

# CENTRALES D'ACHAT ET ALLIANCES

## Comment s'adapter aux mutations du marché de la distribution alimentaire

- Construction de l'assortiment, gestion des nouveautés, politique de référencement, promotions... : comment accompagner au mieux les centrales à l'horizon 2017
- Loi Hamon : intégrer le nouveau cadre législatif régulant les relations entre fournisseurs et distributeurs dans le contexte de concentration du marché
- Quels scénarios possibles d'évolution des relations de négociation industrie-commerce pour 2016-2018

### ■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■



**Grégory BECAMEL**  
Directeur PME  
SYSTÈME U



**Pierre-René TCHOUKRIEL**  
Directeur de l'offre alimentaire  
libre-service  
AUCHAN FRANCE



**Maud MICHEL**  
Chargée de communication,  
des relations extérieures et  
en charge des relations PME  
PROVERA

### ■■■ ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE ■■■

- BARDINET FRANCE • DE GAULLE FLEURANCE & ASSOCIÉS • GFK CONSUMER CHOICES • GROUPE PANZANI • KANTAR WORLDPANEL • KELLER AND HECKMAN LLP • KURT SALMON • MALONGO • MERALLIANCE •

Avec le soutien de



Formation préalable

Mercredi 8 avril 2015

**LOI HAMON**

**Quels impacts sur le marché et pour vos métiers ?**

La fin d'année 2014 a été marquée par une **modification sans précédent des rapports de force** entre industriels et grande distribution.

Coup sur coup, **Auchan et Système U** le 11 septembre, **Intermarché et Casino** le 8 octobre puis, **Carrefour et Cora** le 22 décembre, ont annoncé la formation d'alliances entre leurs centrales d'achats.

L'objectif essentiel est d'obtenir de meilleures conditions commerciales et de gagner en pouvoir de négociation. Les fournisseurs, eux, se disent inquiets de ces nouveaux ensembles. **Incertitudes juridiques, opérationnelles, craintes sur les tarifs...** beaucoup de questions restent encore en suspens.

Dans ce contexte, LSA organise le 9 avril prochain à Paris, la conférence Centrales d'Achat et Alliances de Distributeurs. Nous aurons notamment le plaisir d'accueillir des professionnels et experts de haut niveau pour débattre des questions suivantes :

- Construction de l'assortiment, gestion des nouveautés, politique de référencement, promotions... : comment accompagner au mieux les centrales à l'horizon 2017
- Loi Hamon : intégrer le nouveau cadre législatif régulant les relations entre fournisseurs et distributeurs dans le contexte de concentration du marché
- Quels scénarios possibles d'évolution des relations de négociation industrie-commerce pour 2016-2018

En complément, nous vous proposons une journée de formation le mercredi 8 avril, animée par Katia Merten-Lentz et Bruno Lebrun, pour faire le point sur les derniers ajustements de la loi Hamon et comprendre les enjeux juridiques des nouvelles alliances.

Ne ratez pas ces rendez-vous incontournables !

Au plaisir de vous accueillir,

**Sylvia BRIGAUD - NÉE**  
Chargée de 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

# CENTRALES D'ACHAT ET ALLIANCES

## Comment s'adapter aux mutations du marché de la distribution alimentaire

### AVEC LES INTERVENTIONS DE :

<b>Grégory BECAMEL</b>	Directeur PME <b>SYSTÈME U</b>
<b>Jean-Pierre BLANC</b>	Directeur général <b>MALONGO</b>
<b>Marie FERRY</b>	Directrice distribution Europe Sud et Ouest <b>GFK CONSUMER CHOICES</b>
<b>Olivier LAGACHE</b>	Directeur commercial <b>BARDINET FRANCE</b>
<b>Bruno LEBRUN</b>	Avocat associé <b>DE GAULLE FLEURANCE &amp; ASSOCIÉS</b>
<b>Gaëlle LE FLOCH</b>	Strategic Insight Director <b>KANTAR WORLDPANEL</b>
<b>Yves MARIN</b>	Senior manager distribution - grande consommation <b>KURT SALMON</b>
<b>Katia MERTEN-LENTZ</b>	Avocate associée <b>KELLER AND HECKMAN LLP</b>
<b>Maud MICHEL</b>	Chargée de communication, des relations extérieures et en charge des relations PME <b>PROVERA</b>
<b>Guy MULLER</b>	Directeur du développement commercial <b>MERALLIANCE</b>
<b>Pierre-René TCHOUKRIEL</b>	Directeur de l'offre alimentaire libre-service <b>AUCHAN FRANCE</b>
<b>Philippe VARLOUD</b>	Directeur général des opérations commerciales <b>GROUPE PANZANI</b>

### VOUS ÊTES CONCERNÉS :

- **Distributeurs, industriels de grands groupes et PME** •
  - Directeurs généraux et directeurs adjoints • Directeurs et responsables commerciaux • Directeurs et responsables des ventes • Responsables enseignes et grands comptes • Directeurs et responsables marketing • Chefs de groupe • Directeurs et responsables du category management • Directeurs et responsables merchandising • Directeurs et responsables achats • Directeurs de magasins • Directeurs et responsables juridiques •...

Journée animée par la Rédaction de LSA

8h30 Accueil des participants

#### 9h00 **TABLE RONDE** **LA PAROLE AUX INDUSTRIELS DE GRANDS GROUPES ET PME**

- Construction de l'assortiment, gestion des nouveautés, politique de référencement, promotions... : comment bien travailler avec les centrales d'achat alimentaires
- Quelles sont les attentes des industriels et leurs stratégies pour accompagner au mieux les centrales à l'horizon 2017
- Quelles inquiétudes face à la concentration de la distribution
- Retours d'expérience de quatre fournisseurs au sein de grands groupes et PME dans le secteur alimentaire

Jean-Pierre BLANC | Directeur général | **MALONGO**  
Olivier LAGACHE | Directeur commercial | **BARDINET FRANCE**  
Guy MULLER | Directeur du développement commercial | **MERALLIANCE**  
Philippe VARLOUD | Directeur général des opérations commerciales | **GROUPE PANZANI**

#### 10h00 **LA TRIBUNE AUCHAN** **Présentation de la centrale d'achat Eurauchan**

- Quelle structure, quel rôle et quelle organisation
- Offre et achats séparés, multiformats et multimandats : la vision singulière de la centrale Auchan



Pierre-René TCHOUKRIEL  
Directeur de l'offre alimentaire libre-service  
**AUCHAN FRANCE**

10h45 Pause

#### 11h15 **FOCUS EXPERT PANÉLISTE** **Point chiffré sur les mutations accélérées des formats français de distribution alimentaire**

- État des lieux du secteur alimentaire et ses performances en fonction des marchés
- Analyse des parts de marché, de l'attractivité des formats et de l'évolution des forces en présence générées par les rapprochements de distributeurs
- Quels enjeux et perspectives du commerce alimentaire face aux attentes des consommateurs

Gaëlle LE FLOCH | Strategic Insight Director | **KANTAR WORLDPANEL**

#### 11h45 **FOCUS EXPERT PANÉLISTE** **Le non-alimentaire, toujours une contre-performance des GSA ?**

- État des lieux des performances globales du non-alimentaire en hyper et super face aux circuits concurrents
- Zoom sur les marchés en croissance et les catégories en repli
- On line/off line, cross-canal, digitalisation... : comment améliorer l'expérience d'achat dans ces rayons fortement marqués par le contexte économique et la baisse du pouvoir d'achat
- Quelles alternatives pour les GSA dans l'univers concurrentiel du non-alimentaire

Marie FERRY | Directrice distribution Europe Sud et Ouest | **GFK CONSUMER CHOICES**

12h15 Déjeuner

#### 14h00 **VISION EXPERT JURIDIQUE** **Loi Hamon : intégrer le nouveau cadre législatif régulant les relations entre fournisseurs et distributeurs dans le contexte de concentration du marché**

- CGV, « socle unique » de la négociation : quelle marge de manœuvre
  - Passage en revue du cadre juridique et des dernières jurisprudences applicables aux négociations entre industriels et enseignes
  - Les nouvelles alliances au regard des règles de concurrence
- Bruno LEBRUN | Avocat associé | **DE GAULLE FLEURANCE & ASSOCIÉS**  
Katia MERTEN-LENTZ | Avocate associée | **KELLER AND HECKMAN LLP**

#### 14h30 **DÉBAT** **LA PAROLE AUX RESPONSABLES PME** **Comment travailler l'assortiment MDD et quelle coopération possible avec les fournisseurs PME**

- Les PME, un axe essentiel de différenciation pour les distributeurs
- Quels enjeux des partenariats industriels/enseignes



Grégory BECAMEL  
Directeur PME  
**SYSTÈME U**



Maud MICHEL  
Chargée de communication, des relations extérieures et en charge des relations PME  
**PROVERA**

#### 15h15 **Centrales d'achat : comment gérer efficacement votre offre alimentaire on-line**

- Répartition MN/MDD, choix des assortiments, mise en scène des produits... : comment optimiser la rentabilité du service de livraison à domicile sur une base d'achat on-line
- Les clés pour répondre aux attentes des consommateurs tout en jouant la carte de la différenciation
- Les relations fournisseurs/enseignes dans la gestion de l'offre on-line
- Quels leviers et perspectives de développement : une évolution du modèle ?

Nom de l'intervenant en attente

#### 15h45 **VISION EXPERT CONSEIL** **Quels scénarios possibles d'évolution des relations de négociation industrie-commerce pour 2016-2018**

- Système U-Auchan, Intermarché-Casino, Carrefour-Cora : comment se projeter dans le contexte atypique de mutation de la distribution
- Illustrations sur la base de plusieurs hypothèses : fusions entre enseignes, politiques commerciales communes, nouvelle organisation des achats, réagencement du métier...
- Quelles conséquences pour les industriels et schémas rupturistes envisagés : alliances, contreparties, structure des négociations...
- Quid des centrales européennes et internationales

Yves MARIN | Senior manager distribution - grande consommation | **KURT SALMON**

16h15 Fin de la journée



Mercredi 8 avril 2015

## LOI HAMON

### Quels impacts sur le marché et pour vos métiers ?

#### Objectifs de la formation :

- ✓ Maîtriser le cadre juridique de la loi HAMON
- ✓ Comprendre les enjeux économiques et organisationnels que cette loi implique
- ✓ Analyser cette réforme avec le recul de deux années d'application

#### Formation animée par :



Katia MERTEN-LENTZ  
Avocate associée  
KELLER AND HECKMAN LLP

et Bruno LEBRUN, Avocat associé,  
DE GAULLE FLEURANCE & ASSOCIÉS

#### Programme :

##### • CONTEXTE ET ENJEUX DE LA LOI HAMON

LME, Loi Châtel, Règlement « INCO »: une loi dans la continuité législative  
Fraudes et abus : des scandales récents dans le secteur de la distribution  
Faible pouvoir d'achat des consommateurs  
De nouveaux modes de consommation

##### • ZOOM SUR LES MESURES DE LA LOI HAMON

Action de groupe : rééquilibrer les pouvoirs entre consommateurs et professionnels  
Sécuriser les nouveaux modes de consommation  
Moderniser les moyens d'action de la DGCCRF  
Renforcer les sanctions pour fraude économique : quels impacts ?  
Favoriser la durabilité des produits et la consommation responsable : quel rôle pour les industriels ?  
L'application d'INCO dans ce contexte national  
Étendre les indications géographiques aux produits manufacturés

##### • IMPACTS SUR LE MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION

Une répercussion sur les prix du marché ?  
Un environnement plus contrôlé

##### • IMPACTS SUR VOS MÉTIERS

Appréhender les effets de l'action de groupe sur votre organisation  
Revoir les contrats fournisseurs  
Restructurer l'organisation de votre chaîne logistique  
Réorganiser votre système de facturation  
Accentuer votre communication clients : informer le consommateur de la possibilité de pièces détachées, de la traçabilité de votre produit...  
Anticiper les actions de la DGCCRF

##### • TOUR DE TABLE

Réponses aux questions des participants

#### Horaires :

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

LES RENCONTRES



#### Nos prochaines conférences

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

##### OBJETS CONNECTÉS

**Tirer profit de la révolution digitale en grande conso**

24 mars 2015, à Paris

##### CATEGORY MANAGEMENT

**Valoriser vos catégories en pleine guerre des prix**

26 mars 2015, à Paris

##### CONGRÈS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

**Préparez vos Négociations Commerciales 2016**

7 octobre 2015, à Paris



#### Nos prochaines formations

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

##### REVENDEUR VOTRE STRATÉGIE CATÉGORIELLE

**Promouvoir et exécuter efficacement vos plans catégoriels**

27 mars 2015, à Paris

##### ANTICIPER LES CONTRÔLES DE LA DGCCRF

**Comment mettre en place un processus de conformité fiable et durable**

2 avril 2015, à Paris

##### PRÉVISIONS DES VENTES

**Affiner vos méthodes et développer une démarche collaborative**

19 et 20 mai 2015, à 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.

**Amélie TAUGOURDEAU**

[ataugourdeau@infopro-digital.com](mailto:ataugourdeau@infopro-digital.com)

Tél. : (+ 33) 01 77 92 94 76

## ■ ■ ■ Conférence

**Judi 9 avril 2015**

PAVILLON KLÉBER

7 rue Cimarosa

75116 PARIS

Méto : Boissière (ligne n°6)

Parking public : Kléber Longchamp,

65 avenue Kléber 75116 PARIS

## ■ ■ ■ Formation

**Mercredi 8 avril 2015**

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-digital.com/lisa/conference-forum-de-la-distribution-2015-981,tarifs>**

Onglet informations et tarifs

InfoPro Digital est un groupe leader d'information et de services professionnels en France. Nous couvrons cinq univers clés de l'économie : l'automobile, l'industrie, l'assurance et la finance, la distribution, le tourisme et tourisme d'affaires.

InfoPro Digital propose aux acteurs de ces univers une gamme complète de médias et de services : logiciels, bases de données, services en ligne, magazines, salons, formations, conférences...

Ces outils leur permettent de communiquer, de surveiller leur environnement, d'améliorer leur activité et de progresser dans le cadre de leur métier.

Avec le soutien de



## VOUS FORMER avec LSA ?

Toutes les formations sur <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/formations/>

### 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@gisi.fr](mailto:cnil@gisi.fr)

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/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

CAA03

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 conférence CENTRALES D'ACHAT ET ALLIANCES du 9 avril 2015
- La formation LOI HAMON du 8 avril 2015

Tarif Normal	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 1 095 € HT / 1 314 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 790 € HT / 2 148 € TTC

TARIF PME (moins de 250 salariés)	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 845 € HT / 1 014 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 445 € HT / 1 734 € TTC

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

- 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 qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/cgv> et les accepte sans réserve

Fait à : .....

Le. : .....

Signature

Cachet de l'entreprise
------------------------