



LA JOURNÉE BIO

A l'heure de la récolte, les clés pour poursuivre la croissance

03/04/2019 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Analyser le marché et découvrir 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
 - Intégrez les apports du digital et des marketplaces dans le développement de votre gamme
-

Accueil des participants

ALLOCUTION D'OUVERTURE

- Bilan de l'année 2018 et enjeux 2019
 - Introduction de la journée
-

Cartographie et évolutions du marché Bio

- Le marché du bio en 2018 : bilan et perspective à horizon 2020
 - Décryptez les performances de ce marché en croissance exponentielle
-

Parole de Distributeurs : Les stratégies ambitieuses de conquête sur le marché bio

Un distributeur à la tribune

Un distributeur à la tribune

L'évolution du profil du consommateur bio : passage du simple acheteur au consom'acteur

- Evaluer les nouvelles attentes de ses consommateurs plus engagés et en quête de sens dans leur panier
 - Quels perceptions et modes de consommations autour du bio ?
-

Pause & Networking

Paroles de Distributeurs : Les défis de la Foodchain

Faire grandir les filières : l'indispensable au développement du bio

- Assurer la sécurisation d'approvisionnement face à une demande exponentielle
- Transparence des acteurs, réduction du nombre d'intermédiaires... comment organiser votre filière pour augmenter la production

TABLE RONDE **Grandes marques : Construire et développer une stratégie de marque efficace**

- Comment lancer un produit bio en évitant la cannibalisation dans un univers hyper concurrentiel ?
- Créer une identité forte et identifiable de tous rapidement : développer l'affect pour fidéliser les consommateurs
- Valeur et prix : comment vous positionner sur le segment du bio

Déjeuner et networking

ALLOCATION D'OUVERTURE de l'après-midi

Quelles stratégies de séduction dans les points de vente pour faire consommer bio?

- Visibilité en linéaire, quelles stratégies d'implantation des produits bio au sein d'un magasin : comment favoriser l'acte d'achat ?
- Réunir l'alternatif dans un pôle dédié et capter de nouveaux consommateurs
- Développement de gamme, packaging, lutte contre les ruptures : quels leviers pour accroître vos performances

Services à valeur ajoutée, offre différenciée, personnalisation: comment mettre le digital au service du bio ?

- Comment réussir à se démarquer dans un paysage en pleine transformation ?
- Quelles stratégies peut-on mettre en place afin valoriser les atouts du bio auprès des consommateurs digitaux ?

Du Bio, Oui ! mais à quel prix ?

- Quel juste prix pour le bio ?
- Quelle place pour les promotions sur le marché du bio

Quel sera L'avenir du bio ? Anticiper pour devenir précurseur et s'imposer aux yeux des consommateurs

- Offres vegan, prix consommateurs, rémunération des agriculteurs : comprendre les exigences des consommateurs de demain
- Le Bio voudra t-il dire Local ? Développer un double argumentaire pour développer vos ventes

ALLOCATION DE CLÔTURE

Avec la présence exceptionnelle de

- CARTIER Pascale, Directrice en charge de l'offre et de l'achat alimentaire, AUCHAN RETAIL FRANCE
- KLOBOUKOFF Charles, PDG, LEA NATURE
- PONCET Franck, Expert,
- PORTA Orion, Directeur général, BIOCOOP
- SOURY Benoît, Directeur exécutif de la proximité, CARREFOUR

Qui participe à cet événement

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

Tarifs

- Tarif général : 1 195,00 €HT
- Tarif prestataires de services : 1 295,00 €HT

