaires commerciaux

Paul BOUNAUD | Senior Category Manager Vin Spiritueux et RHD | **GS1 FRANCE**

Pascale JACQUEMOT | Directrice des Projets | **TRANSFOOD FRANCE**

Avec des industriels alimentaires, distributeurs et sociétés de restauration de la RHD

11h40 **TABLE RONDE - Engouement pour le végétal, vegan, healthy... : adaptation ou refonte de vos offres face à ce bouleversement des usages alimentaires ?**

- Montée des régimes végétariens ou flexitariens : décrypter les nouvelles attentes du consommateur
- Sécuriser vos approvisionnements en produits bio et locaux
- Quelles communications différenciées pour valoriser vos offres

France DE SAMBUCY | Directeur des Achats | **SODEXO**

Anne-Claire PARÉ | Fondatrice | **BENTO**

Jean-Philippe PEILLON | Co-Fondateur | **PEGAST**

12h20 **VISION INNOVATION - Conservation optimale, préservation des qualités gustatives des produits, réduction de vos coûts... : les atouts de l'optimisation de votre chaîne du froid en RHD**

Yannick BESSON | Responsable commercial France, Suisse et Luxembourg | **TRUE FOOD INTERNATIONAL**

12h50 Déjeuner

14h20 **Minute expert. Les enjeux des mutations en Distribution : quelle nouvelle donne ?**

François BLOUIN | Dirigeant et Fondateur | **FOOD SERVICE VISION**

14h30 **LA TRIBUNE DISTRIBUTION. La parole aux acteurs du secteur**

Intervenants en attente de confirmation

14h50 **#PITCHS START-UP Distribution, services... : 5 minutes pour convaincre**
Des présentations inédites de Start-up disruptives en RHD

LE DIGITAL ET LES NOUVEAUX SERVICES : FAIRE LA DIFFÉRENCE EN RHD

15h10 **LE LAB DIGITAL NATIVES - Parcours client, paiement cashless... : comment le digital révolutionne la relation client**

- Saisir les opportunités du digital avec un parcours client adapté aux millenials
- Cashless ... : quels nouveaux services et personnalisation
- Comment disrupter avec les jeunes pousses : exemples de bonnes pratiques

Anaïse CROMBE-GRARE | Head of Digital, Distribution & Communication Lifestyle Brands | **ACCORHOTELS**

15h30 **Transformation digitale et expérience client 360° : faites évoluer votre organisation pour gagner en performance**

- Quelle organisation adopter pour être transverse et répondre aux problématiques du client 360°
 - Redéfinir les parcours de vente, faciliter le paiement... : panorama d'innovations créatrices de services et de valeur
- Yoann BARTHALAY | Responsable Innovation, Digitalisation et Transformation métiers | **FLUNCH**

15h50 **RESTAURATION DE CONCESSION. Allier le digital et le service en restauration dans les lieux de flux**

- Le cas de l'Agora de la gare Saint-Roch à Montpellier



Lionel VAZZOLER
Directeur Général Aéroports-Gares-Villes
AREAS

16h10 **#PITCHS START-UP Digital, expérience client, livraison... : 5 minutes pour convaincre**
Des présentations inédites de Start-up disruptives en RHD

16h30 **TABLE RONDE DÉFIS DE DEMAIN - Saisir les nouveaux leviers de développement des chaînes**



Cédric GIACINTI
Country Director France & Belgium
SUBWAY



Nicolas RICHE
Président-Directeur général
COLUMBUS CAFE & CO



Philippe ROUX
Directeur général
GROUPE MEMPHIS

17h00 **ALLOCATION PURE-PLAYER - Sourcing, qualité, carte courte, livraison... : la révolution d'un nouveau business model en restauration**
Patrick ASDAGHI | Fondateur | **FOODCHERI**

17h20 Fin de journée

Jeudi 7 décembre 2017

MISER SUR LE CATEGORY MANAGEMENT EN RHD **Les facteurs clés de succès pour bâtir une stratégie efficace**

Objectifs de la formation :

- ✓ Cerner les bénéfices d'une approche catégorielle en RHD pour un industriel
- ✓ Identifier les prérequis et les mettre en perspective par rapport à la situation de votre entreprise
- ✓ Découvrir les différentes étapes du processus catégoriel en RHD et bâtir des stratégies catégorielles percutantes et efficaces
- ✓ Avoir le « mode d'emploi » pour démarrer ou optimiser votre démarche catégorielle

Formation animée par :



Bernard BOURDON
Directeur Associé
IMPP



Avec le soutien de :
Maria BERTOCH
Industry Expert - Food-
service Europe & Russia
THE NPd GROUP

LES RAISONS DE DÉVELOPPER UNE APPROCHE CATÉGORIELLE ET LES MOYENS DE LA METTRE EN ŒUVRE

- Comprendre ce qu'est « être catégoriel » du point de vue du client, et les bénéfices de la posture d'apporteur d'affaires pour l'industriel
- Cerner les atouts de la posture centrée sur les clients afin de développer sa marque
- Quelles données, quelles compétences et quels impacts sur l'organisation... : les conditions à remplir pour un category management efficace

Exemples concrets d'organisations

CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE CATÉGORIELLE EFFICACE

- Faire émerger les sources de croissance de la catégorie pour nourrir la stratégie marketing et la stratégie catégorielle par l'identification de nouveaux insights sur les trois niveaux de clients (convives, utilisateurs et distributeurs)
- Définir sa stratégie catégorielle et la stratégie par circuit (distributeurs, cash & carry, grands comptes) et prioriser les clients
- Bâtir un discours catégoriel impactant

BÂTIR VOS PLANS CATÉGORIELS PAR CLIENT

- Elaborer un diagnostic à 360° du client et de votre entreprise chez le client afin de faire émerger les sources de croissance pour les deux parties
- Déterminer l'alignement stratégique de votre entreprise par rapport à votre client
- Construire efficacement le plan d'action client
- Préparer la revente au client, le support de vente du plan d'action exprimé en bénéfices pour le client et le plan relationnel.

Cas fil rouge partie 1 : Mise en pratique de la construction d'une stratégie catégorielle en s'appuyant notamment sur les données du panel Crest

SAVOIR PILOTER LES PLANS CATÉGORIELS

- Ecrire la feuille de route d'exécution de la stratégie catégorielle par métier (marketing, KAM, logistique, R&D...)
- Construire une score card et définir les bons KPI's pour suivre l'exécution des actions et mesurer les résultats
- Partager régulièrement avec vos clients sur l'avancement des plans d'action et du plan d'action et créer une relation favorable permettant la mise en place d'un joint business plan

Cas fil rouge Partie 2 : Diagnostic d'un client et construction d'un plan d'action catégoriel en s'appuyant notamment sur les données du panel Crest

FAITES VOTRE AUTO-DIAGNOSTIQUE

- A partir d'un questionnaire complet, auto-diagnostiquez le niveau de pratique du Category Management dans votre entreprise et construisez la feuille de route qui vous conduira à l'atteinte de vos objectifs

Horaires :

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

Vous êtes concernés par le secteur des PGC et du retail, découvrez les prochains événements organisés par LSA !



Les prochaines conférences

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

CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX
Renforcer les 4 piliers de la Franchise
8 novembre 2017, Paris

FORUM DE LA PROXIMITÉ
Conduire la croissance de la proximité alimentaire
29 novembre 2017, Paris

COMMERCE CONNECTÉ
Désintermédiation, Hyperpersonnalisation, Intelligence artificielle : devenez précurseur du parcours shopper augmenté et gagnez l'adhésion de vos clients
30 novembre 2017, Paris

TROPHÉES LSA DE L'INNOVATION
13 décembre 2017, Paris

Vous souhaitez parrainer une séance de pitches start-up lors du Congrès, contacter :

Catherine Masson
cmasson@neorestoration.com
Tél. : (+33) 01 77 92 92 71

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
elvire.roulet@infopro-digital.com
Tél. : (+ 33) 01 77 92 93 36

■ Conférence

Mercredi 6 décembre 2017

PAVILLON ROYAL

Carrefour du bout des Lacs

Croisement route de Suresnes

route de La Muette

75016 Paris

Métro ligne 2 Porte Dauphine ou RER C Avenue Foch

**Des navettes seront mises en place aux sorties
du métro/RER**

■ Formation complémentaire

Judi 7 décembre 2017

MISER SUR LE CATEGORY MANAGEMENT EN RHD

**La formation se tiendra à Paris,
le lieu exact vous sera précisé sur votre convention
envoyée avant le stage.**

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

**[http://evenements.infopro-digital.com/lisa/conference-
congres-rhd-2017-7123](http://evenements.infopro-digital.com/lisa/conference-
congres-rhd-2017-7123)**

Onglet Informations et tarifs

PARTENAIRES PREMIUM



GSI, la puissance des standards pour améliorer la façon dont nous travaillons et vivons.

Créée en 1972, l'organisation GSI s'est attachée, dès l'origine et partout dans le monde, à la mise au point, à la diffusion et à la promotion d'un langage commun fondé sur des standards d'échanges d'informations éprouvés, reconnus et adaptés aux besoins de chacun des intervenants de la chaîne d'approvisionnement.

Aujourd'hui, ce sont plus de 36 000 entreprises adhérentes en France, dont 90 % de PME, qui grâce aux standards GSI peuvent dialoguer et commercer avec 1 million de partenaires dans le monde. Au-delà de la volonté de définir des standards pour un marché ouvert, GSI France a pour ambition de promouvoir l'innovation et les nouvelles technologies en accompagnant la transformation numérique de nombreux secteurs économiques (PGC, distribution, RHD, santé,...) et métiers (Data Management, Supply Chain Management, Transport, Marketing, ...).

www.gsi.fr



True s'est imposé au premier rang mondial en proposant des solutions irréprochables de conservation des aliments. Fondé dans le Missouri en 1945, True a été un précurseur dans le domaine de la réfrigération professionnelle de qualité.

Notre gamme de produits frigorifiques destinés aux professionnels de l'hôtellerie et de la restauration intègre les innovations True destinées à optimiser le rendement énergétique et réduire les coûts d'utilisation.

Combinant la robustesse des armoires avec des systèmes de réfrigération résistant à toute épreuve, les produits

True s'imposent comme les partenaires privilégiés des professionnels exigeants.

www.truefm.com

En partenariat avec :



Food Service Vision, cabinet de conseil, d'études et d'outils de veille, qui accompagne la croissance et la performance des acteurs du hors-domicile.

www.foodservicevision.fr
www.foodservicetracking.fr

Avec le soutien de :



Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de NEORESTAURATION sont organisées par la société GSI.

GSI est un organisme de formation déclarée 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.309 395 820 RCS Nanterre.

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 (GSI) Société par actions simplifiée au capital de 1 057 080 euros. Siège social : 10, place du Général de gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°309 395 820) 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. GSI 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@gsi.fr

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://www.neorestauracion.com/conditions>.

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / NEORESTAURATION

• 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

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 congrès « RHD » du 6 décembre 2017

La formation « MISER SUR LE CATEGORY MANAGEMENT EN RHD »
du 7 décembre 2017

Tarif général

<input type="checkbox"/> 1 Jour 1 095 € HT / 1 314 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 790 € HT / 2 148 € TTC
---	--

Tarif Restaurateur

<input type="checkbox"/> 1 Jour 895 € HT / 1 075 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 495 € HT / 1 795 € TTC
---	--

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

<http://www.neorestauracion.com>

Je joins un chèque de € TTC à l'ordre du GISI

J'enverrai mon paiement à réception de la facture

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

Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente
qui sont accessibles à l'adresse : <http://www.neorestauracion.com/conditionset> les accepte sans réserve.

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise