



BIO & RESPONSABLE

Comment renouer avec la croissance

21/06/2023 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Analysez le marché et découvrez ses perspectives
- Paroles de distributeurs : ils vous révèlent tout sur leurs stratégies et leurs enjeux
- Filière, stratégie de marque, visibilité en linéaires... nourrissez-vous des succès de vos pairs
- Partagez les alternatives ou orientations pour relancer le marché de la BIO
- Participez à la 4e édition des Trophées LSA BIO & RESPONSABLE. Les lauréats vous seront révélés lors de cette journée

Journée animée par : Jérôme Parigi, Rédacteur en chef adjoint à LSA

Accueil des participants

ALLOCUTION D'OUVERTURE - Comment encourager le développement et une transition durable vers la bio

DONNÉES INSIGHT - La bio en GMS : quel nouveau point d'équilibre

- Retour sur les tendances du marché bio en GMS depuis son retournement en 2021
- Rationalisation de l'offre : sommes-nous allés trop loin
- Les pistes pour stabiliser le marché

STRATÉGIES D'ENSEIGNES - Quels arbitrages du circuit conventionnel dans l'offre responsable

- Quelle place et valorisation dans les rayons pour le bio et l'éco responsable
- Produits locaux, vrac, merchandising, prix, promotion : quelles actions favoriser pour booster le rayon Bio
- Dynamiser l'offre de produits : quelle place pour les marques Bio nationales VS la MDD

Pause et networking

DONNÉES CONSO - Les nouveaux comportements du consommateur responsable

- La consommation responsable : une réalité
- Des aspirations consommateurs perturbées par la crise inflationniste
- Les perspectives : consommer autrement, promesses plus simples et claires, locales, anti-gaspi

TABLE RONDE INDUSTRIELS BIO - Communication, simplification des messages, partenariats, éducation... reconquérir et orienter le consommateur vers les produits Bio

- Rassurer et simplifier l'offre auprès des consommateurs
 - Multiplicité des labels : lesquels mettre en avant et comment les rendre compréhensibles
-

TÉMOIGNAGE STRATÉGIE D'ENSEIGNE : Comment accompagner les consommateurs vers la transition alimentaire

Pause et networking

TÉMOIGNAGE STRATÉGIE D'ENSEIGNE – Epicerie Bio : les raisons d'y croire

- Mieux communiquer sur les bénéfices de la bio : quelles actions à mettre en place ?
-

TABLE RONDE STRATÉGIES D'ENSEIGNES - E-commerce, Merchandising, Promotion : quels sont les leviers du circuit spécialisé pour rester attractif

- Saisonnalité des produits, approvisionnement français, proximité avec les fournisseurs développement de la communication : quels nouveaux leviers à renforcer
 - Réaffirmer le cahier des charges : un gage de qualité à mettre en avant
-

TÉMOIGNAGE STRATÉGIE D'ENSEIGNE - Quelles perspectives d'avenir pour la Bio

- Comment la bio, garante d'une alimentation plus saine et équilibrée doit réaffirmer ses valeurs et son image
 - Créer des collaborations industriels/distributeurs renforcées
-

ALLOCUTION DE CLOTURE - Les clés pour redresser le marché

- Vers un projet commun de transition alimentaire durable
 - Quels nouveaux marchés à conquérir
 - Quelle place aux produits sains et alternatifs en harmonie avec les valeurs de la Bio
-

Remise des Trophées Bio

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

Professionnel(s) du secteur

Qui participe à cet événement

- Industriels de la grande consommation, Distributeurs généralistes et spécialisés bio
-

Tarifs

- Tarif général : 1 395,00 €HT
 - Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) : 1 895,00 €HT
-