

CONGRÈS STRATÉGIES COMMERCIALES

3 octobre 2018

PARIS

Le rendez-vous des leaders du
retail et de la grande conso



9 leaders du retail
à la tribune



Plus de
500 participants



Des moments privilégiés
de **networking**

En partenariat avec :

GRALL & ASSOCIÉS
AVOCATS


retailexplorer

Avec le soutien de :


ania
Association Nationale des
Industries Alimentaires


COP
DE FRANCE
une force en mouvement


FCA
FÉDÉRATION DU COMMERCE
COOPÉRATIF ET ASSOCIÉ


fcd
Fédération du Commerce
et de la Distribution


FEEF
Fédération des Employés
et Entrepreneurs de France


ilec

Avant-propos

Alors que la déflation perdure sur des marchés clés PGC et que la pression sur les prix des marques nationales reste vive, l'année 2018, marquée par une nouvelle donne législative, s'annonce très délicate. D'autant plus que de nouvelles alliances à l'achat se dessinent.

Dans ce contexte très indécis, le Congrès Stratégies commerciales, l'événement phare de la rentrée, ouvrira les débats et posera le cadre de vos prochaines négociations. La parole sera donnée aux Fédérations, à la DGCCRF et aux experts du secteur. Puis seront mises en lumière les stratégies de croissance des enseignes et leurs collaborations gagnantes. Avec pour cette 17^e édition, un plateau d'exception réunissant les principaux dirigeants de la distribution généraliste, spécialiste et pure players. Parmi les nouveaux venus cette année : Dominique SCHELCHER, Président de SYSTÈME U, Enrique MARTINEZ, Directeur général de FNAC DARTY, Orion PORTA, Directeur général de BIOCOOP et Florent COURAU, Directeur général France de JD.COM. Cette journée riche en interactivité et en échanges abordera vos enjeux 2019 :

- L'actualité de la nouvelle Loi suite aux États généraux de l'alimentation : quels impacts sur vos prochaines négociations
- La nouvelle donne des dernières alliances de Distributeurs
- Industriels - Distributeurs : les prochains défis business à relever
- Les stratégies commerciales 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 affluence de plus de 500 décideurs, réservez sans plus tarder votre place à l'événement incontournable du retail !

Yves PUGET
Directeur de la Rédaction
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.

UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
digital

17^e
édition



Les leaders
du retail à
la tribune



+ de 500
industriels
et distributeurs
chaque année



Des moments
priviliégiés de
networking



Un cocktail
VIP

LES LEADERS DU RETAIL ONT RÉPONDU PRÉSENTS :



Thierry COTILLARD
Président
INTERMARCHÉ



Florent COURAU
Directeur général France
JD.COM



Hervé DAUDIN
Directeur Marchandises,
Membre du comité exécutif
GRUPE CASINO



Ali KHOSROVI
Directeur général
**AUCHAN RETAIL
FRANCE**



Michel-Édouard LECLERC
Président
CENTRES E.LECLERC



Enrique MARTINEZ
Directeur général
FNAC DARTY



Orion PORTA
Directeur général
BIOCOOP



Dominique SCHELCHER
Président
SYSTÈME U



Intervenant
à confirmer
GRUPE CARREFOUR

Décideurs du Retail et des PGC,
un événement créé pour vous !

Vous êtes concernés :

- 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

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

8H30 **Accueil des participants**

9H00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**

La position et les grandes orientations gouvernementales

> *Intervenant en attente de confirmation*

CARREFOUR

9H30 **Multicanal, relance des hypers... : les fortes ambitions de Carrefour**

> *Intervenant à confirmer*

LE NOUVEAU CADRE DE VOS PROCHAINES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

10H00 **L'INTERVIEW**
Les actions de contrôle de la DGCCRF en 4 questions

> Virginie BEAUMEUNIER - DGCCRF

10H15 **LE POINT JURIDIQUE**
SRP, promotions, clause de revoyure... : les impacts de la nouvelle loi sur vos prochaines négociations

> Jean-Christophe GRALL - GRALL & ASSOCIÉS

10H25 **Pause et networking**

10H55 **LES SUJETS DÉTERMINANTS DES FÉDÉRATIONS EN 2019**

- > Dominique AMIRAULT - FEEF
- > Dominique CHARGE - COOP DE FRANCE AGROALIMENTAIRE
- > Jacques CREYSSEL - FCD
- > Jean-Philippe GIRARD - ANIA
- > Richard PANQUIAULT - ILEC

11H20 **LE POINT JURIDIQUE**
CGV, délais de paiement, convention annuelle : anticiper le nouveau cadre juridique

> Thomas LAMY - GRALL & ASSOCIÉS

11H30 **LIVE ! Des Négos Co : votre avis nous intéresse, votez en direct lors du Congrès**

11H35 **LES MINUTES EXPERTS PGC**
Prix, promotions... chiffres-clés & tendances shoppers

> Laurent ZELLER - NIELSEN FRANCE

11H40 **Quels enjeux et nouveaux leviers pour la promotion en 2019 conformément au contexte législatif**

> Pierre DENIS - RETAIL EXPLORER, SOLOCAL GROUP

LES STRATÉGIES COMMERCIALES 2019 DES RETAILERS

JD.COM

11H50 **La vision de JD.COM sur le futur du retail**
> Florent COURAU, Directeur général France

12H10 **Déjeuner & Networking avec les Décideurs du secteur**

SYSTÈME U

14H00 **Les grandes orientations 2019**
> Dominique SCHELCHER, Président

14H25 **L'invité**
Mise en lumière d'une collaboration digitale gagnante
> Industriel de la Grande Conso

14H35 **LIVE ! Des Stratégies Co : votre avis nous intéresse, votez en direct lors du Congrès**

BIOCOOP

14H40 **Un modèle coopératif unique avec une offre globale au service des clients : l'enseigne pionnière du Bio**
> Orion PORTA, Directeur général

15H00 **L'invité**
Structuration des filières. Mise en lumière d'une collaboration gagnante
> Sociétaire magasin de la région Sud-Ouest - BIOCOOP

15H10 **LES MINUTES EXPERTS PGC**
Avènement de la Shoppercratie : comment mettre le shopper au cœur des stratégies commerciales ?
> OLIVIER HUMEAU - IRI FRANCE

AUCHAN RETAIL FRANCE

15H15 **La stratégie d'Auchan Retail France sur la convergence de la marque unique**
> Ali KHOSROVI, Directeur général

15H40 **Les nouveaux enjeux commerciaux**
> Hervé DAUDIN, Directeur Marchandises, Membre du comité exécutif

16H05 **LIVE ! Des Stratégies Co : votre avis nous intéresse, votez en direct lors du Congrès**

FNAC DARTY

16H10 **L'intérêt de la multiplication des partenariats**
> Enrique MARTINEZ, Directeur général

INTERMARCHÉ

16H35 **Feuille de route à court terme et ambitions à plus long terme**
> Thierry COTILLARD, Président

CENTRES E.LECLERC

17H00 **ALLOCUTION DE CLÔTURE**
> Michel-Edouard LECLERC, Président

17H30 **L'AFTER DU CONGRÈS STRATÉGIES COMMERCIALES**

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



19H00 **Fin de la journée**

INTERVENANTS



Formation complémentaire

Jeudi 4 et vendredi 5 octobre 2018

LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2019

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

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

- Faire le point les évolutions du contexte actuel d'un point de vue commercial que juridique
- Comment aborder, décrypter et optimiser vos négociations
- Élaborer votre feuille de route en anticipant les différentes étapes
- Mesurer la performance de vos négociations tout au long de l'année par la mise en place d'indicateurs de performance adaptés
- Des cas concrets ponctuent la journée

JOURNÉE 2

SE PRÉPARER AUX MODIFICATIONS JURIDIQUES APPORTÉES À LA NÉGOCIATION COMMERCIALE ANNUELLE POST ÉTATS GÉNÉRAUX DE L'ALIMENTATION

- Maîtriser les aspects juridiques des négociations commerciales dans le cadre des nouvelles dispositions applicables en 2019
- Connaître la qualification des avantages financiers accordés par un fournisseur à ses clients et les obligations induites
- Savoir rédiger un plan d'affaires annuel ou pluriannuel
- Différencier les plans d'affaires pour les négociants-grossistes (« B to B »)
- S'assurer de la pertinence de sa communication sur les prix de revente au regard du droit Antitrust
- Regroupements à l'achat et centrales internationales : état du droit à date et implications
- Exemples et exercices pour déterminer si votre entreprise est en zone de risques

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

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



#LSASTRATCO

Informations pratiques

Date et lieu

Mercredi 3 octobre 2018

Paris

Le lieu exact vous sera communiqué ultérieurement.

Inscrivez-vous en ligne sur :
events.lsa-conso.fr

TARIF GÉNÉRAL EARLY BIRD JUSQU'AU 27 JUILLET

1 295 € HT (1554 € TTC)

TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES (hors industriels et distributeurs) EARLY BIRD JUSQU'AU 27 JUILLET

1 395 € HT (1674 € TTC)

**Venez en équipe et bénéficiez
de tarifs dégressifs !**

Nous contacter

Elvire Roulet

Par téléphone : 01 77 92 93 36

Par email : elvire.roulet@infopro-digital.com

Nos partenaires

GRALL & ASSOCIÉS
AVOCATS


retailexplorer

Nos soutiens


Association Nationale des
Industries Alimentaires


une force en mouvement


FÉDÉRATION DU COMMERCE
COOPÉRATIF ET ASSOCIÉ

 Fédération du Commerce
et de la Distribution


Fédération des Entreprises
et Entrepreneurs de France


INSTITUT DE LA CONSOMME
ET GÉNÉRALISTES DES MÉTIERS
DU COMMERCE

Programme détaillé sur
events.lsa-conso.fr

Consultez nos conditions générales de vente en ligne sur
evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv-evenements

