

FORUM DE LA TRANSITION ALIMENTAIRE

Saisissez les opportunités et relevez les défis

04/12/2019 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Participer à la 1ère édition du Forum qui réunira les grandes enseignes de la distribution et les industriels de la grande consommation
- Découvrir les programmes et engagements pris par les distributeurs et industriels
- Chiffres-clés, comportements d'achat, tendances et éléments de prospective
- Rencontrer tous les décideurs dans un cadre privilégiant les échanges et le networking

Avec la présence exceptionnelle de

- de Un représentant

CARREFOUR

- de Un représentant

Un représentant de AUCHAN RETAIL
AUCHAN RETAIL

- LECLERC Michel-Edouard
Président
CENTRES E. LECLERC

Qui participe à cet événement

- Industriels, Grands groupes, ETI et PME •
Distributeurs • Sociétés de Service •
Consultants • Experts

Tarifs

Journée animée par la rédaction en chef de
LSA

Accueil des participants

ALLOCUTION D'OUVERTURE

TRANSITION DISTRIBUTEUR

- Objectif devenir le leader mondial de la Transition Alimentaire
- Quels sont les 1ers bilans et les projets futurs ?

TRIBUNE D'EXPERT Fin du Mois

versus Fin du Monde : Mise en perspective des nouveaux enjeux de la grande consommation

- Intégrer la fin de l'hyper- consommation
- Accompagner le consommateur dans sa transition alimentaire
- S'adapter à une consommation plus fragmentée
- S'engager face à un consommateur + responsable

■ Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) early bird	1195,00 €HT
■ Tarif général early bird	1095,00 €HT

TRIBUNE D'EXPERT **Transition alimentaire : comment se mettre concrètement en place au sein de l'offre (catégories et magasins) et pour quels résultats business ?**

- Comment l'offre magasin et en magasin s'adapte aux nouvelles demandes du consommateur : assortiment, innovation, activation promotionnelle...
- Performances des axes du mieux manger : bio vs conventionnel , protéines animales vs protéines végétales...

MINUTES EXPERTS

Pause et networking

TABLE RONDE **Quelles sont les stratégies des Marques des PGC pour faire face à la vague ?**

- Quelles réactions et actions face au Food Bashing ?
- Comment redevenir des marques militantes aux yeux des consommateurs ?
- Le clean Product : Quelles répercussions sur les négociations avec la distribution ?

TRIBUNE D'EXPERT **Accélération du mouvement de transition vers une alimentation plus durable**

- Comment expliquer ce phénomène et comment les acteurs de la Grande consommation doivent ils s'adapter ?

- Pourquoi cette transition est nécessaire et comment elle pourrait réenchanter notre "vivre ensemble" plutôt que de la "subir"
- Les freins actuels à la transition écologique (financier, lobbies, fiscaux...)

TRANSITION DISTRIBUTEUR - Accès à la transition Alimentaire : des partenariats engagés et responsables

Dejeuner et networking

TRANSITION DISTRIBUTEUR

TÉMOIGNAGE Comment le digital s'intègre-t-il dans cette vague de la Transition Alimentaire ?

- Quelles sont les attentes des consommateurs ?
- Quels sont les enjeux du Digital pour les entreprises alimentaires ?
- Quelles données ? Quelles utilisations ?

TABLE RONDE Innovations, programmes et communication : quels sont les actions gagnantes ?

- Précurseurs de la transitions : les résultats
- Lancements stratégiques : accueil des consommateurs et distributeurs
- Le digital au service de la nutrition : quels sont les collaborations ?

■ Quels sont les engagements environnementaux de demain ?

■ Logo de certification, Label, Nutriscore etc... quelle est la bonne caution ?

TABLE RONDE Retour sur les succès des PME et Jeunes Pousses qui surfent sur la vague

■ Comment et sur quelles tendances surfent elle ?

■ Comment construire des relations durables avec les consommateurs et le Distributeurs ?

■ Quelles contraintes ou opportunités face aux géants des PGC ?

ALLOCUTION DE CLÔTURE

■ Engagements Marque Repère

■ Objectifs rayons

Fin de journée
