

CONGRÈS STRATÉGIES COMMERCIALES

VOTRE RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE DE L'ANNÉE

||| AVEC LA VISION DE 9 LEADERS DU RETAIL ET DE LA GRANDE CONSO |||



Sébastien BADAULT
Directeur général
ALIBABA GROUP FRANCE



Wilhelm HUBNER
Directeur général
AUCHAN RETAIL



Alain CAPARROS
Chief Executive Officer
C&A EUROPE
(sous réserve)



Hervé DAUDIN
Directeur Marchandises
Président
EMC
Membre du comité exécutif
GROUPE CASINO



Jérôme BEDIER
Directeur général délégué
et Secrétaire général
GROUPE CARREFOUR



Thierry COTILLARD
Président
INTERMARCHÉ



Emmanuel VASSENEIX
Président-Directeur général
LSDH
Président
UNIJUS



Bruno THEVENIN
Directeur général
PEPSICO FRANCE



Serge PAPIN
Président-Directeur général
SYSTÈME U

En partenariat avec

Deloitte.

GRALL & ASSOCIÉS
AVOCATS

USERS LOVE IT
LEAD NEW BUSINESS GENERATION

Avec le soutien de

ania
Association Nationale des
Industries Alimentaires

COP DE FRANCE
une force en mouvement

EuroCommerce
THE RETAIL WHOLESALE
AND INTERNATIONAL
TRADE REPRESENTATION
TO THE EU

FCA
FEDERATION DU COMMERCE
COOPERATIF ET ASSOCIE

fcd Fédération du Commerce
et de la Distribution

FEEF
Fédération des Entrepreneurs
et Employeurs de France

ilec

Formation complémentaire

5 et 6 octobre 2017

**LES CLÉS POUR RÉUSSIR
VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES
2018**

Après un bilan 2016 en berne, 2017 s'annonce pleine d'interrogations. C'est dans ce contexte que l'événement phare du retail de la rentrée évolue et devient le Congrès Stratégies commerciales.

Resteront au cœur des débats le matin **le cadre et le climat de vos prochaines négociations** avec la parole aux Fédérations, à la DGCCRF et aux experts du secteur. Puis l'après-midi marquera l'importance d'aller **chercher la croissance et la création de valeur conjointe** avec un plateau d'exception réunissant les Dirigeants Distributeurs, Pure players et Industriels.

Découvrez un nouveau format dynamique et interactif, pour aborder les enjeux majeurs 2018 :

- Cerner l'impact des alliances de distributeurs sur vos prochaines négociations
- L'actualité de la Loi Macron et Sapin 2 : quels impacts au niveau juridique
- Industriels – Distributeurs : les nouveaux défis business à relever
- Les stratégies commerciales 2018 des enseignes leaders des PGC

En complément, deux journées de formation pratique, dispensées par Grall & Associés et Nathalie Pellen, vous aideront à mener plus efficacement vos prochaines négociations.

Avec une forte affluence de plus de 600 décideurs, réservez sans plus tarder votre place à l'événement incontournable du retail !

Yves PUGET
Directeur de la Rédaction
LSA

Agnès KAPLAN
Responsable de Projet Conférences
LSA



Depuis 1958, LSA anime le marché de la grande consommation avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de la grande consommation et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de la grande consommation en France, LSA a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres LSA se déclinent sous plusieurs formats :

- Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
digital

CONGRÈS STRATÉGIES COMMERCIALES

Journée animée par Yves Puget, Directeur de la Rédaction et Jérôme Parigi, Rédacteur en chef adjoint

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION MINISTÉRIELLE**

A confirmer

9h30 **OUVERTURE** - Phygital, multicanal, nouvelle expérience client, militant pour la santé et le bien-être... : la nouvelle vision mondiale d'Auchan



Wilhelm HUBNER
Directeur général
AUCHAN RETAIL

QUELS CADRE ET CLIMAT POUR VOS PROCHAINES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

9h55 **L'INTERVIEW** - 4 questions sur les actions et le bilan 2017 de la DGCCRF

Nathalie HOMOBONO | Directrice générale | **DGCCRF**
(accord de principe)

10h10 **LES MINUTES JURIDIQUES** - Cerner les impacts des dernières jurisprudences et anticiper le nouveau cadre juridique des négociations commerciales

Jean-Christophe GRALL | Associé-Gérant | **GRALL & ASSOCIÉS**

10h25 Pause et networking

10h55 **LES SUJETS DÉTERMINANTS DES NÉGOCIATIONS VUS PAR LES FÉDÉRATIONS** - Comment abordent-elles 2018 ?

Richard PANQUIAULT | Directeur général | **ILEC**
Dominique AMIRAULT | Président | **FEEF**
Jean-Philippe GIRARD | Président | **ANIA**
Michel PRUGUE | Président | **COOP DE FRANCE**
Jacques CREYSSEL | Délégué général | **FCD**

11h25 **Les minutes experts PGC** **Prix, promotions : chiffres et mise en perspective des évolutions 2018**

Laurent ZELLER | Président-Directeur général | **NIELSEN FRANCE**

11h30 **LIVE !** des Négos : votre avis nous intéresse, votez en direct lors du Congrès

11h35 **LES MINUTES JURIDIQUES** - La nouvelle donne des alliances entre distributeurs et leurs conséquences sur la négociation commerciale

Jean-Christophe GRALL | Associé-Gérant | **GRALL & ASSOCIÉS**

11h45 **Les minutes experts conso** **Panorama des tendances marquantes en 2017-2018**

Pascal AVIGNON | Directeur général | **KANTAR WORLDPANAL FRANCE**

11h50 **LA VISION D'EXPERT** - Ces nouvelles technologies qui sécurisent vos négociations commerciales

Emmanuel DE SAINTIGNON | Président | **USERS LOVE IT**

QUELLES STRATÉGIES COMMERCIALES 2018 POUR LES ENSEIGNES

12h10 **Physique ou en ligne... : quel avenir pour le commerce à l'heure du numérique ?**



Sébastien BADAULT
Directeur général
ALIBABA GROUP FRANCE

12h30 Déjeuner et Networking avec les Décideurs du secteur

14h30 **LA VISION D'EXPERT** - Quelles recettes pour les enseignes gagnantes dans la Distribution

Stéphane RIMBEUF | Associé en charge du secteur de la Distribution | **DELOITTE FRANCE**

14h55 **Les minutes experts PGC** **Inflation, assortiment... : quelle nouvelle donne pour vos négociations 2018**

Olivier HUMEAU | Directeur général | **IRI FRANCE**

15h00 **Les évolutions du marché et des business models**



Jérôme BEDIER
Directeur général délégué et Secrétaire général
GROUPE CARREFOUR

15h25 **LIVE !** des Stratégies Co : votre avis nous intéresse, votez en direct lors du Congrès

15h30 **Les ambitions d'un leader du non-alimentaire**
Intervenant de la Grande distribution spécialisée, à confirmer

15h50 **Les grands jalons de la stratégie commerciale de Système U**



Serge PAPIN
Président-Directeur général
SYSTÈME U

16h15 *L'invité* | **Emmanuel VASSENEIX**
Président-Directeur général, **LSDH**
Président, **UNIJUS**

Suppression de substances controversées dans les MDD - Mise en lumière d'une bonne pratique

16h25 **La stratégie multi-format de Casino**



Hervé DAUDIN
Directeur Marchandises, Président | **EMC**
Membre du comité exécutif | **GROUPE CASINO**

16h45 *L'invité* | **Bruno THÉVENIN**
Directeur général, **PEPSICO FRANCE**
Multi-format - Mise en lumière d'une bonne pratique

16h55 **LE TEMPS FORT INTERNATIONAL** - La vision d'Alain Caparros sur la Grande Distribution



Alain CAPARROS
Chief Executive Officer
C&A EUROPE
(sous réserve)

17h15 **CLÔTURE** - Bâtir la croissance ensemble



Thierry COTILLARD
Président du Conseil d'Administration
ITM ALIMENTAIRE INTERNATIONAL

17h40 **L'AFTER DU CONGRÈS STRATÉGIES COMMERCIALES**

Prolongez les discussions lors d'un cocktail ponctué d'animations !



18h40 Fin de la manifestation

Jeudi 5 et vendredi 6 octobre 2017

LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2018



Nos prochaines conférences

<http://events.lsa-conso.fr>

#LSA RETAILTECH FORUM

12 septembre 2017, Paris

MISSION COSTCO

19 septembre 2017, Paris

LOGISTIQUE & E-LOGISTIQUE

27 septembre 2017, Paris

MERCHANDISING & E-MERCHANDISING

28 septembre 2017, Paris

MATINÉE AMAZON

19 octobre 2017, Paris

MOYENS DE PAIEMENT

12 octobre 2017, Paris

FRANCHISE

8 novembre 2017, Paris

PROXIMITÉ

29 novembre 2017, Paris

COMMERCE CONNECTÉ

30 novembre 2017, Paris

NON-ALIMENTAIRE

6 décembre 2017, Paris



Nos prochaines formations

<http://formations.lsa-conso.fr>

PRÉVISIONS DES VENTES

12-13 septembre 2017, Paris

CONTRATS DE VENTE

25-26 septembre 2017, Paris

Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos événements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

Elvire ROULET

elvire.roulet@infopro-digital.com

Tél. : (+ 33) 01 77 92 93 36

Formation animée par :



Jean-Christophe
GRALL
Associé-Gérant
GRALL & ASSOCIÉS



Thomas LAMY
Associé, Avocat
à la Cour
GRALL & ASSOCIÉS



Nathalie PELLEN
Consulting in Strategy &
Performance Improvement

JOURNÉE 1

DE LA LOI HAMON À LA LOI MACRON ET SAPIN II : SE PRÉPARER AUX MODIFICATIONS JURIDIQUES APPORTÉES À LA NÉGOCIATION COMMERCIALE ANNUELLE !

- **Maîtriser les aspects juridiques des négociations commerciales** dans le cadre de la LME, des modifications introduites par les lois Hamon, Macron et Sapin II
- **Connaître la qualification des avantages financiers versés par un fournisseur à ses clients et les obligations induites** en termes de facturation de services ou de mention sur facture des réductions de prix
- **Savoir rédiger un plan d'affaires annuel ou pluriannuel** rendu obligatoire par la LME et précisé par les lois Hamon, Macron et Sapin II
- **Différencier les plans d'affaires pour les négociants-grossistes (« B to B »)** et identifier les obligations issues de la loi Macron
- **S'assurer de la pertinence de sa communication sur les prix de revente** au regard du droit Antitrust
- **Regroupements à l'achat** : quels enseignements tirer de l'avis de l'Autorité de la concurrence du 31 mars 2015
- **Appréhender et évaluer les risques potentiels** liés à certains comportements afin de mieux les éliminer
- *Exemples concrets et exercices pratiques pour déterminer si votre entreprise est en zone de risques*
- **Mise en perspective du cadre juridique français au niveau européen**

JOURNÉE 2

OPTIMISER VOS NÉGOCIATIONS EN INTÉGRANT LES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS DE LA GRANDE CONSOMMATION

- **Faire le point sur une vision 360° des évolutions du contexte actuel**
Construire votre stratégie commerciale et bien identifier vos principaux enjeux et leviers d'actions pour préparer efficacement vos négociations
- **Comprendre comment aborder, décrypter et optimiser vos négociations via :**
La dimension stratégique de la négociation et des objectifs à atteindre
L'aspect comportemental
La synergie à mettre en œuvre en interne chez l'Industriel et le Distributeur
- **Élaborer votre feuille de route en anticipant les différentes étapes :** de l'échange sur 2017, le plan d'affaires 2018 à la finalisation et la rédaction de l'accord commercial
- **Mesurer la performance de vos négociations** tout au long de l'année par la mise en place d'indicateurs de performance adaptés
- *Cas concrets qui ponctuent la journée*

Horaires : 8h30 Accueil des participants / 9h00 : début de la journée /
12h30 : déjeuner avec l'ensemble des participants /
17h00 : fin de la journée

■ Conférence

Mercredi 4 octobre 2017

FOLIES BERGÈRE

32 Rue Richer - 75009 PARIS

Métro : Cadet (ligne 7)

ou Grands Boulevards (lignes 8 ou 9)

Parkings les plus proches :

- Drouot - (Parking de l'hôtel des ventes),
12 rue Chauchat
- Montholon - (situé sous le Square Montholon)
face au 80 rue Lafayette
- Rex Atrium - 5/7 Rue du Faubourg Poissonnière

■ Formation complémentaire

Jeudi 5 et vendredi 6 octobre 2017

**LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS
COMMERCIALES 2018**

La formation se tiendra à Paris.

Le lieu exact de la formation vous sera précisé
sur votre convocation envoyée avant le stage.

**Consultez les informations relatives à l'hébergement
et à l'accès sur notre site internet :**

<http://events.lsa-conso.fr>

Onglet informations et tarifs

Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de LSA sont organisées par la société GISI. GISI est un organisme de formation déclaré sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Services Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de Gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.

Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent.

Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : cnil.evenements@infopro-digital.com. Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv-evenements>

En partenariat avec

Deloitte.

Deloitte dédie au secteur de la distribution des équipes d'experts répondant aux enjeux métiers et besoins des entreprises de ce secteur, autour d'une palette d'offres spécifiques très large : audit, conseil, risk services, juridique et fiscal et corporate finance.

En France, plus de 450 collaborateurs sont mobilisés au service de nos clients, en synergie avec nos 13 200 spécialistes au niveau mondial. Leur expertise technique et sectorielle est illustrée notamment par la publication régulière d'études et d'analyses.

www.deloitte.fr

GRALL & ASSOCIÉS
AVOCATS

Grall et Associés est une structure spécialisée en droit économique, membre du réseau européen Antitrust Alliance, impliquée dans l'ensemble des problématiques liées aux pratiques anticoncurrentielles, aux enquêtes de concurrence, au contrôle des concentrations, à la mise en place de réseaux de distribution, aux relations industrie / commerce et à la promotion des ventes.

www.grall-legal.fr

 **USERS
LOVE IT**
LEAD NEW BUSINESS GENERATION

Users Love IT, Partenaire ISV Salesforce et spécialiste de la négociation commerciale, publie depuis 2015 avec negOptim une nouvelle génération d'applications traitant des contraintes et risques entourant les négociations. Réponse simple, fluide et complète, pour Retailers et Fournisseurs.

Stratégie, tactique, uniformisation des méthodes, simulation, contractualisation, animation commerciale, pilotage des marges, facturation, paiement. Toute la chaîne est présente, automatisée, sans redondance, dans le respect des contraintes légales.

Avec La Preuve, app ++, le retailer organise et pilote ses contreparties et prouve leur exécution aux fournisseurs.

www.usersloveit.com

Avec le soutien de


Association Nationale des
Industries Alimentaires


une force en mouvement


THE RETAIL, WHOLESALE
AND INTERNATIONAL
TRADE REPRESENTATION
TO THE EU


FEDERATION DU COMMERCE
COOPÉRATIF ET ASSOCIÉ

 **Fédération du Commerce
et de la Distribution**


Fédération des Entreprises
et Entrepreneurs de France


INSTITUT DE L'ÉCONOMIE
LE COMMERCE

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

• **Distributeurs • Industriels, Grands groupes et PME •**

- Présidents-directeurs généraux • Directeurs généraux • Directeurs et Responsables commerciaux • Directeurs et Responsables comptes clés
- Directeurs et Responsables enseignes • Directeurs et Responsables juridiques • Directeurs des achats et centrales d'achats •

Bulletin d'Inscription

À retourner à : Pénélope Vincent - LSA

• Email : pvincent@infopro-digital.com • Fax : +33 (0)1 77 92 98 17

Antony Parc II – 10 place du Général de Gaulle

BP 20156 – 92186 Antony Cedex

☐ Mme ☐ M.

Nom :

Prénom :

Fonction :

Tél. : Port. :

E-mail :@

Société :

Adresse :

.....

Code postal : Ville :

Cedex : Pays :

N° TVA intracommunautaire :

N° Commande interne :

N° de Siren :

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

.....

.....

Je m'inscris et je choisis :

☐ La CONGRÈS STRATÉGIES COMMERCIALES » du 4 octobre 2017

☐ La formation « LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2018 » des 5 et 6 octobre 2017

Tarif général		
☐ 1 Jour 1 395 € HT / 1 674 € TTC	☐ 2 Jours 2 090 € HT / 2 508 € TTC	☐ 3 Jours 2 595 € HT / 3 114 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://events.lsa-conso.fr>

☐ Je joins un chèque de € TTC à l'ordre de GISI

☐ J'enverrai mon paiement à réception de la facture

☐ J'accepte de recevoir des offres adressées par LSA ou ses partenaires

☐ Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/cgv-evenements> et les accepte sans réserve

Fait à :

Le. :

Signature

Cachet de l'entreprise