BOISSONS

Viser le leadership des PGC

23/05/2017 - BRUSSELS

Pourquoi participer à cet événement

- Le rendez-vous incontournable des professionnels du secteur
- Une veille indispensable pour tous les acteurs de la grande consommation
- Nouveauté : les SHOWROOM EXPERTS : Panorama des meilleurs linéaires boissons !

Journée animée par Florence BRAY, Rédactrice en chef adjointe de LSA et Sylvie LEBOULENGER, Chef d'enquêtes Liquides de LSA

ALLOCUTION D'OUVERTURE

Perspectives chiffrées du marché à l'horizon 2020

- Entre guerre des prix, météo difficile et développement de l'offre : état des lieux chiffré des catégories Boissons en GMS
- Quels leviers pertinents pour poursuivre la croissance en volume et en valeur
- Proximité, drive, e-commerce... : comment adresser de manière efficace ces différents circuits

Attentes shoppers : identifier les freins et les leviers de développement pour les marques nationales

- Dépenses, actes d'achat, shopping missions, circuits : décrypter le comportement de vos shoppers
- A quelles nouvelles tendances accorder de la valeur, où se situent les gisements de croissance
- Quels territoires digitaux pour renforcer le lien de proximité avec vos consommateurs

TÉMOIGNAGE Le sucre au cœur des enjeux catégoriels des boissons sans alcool

- La vision d'Eckes Granini

Pause

Rénover votre offre et dynamiser les piliers de vos catégories : l'exemple de Tourtel Twist

- Marketing des bières et allégation « sans alcool » : évaluer la valeur ajoutée pour vos catégories
- Quels partis-pris pour émerger dans un contexte d'abondance de l'offre, quel rôle de la promotion
- Retour d'expérience et résultats en termes de pénétration, de notoriété et de ventes

Tirer parti de la proximité et des moments de consommation additionnels

- Développement de la proximité et mutations de l'offre snacking : enjeux et opportunités pour les acteurs des boissons

- Format, prix, formules… : s'adapter aux attentes des shoppers et des distributeurs
- Quel merchandising pour valoriser les segments concernés, comment accompagner les distributeurs dans cette tendance

Pause déjeuner

Ventes de vin online : quels leviers pour déclencher l'achat et créer la préférence

- Offre, promotion, livraison, services… : quels défis relever en 2017
- Foires aux vins : comment préparer au mieux les prochains millésimes

TABLE RONDE

Saisir l'opportunité de l'artisanal

- Travailler une image authentique et premium, toucher de nouveaux consommateurs, valoriser la catégorie : pourquoi développer des boissons artisanales
- Qui sont les consommateurs ciblés, comment répondre à leurs attentes
- Regards croisés des spécialistes du secteur

Innovation de rupture : focus sur le lancement de May Tea

- Activation physique, médias classiques et digitaux : quel mix pour un lancement réussi
- Lancement, plan promotionnel, implantation rayon… : quelle exécution sur les circuits GSA et out-of-food
- Résultats en termes de taux de pénétration, de réachat et de chiffre d'affaires

Quelle stratégie de contact pour accompagner le développement d'une offre en plein essor : l'exemple des Rhums

- Identifier les attentes shoppers et les clefs d'entrée catégorielles
- Emplacement, gamme, mobilier : comment traduire ces aspérités en magasin et favoriser la pédagogie
- E-merchandising, drive-to-store, site de marques… : quelles innovations pour réenchanter les parcours d'achat omnicanal de vos shoppers

ALLOCUTION DE CLÔTURE

Le témoignage de OVAL (Fontaine Jolival)

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

- **BELIOT-ZIND Cécile**, Directrice Générale , **GROUPE BEL**
- **BLANC Pierre Edouard**, Directeur Pole Impulse, **GROUPE LA MARTINIQUAISE-BARDINET**
- **BROCHAND Nathalie**, Vice Présidente Marketing, **KRONENBOURG**
- **CHANTLER Paul**, Managing Director, **FROG PUBS**
- **DUTREIL Renaud**, Président-Directeur général, **FONTAINE JOLIVAL – OVAL**
- **FRANCONERI Jérôme**, New Concepts Marketing Manager, **ORANGINA SUNTORY FRANCE**
- **HÉNON-BADOINOT Sylvie**, Présidente-Directrice générale Europe du Sud, **BACARDI-MARTINI**
- **MAILLARD Julie**, Directrice Nationale des Ventes, **HEINEKEN**
- **MANICHON Emmanuel**, Directeur général, **ECKES GRANINI FRANCE**
- **NAUDET Etienne**, Directeur général, **HOUSE OF BEER**
- **OUANOUNOU Ilan**, Directeur Exécutif , **PROXIMITÉ CARREFOUR FRANCE ET PROMOCASH FRANCE**
- **REY Dominique**, Responsable pole vin/alcool/epicerie, **CDISCOUNT**
- **ROSSIGNOL Vincent**, Directeur Stratégie & Développement Commercial, **PEPSICO FRANCE**

Qui participe à cet événement

- Industriels et Distributeurs de la grande consommation
- Acteurs des Boissons et des autres PGC