

## CONGRÈS RHD

Quelles solutions mettre en place pour la consommation de demain ?

05/12/2019 - PARIS

### Pourquoi participer à cet événement

- Être incollable sur les dernières tendances du marché et comprendre les nouvelles attentes des consommateurs
- Rencontrer vos homologues autour d'une collation et dans un cadre prestigieux
- Échanger et networker avec tous les acteurs de la restauration

### Avec la présence exceptionnelle de

- JARDIN Anne-Laure  
Directrice Marketing & Communication  
CHARLES & ALICE
- PIOGER Christophe  
Directeur Concepts & Partenariats  
CARREFOUR PROXIMITÉ

### Qui participe à cet événement

- Établissements : Restauration Commerciale et Collective, Industriels fournisseurs, Grossistes, Distributeurs, Investisseurs financiers dans le secteur de la RHD

### Tarifs

- Tarif général \_\_\_\_\_ 1095,00 €HT
- Tarif Restaurateurs \_\_\_\_\_ 895,00 €HT

## La Rédaction de NEO RESTAURATION

### Accueil des participants

**ALLOCUTION D'OUVERTURE** Invité(e)  
**Che(fe) VIP - Mieux-manger, transparence ou anti gaspi ... : répondre aux nouvelles attentes de ses clients**

**Etat des lieux de la RHD en 2019 : quelles perspectives pour 2020 ?**

**Les derniers chiffres du green en avant-première**

**Comment vous positionnez en acteur responsable de la RHD et faire la différence**

- Décrypter les bonnes pratiques plébiscitées par les consommateurs de la conception à la vente
- Réduisez vos pertes pour des économies significatives
- Concevez de nouvelles recettes et repensez vos emballages pour optimiser vos offres

■ Comment former vos collaborateurs à adopter des réflexes durables

■ Quels leviers pour faire évoluer votre offre et sourcing pour garantir de la qualité

## Pause

---

### Table Ronde – Le Plastique à l’horizon 2020 : quelles alternatives viables ?

- Retour sur les pistes de conditionnements testées et cas concrets en RDH
- Quels nouveaux matériaux de substitution envisager pour l’avenir
- Comment minimiser les contraintes et les coûts de la suppression du plastique sur votre activité

---

### Les Relations des consommateurs d’aujourd’hui à l’alimentation : quels enjeux ?

---

### Clean, flexitarisme, végétal... sur quelles innovations miser pour saisir les nouveaux relais de croissance du mieux-manger ?

- Conception de produits et nouveaux lancements : repensez vos offres de façon holistique
- Les stratégies pour proposer des alternatives végétales et à quel coût
- Transparence : quels outils pour mieux communiquer et gagner en valeur ajoutée
- Adaptez vos politiques d’achat en commercial et collectif pour acheter local, bio et frais

## La Grande Distribution à l'heure de la Restauration

- Proximité : créez des espaces dédiés pour étoffer votre offre restauration
- Attirez un nouveau type de clientèle pour recréer du flux
- Investissez les segments porteurs du frais et fabriqué sur place
- Livraison de repas : un axe porteur pour la distribution ?

---

## Garantissez un partage fiable de vos informations-produits : une initiative collective au bénéfice des consommateurs

- Confiance : construisez une relation durable avec les consommateurs et vos clients grâce à des informations de source sûre, fiables et à jour
- Collaboration : partagez avec tous vos partenaires un tronc commun de données co-élaboré par la filière agro-alimentaire
- Opportunité : soyez déjà prêts pour le futur du commerce connecté, véritable levier de croissance et de compétitivité

## Déjeuner

---

### **LES STRATÉGIES ET OUTILS POUR PERSONNALISER VOS OFFRES ET RENFORCER VOTRE ACTIVITÉ**

## Livraison et « Dark Kitchens » : quels impacts et modèle gagnant ?

- Par quels moyens inclure la livraison dans vos activités et

satisfaire les clients

- Quelles méthodes pour faire parler les données et personnaliser vos offres clients
- Petits déjeuners et snacking, zone de livraison élargie... choisissez l'axe de différenciation le plus prometteur
- Boom de la livraison et élargissement des offres : gérez au mieux votre flotte

---

## **Hypersegmentation, personnalisation... Quelles stratégies pour développer vos gammes et offrir des expériences uniques**

- E-reputation et transparence : quels outils de communication pour interagir avec vos parties prenantes
- Investissez en R&D pour reformuler vos produits et prévoir de nouveaux lancements
- Comment gérer les demandes de régimes spécifiques dans le collectif
- Garantisiez un système de traçabilité sécurisé pour vos produits
- Moments et lieux de consommation, concepts, formules... Diversifiez-vous !
- Phygital, food courts ou fusion des concepts : proposez de nouvelles expériences valorisantes

---

## **Comment garantir le succès de vos innovations en RHD**

- Comprenez pourquoi une innovation ne fonctionne pas
- Trouver les points de vigilance et facteurs clés de succès pour vos lancements

## De l'IA en passant par l'IoT... les nouveaux outils pour se démarquer

- Fluidifiez le parcours de vos clients jusqu'à l'encaissement
- Comment adapter vos approvisionnements grâce aux algorithmes de prédiction
- Chatbots, robots de cuisine... : transformez l'expérience client grâce aux nouvelles technologies

---

## Minutes Startups : les acteurs de la foodtech à suivre

---

## L'innovation par collaboration : comment saisir les opportunités entre start-ups de la FoodTech et acteurs traditionnels

- Open-innovation : accélérez la création de vos projets porteurs d'avenir
- Startups et PME : Constituez un réseau solide pour vous faire accompagner
- Collaborez avec des acteurs stratégiques pour des effets synergiques

---

## AVEC LA PARTICIPATION DE :

Fin de journée

---