



---

## MATINEE MIEUX VENDRE AVEC LES SANS

Gluten, allergènes, lactose, parabène, OGM... faire du plus avec les produits « SANS »

13/12/2016 - PARIS

---

### Pourquoi participer à cet événement

- Le 1er rendez-vous dédié aux nouvelles tendances de consommation bien-être et santé
- De contrainte à création de valeur : évaluer les perspectives d'évolution des « sans » au sein de la distribution
- Les retours d'expérience des acteurs clés et des précurseurs de ces marchés émergents

---

Événement animé par Florence BRAY, Rédactrice en chef adjointe de LSA

### Accueil des participants

---

## DÉVELOPPEMENT RAPIDE DES OFFRES « SANS » : SAISIR LES ENJEUX D'UNE TENDANCE DE FOND

**ALLOCUTION D'OUVERTURE** Sans gluten, sans lactose, sans allergènes... : quelle place dans la distribution pour ces nouveaux marchés

- Rayons, concepts, tendances : quels premiers résultats chez les généralistes, les spécialistes du bio et les pure-players
- Comment passer d'un marché de niche à un marché de masse
- Local, services, digital : les clés pour actionner les leviers d'une expérience client dédiée
- Quels enjeux pour les distributeurs et les industriels dans les années à venir

---

### Vers une éthique de la consommation alimentaire

---

#### Chiffrer le potentiel des produits « sans » à court et à moyen-terme

- Sans gluten, sans lactose, sans viande, régime flexitarien... : adresser les besoins des shoppers et tirer parti des segments à forte croissance
- Comment adresser positivement la problématique prix
- Travailler la complémentarité des réseaux généralistes et spécialisés

### Pause

---

## COMMENT DEVENIR MOTEUR D'UNE CROISSANCE DURABLE

#### Réveiller les rayons ultra-frais en accompagnant l'essor des produits alternatifs

- Nouvelles pratiques d'achat et développement des produits « sans » : quelle logique adopter pour séquencer les différents segments de produits
- S'appuyer sur les bonnes pratiques des catégories bio : comment assurer la lisibilité et la visibilité de vos références
- Illustration avec la nouvelle démarche « Santé Naturelle » de Triballat Noyal

- De la contrainte à la création de valeur : évaluer les perspectives d'évolution des produits «sans» au sein de la distribution

### Déjeuner

---

#### Avec la présence exceptionnelle de

- CHALOM Catherine, Fondatrice, LE RETOUR A LA TERRE
- COUTON Laurence, Category manager UHT UF, TRIBALLAT NOYAL
- GOMICHOH Hervé, Directeur Qualité & Développement durable, GROUPE CARREFOUR

#### Qui participe à cet événement

- Présidents-directeurs généraux, Directeurs généraux, Directeurs et Responsables Développement durable, Directeurs et responsable de l'offre, Directeurs et Responsables marketing, Directeurs et Responsables commerciaux, Directeurs et responsables Category Management, Directeurs et responsable Merchandising, Directeurs nutrition et santé