

## 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
- 

### **ALLOCATION 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 •