



CATEGORY MANAGEMENT

Jeudi 21 mars 2019

10^E ÉDITION

Face à une inflation de l'offre, révélez l'attractivité de votre catégorie

Avec la participation exceptionnelle de :

Laurent BESNIER
Responsable
e-commerce
MARS PETCARE

Christel CHAULET
Directrice du développement
de la catégorie DPFF
DANONE

Rozenn HERON
Directrice e-commerce
produits grand public France
L'ORÉAL

Sandrine LAVIGNE
Directrice du développement
commercial
HERTA

Nativité RODRIGUEZ
Directrice marketing France
COCA-COLA EUROPEAN
PARTNERS

Avec le soutien de :



Avant-propos

La grande consommation est aujourd'hui confrontée à une inflation de l'offre : rayon encombré, références nombreuses, produits noyés dans la masse, nombre de facings diminué... Les industriels comme les distributeurs se doivent alors de réinventer leur category management et remettre en question leur stratégie de marque. Le défi est de révéler l'attractivité de sa catégorie et séduire, en magasin comme en ligne, un consommateur connecté dont les attentes sont de plus en plus exigeantes. Le shopper achète moins mais mieux.

Ainsi, comment faire ressortir vos produits en rayon ? Quel développement de gamme attirera les nouveaux shoppers ? Comment exploiter efficacement le digital online et en point de vente ?

Pour vous accompagner dans la transformation du secteur, LSA vous invite à participer à la 10^è édition de la conférence Category Management à Paris, le 21 mars prochain, réunissant toute la profession du secteur, autour d'un programme riche en échanges et retours d'expériences :

- Offre croissante, implantation, merchandising online... : saisissez les clés pour répondre à vos problématiques catégorielles
- Focus digital : activez le shopper omnicanal
- Table ronde PME : tirez votre épingle du jeu

Lancement de produit, merchandising, e-merchandising... : assistez à la remise des Trophées du Category Management qui récompense les meilleures démarches des distributeurs, industriels et acteurs de services.

Au plaisir de vous accueillir sur cet événement qui met une nouvelle fois le category management à l'honneur.

Amélie MATSUDA
Chef de projets Evènements LSA

Un événement créé pour vous !

Distributeurs et industriels de grands groupes et PME

- Directeurs category management
- Directeurs trade marketing
- Directeurs merchandising
- Directeurs marketing
- Directeurs commerciaux
- Directeurs business development
- Directeurs shopper marketing
- Directeurs d'enseigne



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.

Journée animée par Yves Puget, Directeur de la rédaction de LSA

8H30 **Accueil des participants**

9H00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**

Moments de consommation, circuits de distribution, nouveaux usages... : comment Danone innove dans son offre produits pour répondre aux attentes des consommateurs

> Christel CHAULET - DANONE

9H30 **Le point sur les performances des catégories et leurs évolutions à l'horizon 2020**

- Etat des lieux chiffrés des catégories dans un contexte de fortes promotions
- Proxi, circuits spécialisés, e-commerce... : quel est le potentiel de ces circuits pour vos catégories
- Sur quels types d'activation magasin miser pour booster vos gammes

> Olivier HUMEAU - IRI FRANCE

10H00 **Face à une offre Bio grandissante, comment accompagner au mieux son développement au rayon ultra-frais**

- Shopper Bio : ses attentes en rayon ont-elles évoluées ?
- Face à une forte croissance de l'offre, faut-il regrouper le Bio, en rayon, en corner
- Comment le Bio peut-il être un levier de croissance pour l'ensemble du rayon UF

> Noémie BUFFET - TRIBALLAT NOYAL

10H30 **Pause et networking**

11H00 **Quelle nouvelle démarche impulser pour faire monter en puissance vos catégories**

> Intervenant en cours de confirmation - KANTAR WORLDPANEL FRANCE

11H30 **TABLE RONDE PME - Comment tirer votre épingle du jeu face aux grands groupes**

- Quels leviers pour construire votre category management face à des industriels ancrés sur le marché
- Stratégie de niche (naturalité, tradition, apéritif...) ou stratégie de sous-traitance (MDD), sur quoi miser
- Les tendances conso favorisent aujourd'hui les PME, comment les faire perdurer

> Marc NEYRET - BRASSERIE DE VEZELAY

> Benoit STEIBLEN - APERINNOV'

> Alexis VAILLANT - ALTERFOOD

12H15 **Comment redonner ses lettres de noblesse à la fin du parcours d'achat**

- Paiement, temps d'attente... : le comportement du shopper en mutation face aux initiatives des enseignes et aux évolutions technologiques
- Quelle démarche catégorielle pour la catégorie « Devants de caisses » dans ce contexte ?

> Claire BURNET - FERRERO

12H45 **Remise des trophées du Category Management**



13H15 **Cocktail déjeunatoire**

14H30 **TABLE RONDE - Quand le digital s'invite sur le parcours shopper, quelles opportunités pour les catégories**

- Web to store, web to e-store... : comment créer du trafic en magasin physique ou en ligne
- Quels leviers d'activation digitale sur le lieu de vente
- Point sur les initiatives des industriels et distributeurs : leur efficacité, les limites et les enjeux futurs

> Animé par Bernard BOURDON - IMPP

> Laurent BESNIER - MARS PETCARE

> Myriam DREVET-BLUET - BOUYGUES TELECOM

> Raphaël FERNANDES - ARGEDIS

15H15 **Accélérez votre potentiel e-commerce grâce à une démarche catégorielle online adaptée**

- Site en propre, drive, Amazon : comment animer sa catégorie sur différentes plateformes
- Quels types d'opérations promotionnelles mettre en place
- Comment optimiser la sélection produit

> Rozenn HERON - L'ORÉAL

15H45 **TABLE RONDE - Lancement de produits : comment doit évoluer votre vision du rayon pour répondre aux attentes shopper et contribuer à la croissance de votre catégorie**

> Emilie BOUTHIER - MARS CHOCOLAT FRANCE

> Sandrine LAVIGNE - HERTA

> Nativité RODRIGUEZ - COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS

16H30 **Fin de journée**

INTERVENANTS



Laurent BESNIER
Responsable e-commerce
MARS PETCARE



Bernard BOURDON
Directeur associé
IMPP



Emilie BOUTHIER
Ice cream portfolio manager
MARS CHOCOLAT FRANCE



Noémie BUFFET
Category manager UF/UHT
TRIBALLAT NOYAL



Christel CHAULET
Directrice du développement de la catégorie DPFF
DANONE



Claire BURNET
Category manager Gouters/Caisses
FERRERO



Myriam DREVET-BLUET
Directrice marketing et communication
BOUYGUES TELECOM



Rozenn HERON
Directrice e-commerce produits grand public France
L'ORÉAL



Raphaël FERNANDES
Responsable développement & animations
ARGEDIS



Olivier HUMEAU
Directeur général
IRI FRANCE



Sandrine LAVIGNE
Directrice du développement commercial
HERTA



Marc NEYRET
Gérant
BRASSERIE DE VEZELAY



Nativité RODRIGUEZ
Directrice marketing France
COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS



Benoit STEIBLEN
Président, fondateur
APERINNOV'



Alexis VAILLANT
Président, fondateur
ALTERFOOD



Vous avez développé des démarches catégorielles innovantes ?

Déposez votre candidature avant le 8 février 2019 !

**Informations et inscriptions :
trophees.catman@lsa.fr
ou 01 77 92 98 76**

Nos soutiens



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

www.lacooperationagricole.coop



La Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, créée en 1995, est un Mouvement d'entrepreneurs indépendants. Elle propose des rencontres business tout au long de l'année avec la Grande Distribution, la RHF, le e-commerce, la GSS. Elle aménage la relation commerciale des PME avec les enseignes via des accords, elle défend un écosystème favorable aux entrepreneurs PME pour pérenniser leur entreprise dans le territoire et elle encourage le déploiement au quotidien de la RSE dans l'entreprise avec le label Entrepreneurs+Engagés (E+).

La FEEF compte aujourd'hui près de 900 entreprises de la TPE à l'ETI, aussi bien alimentaires que non-alimentaires.

www.feef.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.impp.info

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



@RencontresLSA



Informations pratiques

Date et lieu

Judi 21 mars 2019

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

1 295 € HT (1 554 € TTC)
(hors industriels et distributeurs)

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

Formation complémentaire

CATEGORY MANAGEMENT

Les clés pour impulser une nouvelle dynamique à vos approches catégorielles

19 et 20 mars 2019, Paris

FORMATEUR :



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 et les conditions de réussite
- Piloter et déployer efficacement votre stratégie et vos plans d'actions

Programme :

Comprendre les nouveaux enjeux du category management

- Évolution du paysage commercial et des comportements consommateurs / acheteurs
- Appréhender les nouveaux défis pour les marques et pour la distribution
- Quels impacts sur la fonction category management

Mettre en place une démarche catégorielle efficace au sein de votre entreprise

- Les étapes-clés de la démarche catégorielle et les livrables associés
- Les compétences à intégrer & les processus de travail à mettre en place

Segmenter la catégorie et identifier les axes de croissance

- S'appuyer sur la connaissance consommateurs et shoppers pour définir le périmètre et structurer la catégorie
- Réaliser le diagnostic catégoriel, identifier les leviers de développement

Élaborer la stratégie catégorielle

- Définir les priorités stratégiques et les comportements à faire changer
- Identifier les drivers à actionner
- Caler les priorités portefeuille « offre » et « canaux de distribution »

Construire le plan d'activation catégoriel (4 P & C)

- Savoir exploiter les axes créateurs de valeur sur le parcours d'achat
- Définir le plan d'action catégoriel
- Anticiper l'efficacité opérationnelle & l'exécution point de vente
- Décliner le plan d'action catégoriel par canal / enseigne
- Identifier les enjeux et les opportunités de chaque canal / enseigne pour adapter son plan d'action
- Réussir la collaboration entre industriels et distributeurs

Définir les KPI's, suivre les résultats, mesurer les performances, mettre en place les tableaux de bord, faire le bilan et ajuster la démarche

La formation est étayée de nombreuses études de cas permettant de mettre en application les acquis.

Horaires :

8h30 : Accueil des participants / 9h00 : Début de la journée
12h30 : Déjeuner avec l'ensemble des participants
17h30 : Fin de la journée

OFFRE SPÉCIALE :

**BÉNÉFICIEZ DE 10% DE RÉDUCTION
SUR LA FORMATION AVEC LE CODE**

CATMAN19F