

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / LSA - Fax : +33 (0)1 77 92 98 17
Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle
BP 20156 - 92186 Antony Cedex

CAT01

☐ Mme ☐ Mlle ☐ 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 conférence du 21 mars 2012

☐ La formation des 22 et 23 mars 2012



Tarif Normal		
☐ 1 Jour 995 € HT / 1190,02 € TTC	☐ 2 Jours 1395 € HT / 1668,42 € TTC	☐ 3 Jours 1995 € HT / 2386,02 € TTC

Tarif PME (Moins de 250 salariés)		
☐ 1 Jour 750 € HT / 897 € TTC	☐ 2 Jours 1095 € HT / 1309,62 € TTC	☐ 3 Jours 1595 € HT / 1907,62 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :
<http://evenements.infopro.fr/lisa/>

☐ Je joins un chèque de.....€ TTC
à l'ordre du Groupe Industries Services Info

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

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

Fait à :	Cachet de l'entreprise
Le :	
Signature	

LSA et Les Rencontres LSA sont des marques de la société GROUPE INDUSTRIE SERVICE 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

Informations Pratiques

■ Conférence

Mercredi 21 mars

PULLMAN PARIS RIVE GAUCHE

8-12 rue Louis Armand

75015 PARIS

Métro : Balard (ligne n°8)

■ Formation complémentaire

Jeudi 22 et vendredi 23 mars

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://evenements.infopro.fr/lisa/conference-category-management-2011-58,tarifs4>

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 déclarée 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 : 19,6 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Service 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@gisi.fr

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro.fr/lisa/cgv>

LES RENCONTRES
LSA

Mercredi 21 MARS 2012

Paris

3^e édition

CATEGORY MANAGEMENT

Redynamisez votre mix catégoriel
pour accélérer les ventes

- Analyser les performances des différentes catégories en France et à l'international
- Revaloriser les fondamentaux du mix catégoriel et intégrer les nouveaux outils
- Renforcer la collaboration industriel-distributeur grâce à une stratégie catégorielle efficace

■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■



Bertrand GSTALDER
Directeur général
FNAC.COM



Hubert HÉMARD
Directeur général adjoint
GROUPE MONOPRIX



Valérie MORY
Directrice des
catégories textile
EMC - GROUPE CASINO



François RISTON
Directeur général
DBA FRANCE (Dim,
Playtex, Wonderbra...)

■ ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE ■

- Cédric BLANC, *Directeur category & trade marketing*, GENERAL MILLS FRANCE / BENELUX / ITALIE
- Agnès EPALLE, *Directrice category management*, GROUPE JACQUET-BROSSARD
- Xavier HUA, *Délégué général*, ECR FRANCE ET EUROPE
- Olivier NOEL, *Directeur des catégories*, McCORMICK FRANCE (Ducros, Vahiné)

Formation complémentaire

22 et 23 mars 2012

CATEGORY MANAGEMENT
Mettre en œuvre une stratégie
centrée sur le shopper

Avec le soutien de



EDITO

Face aux tensions liées à la dureté des relations commerciales, le category management conforte son rôle indispensable dans le développement des ventes.

Si la connaissance des consommateurs et de leurs logiques d'achat reste le fondement de la démarche catégorielle, **c'est avant tout le sur-mesure qui prime en 2012 : études shopper, adaptation des assortiments aux formats de magasin, développement du e-category management...**

Plus que jamais, le category captain fait face à une multitude de données sur sa catégorie. **Pour vous aider à rendre votre mix catégoriel plus performant et développer les ventes de vos catégories**, LSA organise le 21 mars prochain à Paris, la 3ème édition de sa conférence Category Management.

Ce rendez-vous unique pour les industriels et distributeurs vous donnera les clés pour :

- Analyser les performances des différentes catégories en **France et à l'international**

- Découvrir les « best practices » des **pratiques collaboratives** en Europe et aux Etats-Unis

- Revaloriser les fondamentaux du mix catégoriel et intégrer les **nouveaux outils**

- Renforcer la **collaboration industriel-distributeur** grâce à une stratégie catégorielle efficace

En complément, nous vous proposons deux journées de formation animées par Yves MARIN et Michel KINDIG pour vous permettre de mener à bien une démarche de category management centrée sur les attentes des clients, en alimentaire et dans le commerce spécialisé.

En me réjouissant de vous y accueillir,

Sylvia Née

Chargée de conférences LSA

LES RENCONTRES
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
COMMUNICATIONS

Jeudi 22 et vendredi 23 mars 2012

CATEGORY MANAGEMENT

Mettre en œuvre une stratégie centrée sur le shopper

Objectifs de la formation :

- ✓ Gammes, promotion, merchandising : donner un renouveau aux leviers traditionnels pour mieux répondre aux attentes du shopper
- ✓ Mettre en œuvre votre démarche de category management : comment passer de la stratégie à l'application terrain
- ✓ Savoir allier mix de l'enseigne et expertise fournisseur sur vos catégories

Formation animée par :



journée 1
Yves MARIN
Senior Manager
Distribution – Grande consommation
KURT SALMON



journée 2
Michel KINDIG
Dirigeant
ARGOS CONSULTING

- **Introduction et définitions**
Déterminer efficacement les besoins du client (insights)
Répondre au consommateur final et au shopper
- **Optimiser la stratégie de vos catégories**
Objectifs stratégiques, périmètre
Diagnostic externe, diagnostic interne
Leviers et stratégie générique sur la catégorie
- **Déterminer votre politique marketing catégoriel**
Cible, positionnement, segmentation, politique de marques
Lien entre segmentation et merchandising, les « 4P »
du mix marketing sur la catégorie
- **Décliner la mise en oeuvre**
Construire votre business plan, suivre les indicateurs clefs
Construire le plan catégoriel avec un distributeur
Les impacts sur l'organisation des entreprises
côté industriel / côté distributeur
- **Focus sur quelques cas emblématiques**
Application du category management à des chantiers sur l'offre, le merchandising, la promotion, la logistique, en France et dans d'autres pays
- **Matinée : exposé de trois cas réels**
Comment répondre aux nouveaux modes d'achat du shopper
Comment accompagner la dérégulation d'un secteur
Comment créer une nouvelle catégorie
- **Après-midi : Travail en ateliers sur la refonte d'une catégorie**
Focus sur une catégorie aux multiples contraintes (techniques, prix, mètres linéaires...) présente en GSA et GSS

Horaires :

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

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Cédric BLANC	Directeur category & trade marketing GENERAL MILLS FRANCE / BENELUX / ITALIE
Agnès EPALLE	Directrice category management GROUPE JACQUET-BROSSARD
Régis FABRE	Avocat et Dirigeant CABINET BAKER & MCKENZIE
Bertrand GSTALDER	Directeur général FNAC.COM
Anne HAINE	Directrice département analytic consulting NIELSEN FRANCE
Hubert HÉMARD	Directeur général adjoint GROUPE MONOPRIX
Xavier HUA	Délégué général ECR FRANCE et EUROPE
Cristina LOPES	Directrice EVOLUTION CONSULTING
Yves MARIN	Senior manager distribution – Grande consommation KURT SALMON
Valérie MORY	Directrice des catégories textile EMC - GROUPE CASINO
Olivier NOEL	Directeur des catégories McCORMICK FRANCE (Ducros, Vahiné)
François RISTON	Directeur général DBA FRANCE (Dim, Playtex, Wonderbra...)

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Secteurs

• Distributeurs et industriels, grands groupes et PME •

Fonctions

- Directeurs généraux et directeurs adjoints •
- Category managers, Directeurs et responsables marketing •
- Directeurs et responsables commerciaux •
- Directeurs et responsables du développement des ventes •
- Responsables comptes clés • Directeurs clients nationaux •
- Directeurs et responsables merchandising et/ou trade marketing •
- Responsables marketing nationaux •
- Directeurs et responsables d'enseigne • Directeurs de magasin •

CATEGORY MANAGEMENT

Redynamisez votre mix catégoriel pour accélérer les ventes

Journée animée par la Rédaction de LSA

08h30 Accueil des participants

09h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**
Comment se différencier dans sa stratégie catégorielle
Les défis du category management à l'horizon 2015
Hubert HÉMARD | Directeur général adjoint | **GROUPE MONOPRIX**

ÉTAT DES LIEUX ET ANALYSE DES PERFORMANCES DES CATÉGORIES EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

09h30 **Diagnostic et chiffres clés des catégories de produits en France en grande distribution**

- Répartition et évolution des ventes en volume et valeur par catégorie en 2011
- Etude des motivations et des arbitrages du shopper face au rayon : « l'arbre de décision »
- Quelle adaptation de l'assortiment en fonction de l'enseigne, du format magasin et de la région

Anne HAINE | Directrice département analytic consulting | **NIELSEN FRANCE**

10h00 **Benchmark international et pratiques collaboratives entre distributeurs et fournisseurs**

- Mise en perspective des concepts de category management aux Etats-Unis, en Europe et en France
- Quelles best practices retirer des méthodes de management des catégories à l'international
- Comment renforcer les synergies entre marques et enseignes
- Retour d'expérience d'un distributeur sur les pratiques collaboratives au sein du rayon textile

Cristina LOPES | Directrice | **EVOLUTION CONSULTING**

Valérie MORY | Directrice des catégories textile | **EMC - GROUPE CASINO**

10h40 Pause

REVALORISER LES FONDAMENTAUX DU MIX CATÉGORIEL

11h10 **Retour à l'essence du category management : la connaissance client et la gestion du mix**

- De la liste de courses au linéaire : comprendre le shopper tout au long de son parcours d'achat
- Assortiment, supply chain, rupture en rayon, prix... : quels seront les grands chantiers des marques et enseignes d'ici à 2013
- Comment travailler avec la grande distribution sur l'efficacité des promotions

Xavier HUA | Délégué général | **ECR FRANCE et EUROPE**

11h40 **Marché en développement ou marché mature : comment conserver votre part de voix catégorielle**

- Merchandising, assortiment ou expérience d'achat : exploiter les outils d'aide à la décision et à la visualisation
- Quels sont les autres leviers pour faire entendre sa stratégie de marque
- Retour d'expérience sur les catégories glaces et produits du monde

Cédric BLANC | Directeur category & trade marketing | **GENERAL MILLS FRANCE / BENELUX / ITALIE**

12h10 **Assortiment : comment améliorer la performance de gammes larges, profondes, hétérogènes et saisonnières**

- Optimiser les coûts sans réduire le choix : quelle approche idéale retenir
- Repenser l'assortiment en fonction des magasins et de la structure marque nationale/MDD
- Quelles solutions merchandising pour présenter des offres complexes et développer le trafic sur les catégories

Olivier NOEL | Directeur des catégories | **McCORMICK FRANCE (Ducros, Vahiné)**

12h40 Déjeuner

COLLABORATION INDUSTRIEL-DISTRIBUTEUR : LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOTRE DÉMARCHE CATÉGORIELLE

14h15 **Relations fournisseurs-commerçants : maîtriser les règles juridiques du category management**

- Pratiques anticoncurrentielles, pratiques restrictives... : état des lieux des différentes règles juridiques applicables
- Retour sur les mesures d'encadrement des relations commerciales en 2011-2012

Régis FABRE | Avocat et Dirigeant | **CABINET BAKER & MCKENZIE**

Mercredi 21 MARS 2012

Paris

3^e édition

LES RENCONTRES
LSA



Nos prochaines conférences

<http://evenements.infopro.fr/lisa/conferences/>

E-COMMERCE : Saisissez les nouveaux relais de croissance du cross-canal

15 mars 2012, Paris

Univers FRAIS-FROID : Réinventez votre offre pour doper votre croissance

04 avril 2012, Paris

BOISSONS en GMS

05 avril 2012, Paris



Nos prochaines formations

<http://evenements.infopro.fr/lisa/formations/>

Réussissez toutes vos NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

15 et 16 mars 2012, Paris

MERCHANDISING : Valorisez votre implantation en linéaires

15 et 16 mars 2012, Paris

CATEGORY MANAGEMENT : Mettre en œuvre une stratégie centrée sur le shopper

22 et 23 mars 2012, Paris

Nous contacter

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

Lamia ALILAT

lalilat@infopro.fr

Tel. : (+ 33) 1 77 92 99 06