

PRÉPAREZ VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2013 !

VOTRE RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE DE L'ANNÉE

■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■



Thierry COTILLARD
Directeur de l'offre alimentaire
INTERMARCHÉ et NETTO



Jean-Denis DEWEINE
Directeur Offre Achat
GROUPE AUCHAN



Michel-Édouard LECLERC
Président
CENTRES E. LECLERC



Serge PAPIN
Président-Directeur général
SYSTÈME U

■■■ ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE ■■■

- Tristan FARABET, *Président-Directeur général*, COCA-COLA ENTREPRISE
- Bruno LUISETTI, *Président-Directeur général*, KRAFT FOODS FRANCE
- Enrique MARTINEZ, *Directeur général*, FNAC
- Hervé NAVELLOU, *Directeur général de la Division Produits Grand Public France*, L'ORÉAL
- Jean-Paul TORRIS, *Vice-président, Directeur général délégué*, BONGRAIN
- Frédéric VERWAERDE, *Directeur général adjoint en charge des Continents*, GROUPE SEB

En partenariat avec :

Deloitte.

GRALL & ASSOCIÉS
AVOCATS

Avec le soutien de :

ania
Association Nationale des
Industries Alimentaires

FCA
FEDERATION DES ENSEIGNES
D'ALIMENTATION ASSOCIÉE

FCD
FEDERATION DES ENTREPRISES
DU COMMERCE
ET DE LA DISTRIBUTION

FEEF
FEDERATION DES ENTREPRISES
DE COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION

Milec
Milec

Formation complémentaire

4 et 5 octobre 2012

**LES CLÉS POUR RÉUSSIR
VOS ROUNDS DE NÉGOCIATION**

Les négociations commerciales se sont déroulées en 2012 dans un climat plus serein qu'à l'accoutumée. En effet, après 4 ans d'application, la LME commence à être bien assimilée et crée une stabilité juridique. D'autant que dans un contexte économique tourmenté, les distributeurs et industriels avaient tout intérêt à trouver des terrains d'entente.

A la rentrée va débuter un nouveau round de négociations sur fond de crise économique, de consommation atone et de nouveaux objectifs des pouvoirs publics pour relancer l'industrie. Les distributeurs demeurent rivaux à leurs positions et consentent à préserver au maximum leurs volumes de vente tandis que les industriels doivent faire face à la multiplication des taxes, assumer les hausses de matières premières et augmenter leurs tarifs.

Pour la 11^e édition, **LSA organise le 3 octobre, une journée à ne pas manquer, réunissant un plateau exceptionnel avec à la tribune les 5 distributeurs majeurs de la grande consommation et du non-alimentaire, des grands patrons d'entreprise leaders des PGC tels que Coca-Cola Entreprise et Krafts Foods France, ainsi que les institutionnels, fédérations et experts du secteur.** Seront débattues les questions centrales des négociations commerciales :

- **La position des distributeurs majeurs du secteur des PGC**
- **LME, conséquences des présidentielles** : quelles évolutions du cadre législatif et jurisprudentiel et quels impacts sur le climat des négociations
- **Industriels grands groupes et PME** : quelles stratégies mener pour sortir de la crise et réussir à se différencier

En complément, deux journées de formation pratiques seront consacrées aux leviers pour réussir vos négociations.

Nous vous donnons rendez-vous les 3, 4 et 5 octobre prochains,

Inscrivez-vous sans plus tarder,

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
COMMUNICATIONS

PRÉPAREZ VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2013 !

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Dominique AMIRAULT	Président FEEF
Thierry COTILLARD	Directeur de l'offre alimentaire INTERMARCHÉ NETTO
Jacques CREYSSEL	Délégué général FCD
Antoine DE RIEDMATTEN	Associé Responsable du Consumer Business DELOITTE MONDE
Olivier DESFORGES	Président ILEC
Jean-Denis DEWEINE	Directeur commercial GROUPE AUCHAN
Tristan FARABET	Président-Directeur général COCA-COLA ENTREPRISE
Marie FERRY	Directrice Distribution Europe GFK CONSUMER CHOICES
Jean-Christophe GRALL	Associé-Gérant GRALL & ASSOCIÉS
Nathalie HOMOBONO	Directrice générale DGCCRF
Olivier LAMARE	Directeur Retailer Services NIELSEN FRANCE
Michel-Édouard LECLERC	Président CENTRES E. LECLERC
Bruno LUISETTI	Président-Directeur général KRAFT FOODS FRANCE
Enrique MARTINEZ	Directeur général FNAC
Hervé NAVELLOU	Directeur général de la Division Produits Grand Public France L'ORÉAL
Serge PAPIN	Président-Directeur général SYSTÈME U
Olivier PICOT	Président, FNIL Président, Commission Industrie Commerce, ANIA
Éric RENARD	Fondateur PETIT OLIVIER
Xavier RIESCHER	Directeur général GROUPE PANZANI
Stéphane RIMBEUF	Associé Responsable du Consumer Business DELOITTE FRANCE
Jean-Paul TORRIS	Vice-président, Directeur général délégué BONGRAIN
Frédéric VERWAERDE	Directeur général adjoint en charge des Continents GROUPE SEB
Laurent ZELLER	Président et Directeur général NIELSEN FRANCE

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Secteurs

- Distributeurs • Industriels, Grands groupes et PME •

Fonctions

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

Journée animée par Yves PUGET, Directeur de la Rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION - Consommation responsable, marques propres, produits locaux, proximité, drive, commerce électronique... : quels impacts sur les négociations commerciales**



Serge PAPIN
Président-Directeur général
SYSTÈME U

9h30 **FACE À FACE - Jean-Paul Torris et Serge Papin à la tribune**
Serge PAPIN | Président-Directeur général | **SYSTÈME U**
Jean-Paul TORRIS | Vice-président | Directeur général délégué | **BONGRAIN**

9h45 **Analyse des 4 années d'application de la LME : panorama des effets de l'action de contrôle**
Nathalie HOMOBONO | Directrice générale | **DGCCRF**

10h10 **Les minutes experts PGC. État des lieux des ventes en 2012**
Olivier LAMARE | Directeur Retailer Services | **NIELSEN FRANCE**
Laurent ZELLER | Président | Directeur général | **NIELSEN FRANCE**

10h15 Pause

10h45 **Quelles stratégies gagnantes mener en période de crise**



Thierry COTILLARD
Directeur de l'offre alimentaire
INTERMARCHÉ | NETTO

11h10 **FACE À FACE - Hervé Navellou et Thierry Cotillard à la tribune**
Thierry COTILLARD | Directeur de l'offre alimentaire | **INTERMARCHÉ | NETTO**
Hervé NAVELLOU | Directeur général de la Division Produits Grand Public France | **L'ORÉAL**

11h25 **Les minutes experts PGC. Quelle évolution des prix en 2012 et perspectives en 2013**
Olivier LAMARE | Directeur Retailer Services | **NIELSEN FRANCE**
Laurent ZELLER | Président | Directeur général | **NIELSEN FRANCE**

11h30 **INTERVIEW GRAND PATRON - Les leviers pour créer de la valeur, innover et garder une longueur d'avance**
Tristan FARABET | Président-Directeur général | **COCA-COLA ENTREPRISE**

11h45 **Rappel du cadre légal et contractuel des plans d'affaires annuels, qualifications des avantages financiers : maîtriser les évolutions juridiques et judiciaires récentes**
Jean-Christophe GRALL | Associé-Gérant | **GRALL & ASSOCIÉS**

12h15 **Les minutes experts PGC. MDD, marques nationales : décryptage de l'assortiment**
Olivier LAMARE | Directeur Retailer Services | **NIELSEN FRANCE**
Laurent ZELLER | Président | Directeur général | **NIELSEN FRANCE**

12h20 Déjeuner

14h00 **Supply chain, prévisions de ventes, category management... : cerner les mutations de la fonction et des compétences des acheteurs**

Antoine DE RIEDMATTEN | Associé Responsable du Consumer Business | **DELOITTE MONDE**

Stéphane RIMBEUF | Associé Responsable du Consumer Business | **DELOITTE FRANCE**

14h30 **Les minutes expert non-alimentaire. 2012, année de crise ?**
Marie FERRY | Directrice Distribution Europe | **GFK CONSUMER CHOICES**

14h35 **Prix, offre large, relations PME... : les effets sur les négociations commerciales 2013**



Jean-Denis DEWEINE
Directeur Offre Achat
GROUPE AUCHAN

15h00 **FACE À FACE - Xavier Riescher et Jean-Denis Deweine à la tribune**
Jean-Denis DEWEINE | Directeur Offre Achat | **GROUPE AUCHAN**
Xavier RIESCHER | Directeur général | **GROUPE PANZANI**

15h15 **INTERVIEW PME - Comment réussir dans un univers dominé par les marques nationales**
Éric RENARD | Fondateur | **PETIT OLIVIER**

15h30 **TABLE RONDE NON-ALIMENTAIRE - Enseigne spécialisée et industriel : quels nouveaux enjeux en 2013-2014**
Enrique MARTINEZ | Directeur général | **FNAC**
Frédéric VERWAERDE | Directeur général adjoint en charge des Continents | **GROUPE SEB**

16h00 **Les minutes expert non-alimentaire. Quelle place pour internet dans le non-alimentaire**
Marie FERRY | Directrice Distribution Europe | **GFK CONSUMER CHOICES**

16h05 **TABLE RONDE - La parole aux associations et fédérations sur les négociations commerciales 2013**
Dominique AMIRAULT | Président | **FEEF**
Jacques CREYSSEL | Délégué général | **FCD**
Olivier DESFORGES | Président | **ILEC**
Olivier PICOT | Président | **FNIL** | Président, Commission Industrie Commerce | **ANIA**

16h30 **ALLOCUTION - Consommation, accessibilité prix, multicanal... : les nouveaux axes stratégiques en 2013**



Michel-Édouard LECLERC
Président
CENTRES E. LECLERC

17h00 **FACE À FACE - Bruno Luisetti et Michel-Édouard Leclerc à la tribune**
Michel-Édouard LECLERC | Président | **CENTRES E. LECLERC**
Bruno LUISETTI | Président-Directeur général | **KRAFT FOODS FRANCE** | en tant que Président | **ALLIANCE 7**

17h15 **ALLOCUTION DE CLÔTURE**
Intervention ministérielle | à confirmer

17h45 Fin de la manifestation



Négociations Commerciales 2011

Jeudi 4 et vendredi 5 octobre 2012

LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS ROUNDS DE NEGOCIATION

Objectifs de la formation :

- ✓ Appréhender le cadre juridique et jurisprudentiel évolutif qui règlemente les négociations
- ✓ Conduire efficacement vos négociations 2013 : depuis la définition de votre stratégie jusqu'à la conclusion des contrats

Formation animée par :



JEAN-CHRISTOPHE
GRALL
Associé-Gérant
GRALL & ASSOCIÉS



THOMAS LAMY
Associé, Avocat
à la Cour
GRALL & ASSOCIÉS



YVES MARIN
Senior Manager distribution -
Grande Consommation
KURT SALMON

JOURNÉE 1

JURISPRUDENCE ET PERSPECTIVES RÉGLEMENTAIRES : LE PRÉALABLE DE VOS NÉGOCIATIONS 2013

- **Relations industriels / distributeurs : introduction et mise en perspective du contexte juridique**
- **Préalable : décrypter les conditions de vente et leur négociabilité**
- **Maîtriser les principes du contrat unique annuel ou du contrat cadre**
Définir la coopération commerciale et le plan d'affaires annuel 2013
Quelle qualification et rémunération des services et autres obligations
- **Assimiler le calcul du seuil de revente à perte et saisir les nouvelles contraintes de communication sur les prix de revente aux consommateurs**
- **Fournisseur : quel positionnement et comment communiquer sur le prix de vente consommateur**
Exemples concrets et sanctions encourues
- **Faire le point sur les avis récents rendus par la CEPC dans le secteur industrie-commerce**
Quels enseignements en tirer ?
- **Tour d'horizon jurisprudentiel**
L'impact des assignations du Ministère de l'économie, des jugements rendus et des avantages financiers manifestement disproportionnés

JOURNÉE 2

ACTIONNER LES BONS LEVIERS POUR MENER EFFICACEMENT VOS NÉGOCIATIONS

- **Définir votre stratégie de négociation 2013**
Comment rédiger les points-clés de votre stratégie, segmenter votre parc de fournisseurs et de clients...
- **Rédiger votre dossier de négociation 360°**
Détailler la structure et le contenu d'un dossier de négociation et analyser les indicateurs de performance
- **Préparer efficacement les rounds de négociation**
Fixer les objectifs mini/réel/maxi, formuler l'idée de vente...
- **Comment conduire les rounds de négociation**
Analyser les styles interpersonnels, utiliser les techniques de communication verbale et non-verbale...
- **Comment rédiger l'accord commercial 2013**
Écrire votre plan d'affaires, prévoir les avenants et les clauses spécifiques

Horaires :

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

LES RENCONTRES
LSA



Nos prochaines conférences

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

JEUX-JOUETS : Comment saisir toutes les opportunités de croissance liées au numérique

26 septembre 2012, Paris

BRICOLAGE-JARDINAGE : Quels axes de différenciation pour doper vos ventes

27 septembre 2012, Paris

RETAIL BUSINESS TECHNOLOGY FORUM : Solutions métiers et services pour la distribution de demain

20 novembre 2012, Paris



Nos prochaines formations

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

JEUX-JOUETS : Dynamiser vos ventes en ligne

27 septembre 2012, Paris

BRICOLAGE-JARDINAGE : Comment mettre en œuvre une stratégie marketing/vente efficace

28 septembre 2012, Paris

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

12 et 13 décembre 2012, 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.

Lamia ALILAT

lalilat@infopro.fr

Tél. : (+ 33) 1 77 92 99 06

■ ■ ■ Conférence

Mercredi 3 octobre 2012

THE WESTIN PARIS
3 RUE DE CASTIGLIONE
75001 PARIS

Tél. : 01 44 77 11 11 - www.thewestinparis.fr
Métro : Lignes N° 1, 8 ou 12 (Tuileries ou Concorde)

■ ■ ■ Formation

Jeudi 4 et vendredi 5 octobre 2012

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-negociations-commerciales-2012-130.tarifs>

Onglet informations et tarifs

En partenariat avec

Deloitte.

Deloitte dédie au secteur de la distribution et des biens de consommation une équipe d'experts répondant aux enjeux spécifiques de ces acteurs autour d'une palette d'offres très large : audit, consulting, juridique et fiscal, expertise comptable et financial advisory. Leur expertise technique et sectorielle se trouve renforcée de façon permanente 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

Avec le soutien de



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 : 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>

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

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 aux «**NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2013**» et je choisis :

La conférence du 3 octobre 2012

La formation des 4 et 5 octobre 2012



Tarif Normal		
<input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1190,02 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 395 € HT / 1 668,42 € TTC	<input type="checkbox"/> 3 Jours 1 995 € HT / 2 386,02 € TTC

Tarif PME (Moins de 250 salariés)		
<input type="checkbox"/> 1 Jour 750 € HT / 897 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 095 € HT / 1 309,62 € TTC	<input type="checkbox"/> 3 Jours 1 595 € HT / 1 907,62 € 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 Industrie 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 :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise
