

CONGRÈS RHD - JOURNÉE RESTAURATION COMMERCIALE

10ème rencontre des acheteurs, fournisseurs et distributeurs de la RHD

27/11/2013 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Le rendez-vous incontournable des professionnels de la restauration hors foyer
- Un état des lieux chiffré du marché et un décryptage des tendances de consommation
- Les retours d'expériences des acteurs majeurs du secteur

Journée animée par la Rédaction de NEORESTAURATION

Accueil des participants

ALLOCATION D'OUVERTURE Quels sont les grands enjeux actuels de la restauration commerciale

État des lieux du marché et chiffres clés de la restauration hors domicile

- Quelle est la situation des chaînes et des indépendants à fin 2013 et comment évoluent les circuits-clés de la RHD
- Fréquentation et modes de consommation, ticket moyen, ... : quels sont les arbitrages effectués par les convives
- Comment les comportements actuels impactent les prises des produits alimentaires et boissons
- Quelles nouvelles cibles et quels nouveaux leviers considérer pour renouer avec la croissance : jeunes, formats express, formules économiques...

Comment redynamiser un marché de plus en plus segmenté et complexe

- S'implanter sur de nouveaux lieux pour ne pas rater d'occasions de consommation
- Spécialisation ou diversification : quelle stratégie gagnante pour les enseignes de restauration
- Quelles solutions pour maintenir la fréquentation
- Projet de loi sur le fait maison : les perspectives d'évolution en termes d'offres
- Présentation d'une analyse exclusive des politiques promotionnelles à partir des données Food Service Tracking Chaînes et Distributeurs

Pause

TABLE RONDE Quelles perspectives de croissance pour les chaînes de restauration à l'horizon 2015

- Enjeux majeurs de la profession pour les prochaines années : marketing des concepts, politique de prix, sécurité alimentaire, le « fait maison », développement d'une offre spécifique pour les enfants, croissance à l'international...
- Le défi du e-commerce : comment vous adapter à la nouvelle donne du digital
- Spécialisation ou diversification, formats « express »... : quelles stratégies pour optimiser votre organisation face aux mutations du secteur

Déjeuner

DÉBAT Label Fait Maison : décrypter les risques et les opportunités de ce projet de loi, les choix du restaurateur en termes d'approvisionnement, de carte...

Les clés du succès des enseignes challengers : comment en tirer parti pour un déploiement efficace

- Concurrence des grandes chaînes et traiteurs de la GMS : proposer une offre attractive alternative pour vos clients en recherche de produits frais et de nouvelles expériences culinaires
 - Comment accroître la notoriété de votre concept et dynamiser votre communauté de consommateurs
 - Faire les bons choix dans le développement de nouvelles unités de restauration : structure de l'organisation, emplacements, offre...
 - Quels partenariats mettre en place avec les fournisseurs pour assurer une gestion efficace des stocks et une qualité irréprochable des produits
-

TABLE RONDE Distributeurs traditionnels et spécialisés : comment vous adapter aux nouveaux segments de clientèle et à l'évolution des attentes des restaurateurs

- Développement des commandes des restaurateurs sur internet : quels enjeux business pour les distributeurs
 - Comment aborder la clientèle de la vente à emporter et des produits de snacking
 - Comment déployer une démarche de category management en distribution
 - Prix et promotion : Quelles sont les stratégies gagnantes pour satisfaire les attentes des restaurateurs
-

ALLOCUTION DE CLÔTURE Services, structure de l'offre, communication... : travailler la différenciation en restauration de concession pour répondre aux nouvelles exigences de la clientèle

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

- AUBLET Emmanuel, Directeur, SUBWAY FRANCE
 - CARAUX Laurent, Président-Directeur général, EL RANCHO
 - DUFOUR Cathy, Directrice marketing et développement, ELIOR CONCESSIONS
 - LABBE Philippe, Président, COURTEPAILLE
 - MORIN Michel, Président du conseil de surveillance, LÉON DE BRUXELLES
 - VALLAT Hervé, Directeur général, BOULANGERIES PAUL FRANCE
-

Qui participe à cet événement

- • Directeurs généraux • Directeurs adjoints • Directeurs commerciaux • Directeurs du développement • Directeurs de clientèle • Directeurs responsables grands comptes • Directeurs et responsables marketing • Directeurs et responsables des achats • Directeurs et responsables logistique •