



OFFRES RESPONSABLES

Décryptez les attentes conso des produits alternatifs : bio, made in France, végétal, etc. pour les transformer en opportunité business.

04/04/2024 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Les offres responsables passent au crible ! Explorez l'évolution du chiffre d'affaires, les ruptures majeures, le nombre de références et les potentiels de croissance futurs.
 - Découvrez les valeurs, les engagements et les stratégies qui ont propulsé certaines offres responsables au sommet de l'industrie, une source d'inspiration pour dynamiser les vôtres.
 - Rejoignez les principaux acteurs du secteur des PGC pour une journée de partage, de networking et d'exploration des collaborations potentielles.
 - Assistez aux pitches captivants des candidats aux Trophées LSA OFFRES RESPONSABLES et bénéficiez d'une occasion unique de benchmarker les produits et démarches impactantes qui façonnent l'avenir du secteur.
 - Participez aux Trophées LSA OFFRES RESPONSABLES et mettez en lumière vos initiatives.
-

Accueil des participants

MOT DE LA MINISTRE EN VIDEO

ALLOCUTION D'OUVERTURE - Quelle place des gammes responsables au sein de l'offre globale

DONNÉES CONSO - Décrypter les vraies attentes conso sur l'offre responsable

- Que signifie « produit responsable » pour le consommateur
 - Balais des injonctions contradictoires : quelles sont les réelles tendances
 - Consommation responsable : les influences et enjeux en période d'inflation et de baisse du pouvoir d'achat
-

PARTIE 1 - OFFRES RESPONSABLES : LE BIO

DONNÉES EXPERTS - État des lieux du marché du bio

- Analyse par catégorie : évolution du CA, ruptures, nombre de références, potentiels de croissance
-

TEMOIGNAGE DISTRIBUTEUR - Relance du bio : quelles sont les pistes

- Programmes de fidélité, offres personnalisées, image de marque... les clés pour fidéliser
 - Maîtrise des coûts : quel travail avec les filières et les producteurs
-

TEMOIGNAGES INDUSTRIELS - Faire perdurer le bio dans le panorama de l'offre responsable

- Faire évoluer ses recettes vers le végétal ou de meilleures qualités nutritionnelles, souscrire à un nouveau label, nouer de nouveaux partenariats avec des associations... toutes les pistes pour améliorer l'image-prix

TROPHÉES LSA OFFRES RESPONSABLES - BIO : Pitches des candidats sélectionnés par le jury pour la catégorie « Bio »

Pause et networking

PARTIE 2 - OFFRES RESPONSABLES : LE MADE IN FRANCE

DONNÉES EXPERTS - Etat des lieux du marché du made in France

- Analyse par catégorie : évolution du CA, ruptures, nombre de références, potentiels de croissance
-

TEMOIGNAGES INDUSTRIELS - Choix des produits et stratégies de développement du « Made in France »

- Priorités dans le développement des produits
 - Relocalisation : les questions à se poser, quels défis et comment les surmonter
 - Feuille de route du développement de filières agricoles françaises
-

TROPHÉES LSA OFFRES RESPONSABLES - MADE IN FRANCE : Pitches des candidats sélectionnés par le jury pour la catégorie « Made in France »

PARTIE 3 - OFFRES RESPONSABLES : VEGETAL

DONNÉES EXPERTS - Etat des lieux du marché du végétal

- Analyse par catégorie : évolution du CA, ruptures, nombre de références, potentiels de croissance
-

TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR - Développer du végétal accessible et rentable

- Les clés des innovations sur ce segment de marché
 - Développer une offre compétitive plébiscitée par les consommateurs
 - Bien communiquer sur sa stratégie responsable pour conquérir et fidéliser les consommateurs
-

TEMOIGNAGES INDUSTRIELS - Les produits végétaux pour conserver vos parts de marché

- Végétaliens, vegan, végétarien, flexitariens... attirer des nouveaux consommateurs avec une gamme alternative
 - Les innovations complémentaires à vos produits traditionnels au cœur des enjeux business des marques
-

TROPHÉE LSA OFFRES RESPONSABLES - VÉGÉTAL : Pitches des candidats sélectionnés par le jury pour la catégorie « Végétal »

Déjeuner et networking

PARTIE 4 - OFFRES RESPONSABLES : LE LOCAL

DONNÉES EXPERTS - État des lieux du marché du local

- Analyse par catégorie : évolution du CA, ruptures, nombre de références, potentiels de croissance
-

TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR - Quels nouveaux partenariats pour développer les ventes au local

- Corners, rayon dédié, balisage, vendeur dédié : comment rendre le local attractif
 - Quelle autonomie donner aux magasins
 - Jusqu'où la collaboration avec les producteurs peut-elle aller
-

TEMOIGNAGES INDUSTRIELS - Les étapes clés pour le déploiement d'une offre de produits locaux

- Stratégie et feuille de route de développement de produits locaux gagnants
 - Préparer une communication efficace des engagements envers les consommateurs
 - Comment détecter les déclencheurs d'achat et aller plus loin pour fidéliser
-

TROPHÉES LSA OFFRES RESPONSABLES - LOCAL : Pitches des candidats sélectionnés par le jury pour la catégorie « local »

PARTIE 5 - OFFRES RESPONSABLES : LES PRODUITS « SANS »

TÉMOIGNAGE DISTRIBUTEUR - Accompagner les consommateurs dans la lecture des offres de produits « sans »

- Retour sur les développements et leur impact environnemental et social
 - PLV, ILV, packagings, score... éclairer le client sur le choix de ses produits
 - Mettre les mécanismes de fidélité et de communication au service de l'offre engagée
-

TÉMOIGNAGES INDUSTRIELS - Produits « avec » et « sans » : un moteur pour la création de valeur des PGC

- Comprendre les spécificités et enjeux des produits « sans »
 - Différenciation de ces offres par rapport aux alternatives pour cibler une clientèle spécifique et éviter la cannibalisation des produits existants
 - Quels succès et apprentissages suite aux déploiements
-

TROPHÉES LSA OFFRES RESPONSABLES – PRODUITS « SANS » : Pitches des candidats sélectionnés par le jury pour la catégorie « produits « sans » ».

PARTIE 6 - OFFRES RESPONSABLES : LES AUTRES ALTERNATIVES

TABLE RONDE - Vrac, consigne, compressé, éco-recharges : quels développements prioriser

- Retours consommateurs, des magasins, gains... quelle suite donner aux déploiements
 - Jusqu'où ces systèmes peuvent-ils être étendus
 - Forces et limites de ces alternatives : Quels avantages présentent-elles et quelles sont leurs limites
-

TROPHÉES LSA OFFRES RESPONSABLES – PRODUITS « AUTRES ALTERNATIVES » : Pitches des candidats sélectionnés par le jury pour la catégorie « autres alternatives ».

REGARDS CROISÉS - Pourquoi et comment se tourner vers l'anti-gaspi, une offre plébiscitée en cette période d'inflation

- Les différentes offres anti-gaspi – la ou les quelles choisir

- Quels bénéfices escompter en développant ces offres
-

TROPHÉES LSA OFFRES RESPONSABLES – SOLUTIONS : Pitches des candidats sélectionnés par le jury pour la catégorie « autres alternatives »

CLOTURE - Synthèse de la journée et ouverture sur l'avenir des offres responsables

- Les 5 points clés à retenir
 - Quel avenir pour les offres responsables
-

Remise des Trophées

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

- AUBOURG Yann, Directeur Marketing Marques & Produits , CARREFOUR
 - FERRÉ Alexandra, Directrice RSE & Impact, YVES ROCHER
 - GODRON Henri , Président, BIOCOOP
 - GOETZMANN Philippe, Consultant,
 - KLOBOUKOFF Charles, PDG, LEA NATURE
-

Qui participe à cet événement

- Échangez avec les professionnels de la grande distribution, industriels et distributeurs.
-

Tarifs

- Tarif PME/TPE (industriels et distributeurs) : 1 195,00 €HT
- Tarif général (industriels et distributeurs) : 1 295,00 €HT
- Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) : 1 795,00 €HT
- PACK 1 place à la conférence + 1 dossier de candidature : 1 890,00 €HT