

# CONFÉRENCE BIO

Valorisez votre offre pour conquérir un marché driven par la croissance

■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■



**François-Xavier APOSTOLO**  
Vice-Président Marketing  
UNILEVER FRANCE



**Éric FAUCHON**  
Vice-Président Customer Development  
UNILEVER FRANCE



**Bruno LEBON**  
Directeur des produits frais  
CARREFOUR FRANCE



**Simon LE FUR**  
Directeur général  
GREENWEEZ



**Emmanuel MANICHON**  
Directeur général  
ECKES-GRANINI FRANCE



**Franck PONCET**  
Directeur Commercial et technique Groupe  
MONOPRIX  
Directeur général  
NATURALIA



**Daniel TIRAT**  
Directeur général  
BJORG,  
BONNETERRE ET COMPAGNIE,  
GROUPE WESSANEN

■■■ ET LES TÉMOIGNAGES UNIQUES DE ■■■

- Noémie BUFFET, *Category Manager UF / UHT*, TRIBALLAT NOYAL
- Pascale DANGOISE, *Directeur Category management*, GROUPE MC CORMICK
- Christine EYSSERIC-ROCCA, *Directrice Marketing et R&D*, ENTREMONT, SODIAAL
- David GARBOUS, *Directeur Marketing stratégique*, FLEURY MICHON

Ruée vers le bio ! Le marché du bio a dépassé, l'année dernière, les 7 milliards d'euros de chiffre d'affaires tous réseaux confondus et affiche une croissance insolente de 20 %. Ces mutations alimentaires font désormais partie intégrante des nouvelles habitudes de consommation des français, en quête de sens.

**Dans ce contexte d'essor du bio au sein des enseignes généralistes et spécialistes, les industriels de la grande conso doivent placer le bio au cœur de leurs stratégies et miser sur une montée en gamme.** Pour exploiter ce nouveau vivier de croissance, LSA réunira à l'occasion de cette journée dédiée, les industriels leaders de la grande consommation, PME, distributeurs généralistes et spécialisés autour de retours d'expérience :

- Engouement pour le bio, mutation des attentes consommateurs, nouveaux entrants... : **saisir les opportunités et les enjeux à l'horizon 2020**
- **Refonte de l'offre produit, category management, merchandising...** : quels leviers activer pour accompagner la montée en puissance du bio
- Faire la différence sur le marché avec la **nouvelle donne servicielle et digitale**

Réservez dès maintenant votre place à l'Événement consacré au Bio organisé par LSA ! Les places sont limitées, inscrivez-vous sans plus tarder !

**Agnès KAPLAN**  
**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**  
*digital*

# CONFÉRENCE BIO

Valorisez votre offre pour conquérir un marché drivé par la croissance

## AVEC LES INTERVENTIONS DE :

|                                 |                                                                                                             |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>François-Xavier APOSTOLO</b> | Vice-Président Marketing<br><b>UNILEVER FRANCE</b>                                                          |
| <b>Noémie BUFFET</b>            | Category Manager UF / UHT<br><b>TRIBALLAT NOYAL</b>                                                         |
| <b>Pascale DANGOISE</b>         | Directeur Category management<br><b>GROUPE MC CORMICK</b>                                                   |
| <b>Julie DUCRET</b>             | Fondatrice<br><b>PULPE DE VIE</b>                                                                           |
| <b>Christine EYSSERIC-ROCCA</b> | Directrice Marketing et R&D<br><b>ENTREMONT, SODIAAL</b>                                                    |
| <b>Éric FAUCHON</b>             | Vice-Président Customer Development<br><b>UNILEVER FRANCE</b>                                               |
| <b>David GARBOUS</b>            | Directeur Marketing stratégique<br><b>FLEURY MICHON</b>                                                     |
| <b>Marie-Amélie LACROIX</b>     | Chef Produits Bio<br><b>PRINCE DE BRETAGNE</b>                                                              |
| <b>Bruno LEBON</b>              | Directeur des produits frais<br><b>CARREFOUR FRANCE</b>                                                     |
| <b>Gaëlle LE FLOCH</b>          | Strategic Insight Director<br><b>KANTAR WORLDPANEL</b>                                                      |
| <b>Simon LE FUR</b>             | Directeur général<br><b>GREENWEEZ</b>                                                                       |
| <b>Emmanuel MANICHON</b>        | Directeur général<br><b>ECKES-GRANINI FRANCE</b>                                                            |
| <b>Florence MEA</b>             | Directrice adjointe<br><b>AGENCE BIO</b>                                                                    |
| <b>Franck PONCET</b>            | Directeur commercial et technique Groupe<br><b>MONOPRIX</b><br>Directeur général<br><b>NATURALIA FRANCE</b> |
| <b>Daniel TIRAT</b>             | Directeur général<br><b>BJORG, BONNETERRE ET COMPAGNIE, GROUPE WESSANEN</b>                                 |
| <b>Isabelle VANTARD</b>         | Directrice du Service Clients Industriels<br><b>IRI</b>                                                     |

## VOUS ÊTES CONCERNÉS :

- Industriels, Grands groupes et PME •
- Distributeurs généralistes et spécialisés •
- Directeurs généraux • Directeurs marketing • Directeurs category management • Directeurs merchandising • Directeurs commerciaux • Directeurs achats • Directeurs MDD • Directeurs e-commerce et digital • Directeurs d'enseigne • Directeurs de magasin • Directeurs centrales d'achats • Directeurs du développement durable •

Journée animée par Florence Bray, Rédactrice en Chef adjointe, LSA

8h30 Accueil des participants

## BIO : LES OPPORTUNITÉS D'UN MARCHÉ À FORT POTENTIEL

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE** - Les nouvelles orientations stratégiques d'un distributeur bio



Franck PONCET  
Directeur commercial et technique Groupe  
**MONOPRIX**  
Directeur général  
**NATURALIA FRANCE**

9h30 **Cartographie du marché bio et évolutions à l'horizon 2020**

- Panorama du marché du bio : quelles performances dans les différents circuits de distribution
- Catégories porteuses, leviers à activer pour supporter la croissance... : focus sur le bio en GMS
- Le consommer mieux : quel positionnement en France versus les autres pays européens

Isabelle VANTARD | Directrice du Service Clients Industriels | **IRI**

9h50 **Le nouveau profil du consommateur bio : état des lieux et évolutions des aspirations sociétales du green shopper**

- Régulier, occasionnel... : le portrait-robot du consommateur bio et ses habitudes d'achat
- Santé, qualité nutritionnelle, goût, sécurité alimentaire... : les motivations d'achat des produits bio
- Bio, vegan, les « sans » ... : cerner les différentes segmentations de consommateurs

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

10h10 **AMONT** - Comment structurer vos filières et sécuriser vos approvisionnements pour répondre à l'explosion continue de la demande

- Sourcing : mettre en place de nouvelles sources de production bio et durables
- Les recettes pour développer des partenariats distributeurs-producteurs

Marie-Amélie LACROIX | Chef Produits Bio | **PRINCE DE BRETAGNE**

Bruno LEBON | Directeur des produits frais | **CARREFOUR FRANCE**

Florence MEA | Directrice adjointe | **AGENCE BIO**

10h50 Pause et networking

## ACCOMPAGNEZ LA MONTÉE EN PUISSANCE DU BIO ET FAITES DÉCOLLER VOS VENTES

11h20 **MARQUES NATIONALES ET BIO** - Les axes pour transformer votre offre en misant sur la qualité et créer de la valeur sur vos catégories

- Qualité, goût, sourcing... : monter en gamme avec le bio
- Capitaliser sur la légitimité et la notoriété de votre marque pour lancer vos gammes bio
- Quelle place donner à ces nouvelles références bio dans vos portefeuilles et comment générer de l'additionnel
- Les leviers pour communiquer efficacement et booster les ventes de vos gammes bio

Christine EYSSERIC-ROCCA | Directrice Marketing et R&D | **ENTREMONT, SODIAAL**

David GARBOUS | Directeur Marketing stratégique | **FLEURY MICHON**

Emmanuel MANICHON | Directeur général | **ECKES-GRANINI FRANCE**

12h00 **CATEGORY MANAGEMENT** Réunir l'alternatif dans un pôle dédié et capter de nouveaux consommateurs

- Pousser les gains de croissance dans une catégorie porteuse en valeur et volume
- Bio, soja, chèvre et brebis : bâtir des recommandations merchandising efficaces sur un segment auparavant inexploité
- Quelle augmentation du chiffre d'affaires dans les rayons implantés

Noémie BUFFET | Category Manager UF / UHT | **TRIBALLAT NOYAL**

12h30 Déjeuner et networking

14h00 **MERCHANDISING** Faire émerger vos innovations en maximisant la visibilité de votre gamme bio en rayon. Le cas des nouvelles gammes bio Ducros et Vahiné

- Large facing, packaging différencié ... : proposer une offre impactante et valorisée en linéaire
- Quelle démarche explicative vis-à-vis du shopper mettre en place en rayon
- Retour chiffré : les impacts sur vos ventes et vos catégories

Pascale DANGOISE | Directeur Category management | **GROUPE MC CORMICK**

14h30 **Quête de naturalité, réassurance... : réussir sur le marché disputé de la cosmétique bio en GMS**

- Cosmétiques naturels, fabrication à partir de fruits frais bio, production locale : opter pour un positionnement affirmé
- Quel mix marketing gagnant pour émerger et croître en GMS
- Digital, réseaux sociaux... : comment s'adresser aux jeunes femmes actives de 18 à 30 ans connectées et mobiles

Julie DUCRET | Fondatrice | **PULPE DE VIE**

14h50 **LA PAROLE À UN PURE-PLAYER** Largeur d'offre, nouveaux services... : les grands enjeux du e-commerce en bio

- Avantages et contraintes d'une largeur d'offre importante
- Livraison express, conseils, ergonomie web... : simplifier les courses bio pour fidéliser et recruter de nouveaux consommateurs

Simon LE FUR | Directeur général | **GREENWEEZ**

15h20 **VISIONS CROISÉES** - Quelles stratégies et ambitions pour le bio en grande conso ?



François-Xavier APOSTOLO  
Vice-Président Marketing  
**UNILEVER FRANCE**



Éric FAUCHON  
Vice-Président Customer Development  
**UNILEVER FRANCE**

16h00 **ALLOCUTION DE CLÔTURE** - Les grands enjeux d'avenir du bio



Daniel TIRAT  
Directeur général  
**BJORG, BONNETERRE ET COMPAGNIE, GROUPE WESSANEN**

16h30 Fin de la journée

Retrouvez le programme détaillé de cet évènement et inscrivez-vous sur : <http://events.lsa-conso.fr>



**DES FORCES DE VENTE**

## **Trophées LSA des Forces de vente 6 juin 2018**

Vos équipes commerciales ont relevé  
le défi de la croissance en 2017 ?

**Déposez votre candidature  
avant le 13 avril 2018  
pour remporter un Trophée !**



**Plus d'informations :**  
**Marlène HERVOUET - 01 77 92 98 76**  
**ou [trophees.fdv@lsa.fr](mailto:trophees.fdv@lsa.fr)**



### **Nos prochaines conférences**

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

#### **CATEGORY MANAGEMENT**

**Réussir la montée en puissance de vos catégories**

20 mars 2018, Paris

#### **MARKETING DU PRIX**

**Réinventer les stratégies prix pour générer de la valeur**

12 avril 2018, Paris

#### **MATINÉE BOISSONS**

**Nouveauté ! Les Trophées Boissons**

28 juin 2018, Paris



### **Nos prochaines formations**

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

#### **CATEGORY MANAGEMENT**

**Les clés pour impulser une nouvelle dynamique  
à vos approches catégorielles**

21-22 mars 2018, Paris

#### **REVENDEUR VOTRE STRATÉGIE CATÉGORIELLE**

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

22 mars 2018, Paris

#### **CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE CATÉGORIELLE ADAPTÉE À LA PROXIMITÉ**

**Comment mettre en place un plan d'actions gagnant**

23 mars 2018, 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.

**Elvire ROULET**

[elvire.roulet@infopro-digital.com](mailto:elvire.roulet@infopro-digital.com)

**Tél. : (+ 33) 01 77 92 93 36**

## ■ ■ ■ Conférence

**Jeudi 29 mars 2018**

Paris

Le lieu précis vous sera communiqué ultérieurement

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

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

Onglet informations et tarifs

**Avec le soutien de :**



2600 coopératives agricoles  
85,9 milliards de CA global  
165 000 salariés  
40% du CA de l'agroalimentaire  
1 marque alimentaire sur 3 est une coopérative

[www.coopdefrance.coop/fr/index.html](http://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. La FEEF, défenseur de l'entrepreneuriat 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 + ENGAGES», 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.feef.org/](http://www.feef.org/)

## **VOUS FORMER avec LSA ?**

Toutes les formations sur <http://formations.lsa-conso.fr>

### 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 : [cnil.evenements@infopro-digital.com](mailto:cnil.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](mailto: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 :

☐ La conférence BIO du 29 mars 2018

| Tarif général                                               | Tarif prestataires de services                              |
|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 Jour<br>1 095 € HT / 1 314 € TTC | <input type="checkbox"/> 1 Jour<br>1 195 € HT / 1 434 € TTC |

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

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

☐ 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/lsa/cgv-evenements> et les accepte sans réserve

Fait à : .....

Le. : .....

Signature

Cachet de l'entreprise