



20^e
édition

CONGRÈS

STRATÉGIES COMMERCIALES

MARDI 5 OCTOBRE 2021 • LES FOLIES BERGÈRE - PARIS

AVEC LA PRÉSENCE EXCEPTIONNELLE DE :



Rami BAITIEH
Directeur exécutif
France
CARREFOUR



**Cathy COLLART
GEIGER**
Présidente-Directrice
générale
PICARD



Hervé DAUDIN
Directeur marchandises
Membre du comité
exécutif
GRUPE CASINO



**Jean-Denis
DEWEINE**
Directeur général
**AUCHAN RETAIL
FRANCE**



Alain GRISET
Ministre délégué,
chargé des Petites et
Moyennes Entreprises
**MINISTÈRE
DE L'ÉCONOMIE,
DES FINANCES ET
DE LA RELANCE**



**Michel-Édouard
LECLERC**
Président
**CENTRES
E.LECLERC**



Stéphane SINOPOLI
Adhèrent de la direction
commerciale
INTERMARCHÉ

EN PARTENARIAT AVEC :

GRALL & ASSOCIÉS
AVOCATS

**LA
COOPÉRATION
AGRICOLE**
Construisons en commun
l'avenir de chacun

médiaperformances
SHOPPER FIRST

LE GROUPE
SNK
sarawak

AVEC LE SOUTIEN DE :

ania
Association nationale des
industries Alimentaires

EuroCommerce
for retail
& wholesale

FCA
FÉDÉRATION DU COMMERCE
COOPÉRATIF ET ASSOCIÉ

fcd Fédération du Commerce
et de la Distribution

FEED

ilec
LA VOIX DES MARQUES

Avant-propos

Après une année 2020 plus apaisée, beaucoup regrettent le retour de la guerre des prix cette année, perçue comme une menace pour la chaîne de l'agro-alimentaire et contraire à la création de valeur.

La crise a pourtant révélé l'importance de la filière alimentaire et ses capacités d'adaptation mais aussi la hausse des matières premières.

Malgré **quelques avancées dans certaines filières**, notamment le lait ou la volaille, le compte n'y est pas pour les industriels : ils regrettent que l'augmentation des coûts de production n'ait été que trop peu prise en compte.

Quant au cadre légal des relations fournisseurs – distributeurs, il n'en n'est pas moins mouvementé. Suite à l'entrée en vigueur de la loi ASAP au cours des négociations commerciales 2021 concernant les centrales internationales, les pénalités, le SRP et les promotions, ces derniers mois sont marqués par la proposition de loi du député Besson-Moreau. Celle-ci dont l'objectif est de changer les règles du jeu des négociations commerciales sur les produits alimentaires « au bénéfice des agriculteurs ».

Alors, qu'en sera-t-il pour 2022 ?

Réponses lors de cette 20^e édition qui s'annonce particulièrement riche en actualités.

- **Baisse du pouvoir d'achat, transition alimentaire et RSE...** quelles seront les stratégies pour les acteurs du commerce en 2022 ?
- **Contrats pluriannuels, outil de transparence...** quelles seront les évolutions pour faciliter les négociations à venir et amener à une plus juste répartition de la valeur ? Allons-nous vers une rénovation en profondeur des négociations commerciales ?
- **Produits saisonniers et DPH :** quel bilan et perspectives pour ces secteurs ?

Lors de ce rendez-vous annuel incontournable, tous les acteurs du secteur seront réunis. Un plateau d'exception a répondu présent pour partager leurs stratégies 2022 !

Et en exclusivité cette année, « 20 ans de négos » : la rédaction de LSA fera une rétrospective des relations commerciales de ces 20 dernières années.

Enfin, cet événement sera **enrichi d'une plateforme digitale interactive** permettant à tous les participants d'assister aux débats, même à distance, et de continuer à développer les liens industrie-commerce.

Yves PUGET

Directeur de la rédaction
LSA

Estelle BLEULER

Responsable du Congrès
LSA

Décideurs du retail et des PGC : un événement créé pour vous !

- 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



Notre vocation est de vous proposer de vrais moments d'échanges entre professionnels afin de répondre à deux objectifs :

- décrypter l'actualité et les enjeux du retail pour être plus performant
- créer des opportunités de rencontres d'affaires ou de partenariats pour développer votre activité



Grâce aux événements LSA, vous bénéficiez de l'expertise des meilleurs intervenants et de personnalités reconnues du secteur.

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.

LSA Events, une marque de :

INFOPRO
digital

Journée animée par Yves Puget, directeur de la rédaction, LSA et Jérôme Parigi, rédacteur en chef adjoint, LSA

8H30 **Accueil des participants**

9H00 **OUVERTURE DE LA 20^E ÉDITION**
Rétrospective des négociations commerciales de ces 20 dernières années
> La rédaction de LSA

9H15 **ALLOCUTION D'OUVERTURE MINISTÉRIELLE**
> Alain GRISET - **MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA RELANCE**

9H45 **TRIBUNE DISTRIBUTEUR**
> Rami BAITIEH - **CARREFOUR**

10H10 **TÉMOIGNAGE INDUSTRIEL**
> Béatrice DUPUY - **PROCTER & GAMBLE FRANCE ET BENELUX**

10H25 **INTERVIEW**
Point sur les obligations des fournisseurs et des distributeurs

- Quels sont les contours du nouveau cadrage réglementaire
- Pénalités logistiques, respect des règles de formation... : retour sur les points de contrôles

> Virginie BEAUMEUNIER - **DGCCRF**

10H35 **L'INTERVIEW JURIDIQUE**
Enjeux des nouvelles lois qui bouleversent les relations commerciales

- Loi « ASAP », loi DDADUE, Loi BESSON-MOREAU : évolution ou révolution dans les négociations commerciales
- Contractualisation amont / contractualisation aval et révision automatique des prix : quels changements pour les opérateurs économiques, fournisseurs et distributeurs en 2022

> Jean-Christophe GRALL - **GRALL & ASSOCIÉS**

10H45 **TRIBUNE DISTRIBUTEUR**
> Jean-Denis DEWEINE - **AUCHAN RETAIL FRANCE**

11H10 **Pause & Networking avec les décideurs du secteur**

11H40 **TÉMOIGNAGE - VISION EUROPÉENNE**

- Stratégies (digitalisation, nouveaux players...) : focus sur les spécificités et défis du marché allemand

> Lionel SOUQUE - **REWE GROUP**

12H05 **POINT JURIDIQUE**
Quelles actualités dans la pratique des accords commerciaux

- Gestion des pénalités contractuelles (logistiques et autres)
- Accords avec les centrales
- Rupture des relations commerciales établies

> Thomas LAMY - **GRALL & ASSOCIÉS**

12H15 **TRIBUNE DISTRIBUTEUR**
> Stéphane SINOPOLI - **INTERMARCHÉ**

12H40 **L'INTERVIEW D'EXPERT**
Les datas : entre évolutions et perspectives

- Innovations, pilotage des FDV, du marketing... : comment mieux appréhender les besoins consommateurs et servir les points de vente
- Données de vente approfondies, sorties de caisses... vers un outil de performance global

> Guy MAINDIAUX - **SARAWAK**

12H50 **Déjeuner & Networking avec les décideurs du secteur**

14H50 **TRIBUNE DISTRIBUTEUR**

15H15 **VISION D'EXPERT**
> Rémy GERIN - **MEDIAPERFORMANCES**

15H25 **TÉMOIGNAGE**
Les grands chantiers à mener pour fluidifier les relations commerciales

- Outil de transparence, négociations pluriannuelles... quelles sont les pistes de réflexion pour une plus juste répartition de la valeur

15H45 **VISION D'EXPERT**
> Dominique CHARGÉ - **LA COOPÉRATION AGRICOLE**

16H00 **TÉMOIGNAGE MAGASIN SPÉCIALISÉ**
Les stratégies 2022
> Cathy COLLART GEIGER - **PICARD**

16H25 **VISION D'EXPERT**

16H35 **TRIBUNE DISTRIBUTEUR - Regard vers l'international**
Les négociations commerciales aux USA et au CANADA

16H50 **TÉMOIGNAGE INDUSTRIEL**
La France : terre de croissance en Europe ?

- Les drivers de la croissance ont-ils évolué depuis la covid
- Produits saisonniers : promotions, exonérations... quels ajustements

> Nicolas DE LA GIRODAY - **GENERAL MILLS**

17H05 **TRIBUNE DISTRIBUTEUR**
> Hervé DAUDIN - **GROUPE CASINO**

17H30 **TABLE RONDE FÉDÉRATIONS/ASSOCIATIONS**
Leurs engagements 2022

- > Dominique AMIRAULT - **FEEF**
- > Dominique CHARGÉ - **LA COOPÉRATION AGRICOLE**
- > Jacques CREYSSEL - **FCD**
- > Catherine CHAPALAIN - **ANIA**
- > Richard PANQUIAULT - **ILEC**

17H55 **TRIBUNE DISTRIBUTEUR**
> Michel-Edouard LECLERC - **CENTRES E-LECLERC**

18H20 **COCKTAIL DE CLÔTURE**

INTERVENANTS



Nos partenaires



GRALL ET ASSOCIÉS est un cabinet d'avocats français indépendant dédié exclusivement au droit économique appliqué aux stratégies d'entreprise. Membre du réseau européen Antitrust Alliance, la structure est impliquée dans l'ensemble des problématiques liées aux relations industrie/commerce et à la promotion des ventes, à la mise en place de réseaux de distribution, aux pratiques anticoncurrentielles, aux enquêtes de concurrence et au contrôle des concentrations.

www.grall-legal.fr



LA COOPÉRATION AGRICOLE c'est 2400 entreprises-coopératives agricoles et agroalimentaires en France, principalement des TPE et PME, qui représentent une marque alimentaire sur 3, rassemblent 3 agriculteurs sur 4 et emploient 190 000 salariés.

www.lacooperationagricole.coop/fr



MEDIAPERFORMANCES. Depuis 35 ans, Médiaperformances imagine, commercialise et opère des solutions d'activation shopper omnicanale on et off, pour influencer le comportement du shopper lors de son parcours d'achat in et out-store, à destination des marques et des enseignes.

www.mediaperformances.net



SARAWAK : « Spice Up Your Brand »*

Depuis plus de vingt ans, SARAWAK poursuit, en France et au Benelux, exigence et maîtrise dans l'accompagnement et la mise en valeur des produits non alimentaires et alimentaires dans la distribution par l'externalisation de forces de ventes, le merchandising et l'animation commerciale. L'expérience ainsi accumulée permet aujourd'hui à Sarawak de coller à un monde qui a comme constante le changement et l'évolution. Chaque projet, local jusqu'à transnational, de proximité ou de grande diffusion, est étudié avec soin avec pour objectif essentiel de valoriser les efforts conjoints des marques et des distributeurs au profit des consommateurs par des résultats mesurables et concrets.

**Epicée le succès de votre marque*

www.sarawak.fr

Nos soutiens



Programme détaillé sur
events.lsa-conso.fr



Certifié PEFC

Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées.

10-31-1668

pefc-france.org

Informations pratiques

Date et lieu

Mardi 5 octobre 2021

FOLIES BERGÈRE

32 Rue Richer - 75009 Paris

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

Congrès Stratégies Commerciales (Présentiel et/ou Digital*)	
TARIF GÉNÉRAL EARLY BIRD Jusqu'au 30 juillet	TARIF GÉNÉRAL PRESTATAIRES EARLY BIRD Jusqu'au 30 juillet
1 295 € HT (1 554 € TTC)	1 395 € HT (1 674 € TTC)
TARIF GÉNÉRAL	TARIF GÉNÉRAL PRESTATAIRES
1 395 € HT (1 674 € TTC)	1 495 € HT (1 794 € TTC)
Formation « Les clés pour réussir vos négociations commerciales 2022 » (6-7 octobre 2021)	
1 695€ HT (2 034€ TTC)	
Pack Congrès + formation : 10 % de remise grâce au code STRATC021F	

*PLATEFORME DIGITALE

Cet événement sera enrichi d'une plateforme digitale afin de permettre aux plus grand nombre d'assister aux débats et networker. L'intégralité du congrès sera filmé et retransmis en live et replay. Tous les participants, en présentiel ou en digital, auront accès à cette plateforme de visionnage et de networking. Le lien d'accès vous sera envoyé 15 jours avant l'événement.

Nous contacter

Elvire Roulet

Par téléphone : 01 77 92 93 36

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

L'équipe LSA mettra tout en place pour vous accueillir en toute sécurité.

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

Formation complémentaire

Paris, 6 & 7 octobre 2021

LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2022

Intégrer le nouveau cadre juridique et les dernières évolutions de la grande consommation

Formation animée par :



Jean-Christophe GRALL
Avocat associé-gérant
GRALL & ASSOCIÉS



Nathalie PELLEN
Consulting in Strategy
& Performance Improvement

Bénéficiez de -10 % pour toute inscription au pack « conférence + formation » avec le code STRATC021F

Programme détaillé et inscription sur events.lsa-conso.fr

Renseignements : 01 81 93 38 34
formations@lsa.fr



Suivez-nous sur les réseaux sociaux



@EventsLSA



LSA Events

#LSASTRATCO