

CONFÉRENCE ET TROPHÉES BOISSONS

Saisir les leviers de croissance de la locomotive des PGC

26/06/2018 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Nouveaux moments de consommation, démarches catégorielles ... : les clés des leaders des boissons pour dynamiser vos ventes
- Proximité, drive, e-commerce... : quelles stratégies pour adresser de manière efficace ces différents circuits
- Nouveauté ! Un Trophée LSA Boissons remis par un jury de professionnels reconnus, composé d'Auchan, Carrefour, Lavinia et Metro

Avec la présence exceptionnelle de

- **BARJON Jean-Pierre**
Président Directeur-général
ÉTABLISSEMENTS GEYER FRÈRES
- **DECROIX Thomas**
Directeur commercial
PEPSICO FRANCE
- **GUINCHARD Carole**
Directrice de Marques Pôle Apéritifs
RICARD
- **KAIFFER Isabelle**
Directrice consumer & shopper insights
NIELSEN
- **RIBEYRON Matthieu**
Directeur Marketing

Journée animée par Florence Bray, Rédactrice en chef adjointe LSA et Sylvie Leboulenger, Journaliste, LSA

Avec la participation exceptionnelle de :

Accueil des participants

Les chiffres clés à retenir et le nouveau paysage des boissons à l'horizon 2020

- Conditions climatiques, taxe soda... : les impacts de ces facteurs structurels et conjoncturels
- Les tendances marquantes en GMS et en Hors-domicile pour surperformer
- Quelles catégories boissons les plus contributrices aux gains volume - valeur

« Les portraits robot » des consommateurs Boissons

- Préoccupations alimentaires des français et quels nouveaux besoins consommateurs en matière de Boissons

■ **RODRIGUEZ Nativité**
Directrice Marketing
COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS

■ **VILLEBRUN Claire**
Directrice d'unité en charge des liquides
IRI

Qui participe à cet événement

■ Industriels (grands groupes et PME) et Distributeurs : Directeurs généraux et directeurs adjoints, directeurs et responsables commerciaux, directeurs et responsables marketing, directeurs et responsables des ventes on-trade, directeurs et responsables des ventes off-trade, directeurs et responsables trade-marketing, directeurs et responsables forces de vente, directeurs et responsables shopper, directeurs et responsable de la stratégie, directeurs et responsables études, directeurs et responsable merchandising et e-merchandising ...

Tarifs

■ Tarif général	_____	795,00 €HT
■ Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs)	_____	895,00 €HT

■ Actes d'achat, dépenses ... : cerner les nouveaux comportements shoppers

■ Identifier les besoins en fonction du type de boissons consommées

INNOVATION & LANCEMENT DE PRODUIT. Quelles stratégies d'activation pour créer de l'incrémental sur la catégorie

- Format, saveur, packaging... : répondre aux nouveaux besoins de consommation
- Quelle stratégie d'exécution terrain et digital pour performer en un minimum de temps
- Les fortes ambitions de Fuze Tea

DIFFÉRENCIATION. Les best practices pour innover et émerger sur un marché fortement concurrentiel

- Bio, sucre réduit, authenticité... : identifier les nouvelles attentes shopper
- Les leviers marketing et terrains pour faire la différence et doper vos ventes
- Pub print, TV, réseaux sociaux ... : quelle communication 360° pour s'imposer sur sa catégorie

Pause et networking

Créer une nouvelle dynamique catégorielle sur le segment de l'apéritif

- Nouvelle recette : transformer l'image des anisés pour

recruter de nouveaux consommateurs

- S'imposer sur la catégorie disputée du cocktail avec une offre plus craft
- Animations terrains, suggestions culinaires... : quelles actions de communication pour soutenir le lancement

PROXIMITE, E-COMMERCE, DRIVE. Tirer profit de la dynamique de croissance des nouveaux circuits

- Quels leviers terrain pour relever les défis propres à chaque circuit
- Miser sur une collaboration industriel-distributeur pour répondre à l'ensemble des unités de besoins
- Les dispositifs merchandising et e-merchandising pour doper vos ventes

L'INTERVIEW RETAILER. Les nouveaux enjeux de l'omnicanal et du digital dans le secteur des boissons

Déjeuner & Remise des Trophées LSA Boissons par un jury de Décideurs de la Distribution

- Nouveauté ! 5 Trophées pour distinguer les meilleures pratiques et les produits innovants

Fin de la matinée

