

# PRÉPAREZ VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2016 !

VOTRE RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE DE L'ANNÉE

||| AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE |||



**Emmanuel MACRON**  
Ministre de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique  
*(Accord de principe)*

||| AINSI QUE LES TEMOIGNAGES EXCLUSIFS DE |||



**Jérôme BÉDIER**  
Directeur général délégué  
et Secrétaire général  
GROUPE CARREFOUR



**Thierry COTILLARD**  
Président  
ITM ALIMENTAIRE  
INTERNATIONAL



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



**Vincent MIGNOT**  
Directeur général  
AUCHAN FRANCE



**Régis SCHULTZ**  
Président-Directeur  
général  
GROUPE DARTY

En partenariat avec :

**Deloitte.**

**GRALL & ASSOCIÉS**  
AVOCATS

Avec le soutien de :

**ania**  
Association Nationale des  
Industries Alimentaires

**COP**  
DE FRANCE

**FEEF**  
Fédération des Entreprises  
de Commerce de France

**ilec**

Formation préalable

5 et 6 octobre 2015

**LES CLÉS POUR RÉUSSIR  
VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES  
2016**

Avec une bonne tenue de la consommation des ménages au premier trimestre 2015 et une stabilité du coût des matières premières, le climat des négociations commerciales s'est avéré finalement moins rude que prévu, et ce malgré de nouvelles baisses de tarifs. Sans compter sur la redistribution des cartes suite aux mouvements de concentration avec les rapprochements des centrales d'achats et les incertitudes juridiques qui entourent l'application de la Loi Hamon et la Loi Macron.

Dans ce nouveau contexte, LSA initiera le débat et marquera le début le 7 octobre des négociations 2016. Ce rendez-vous, devenu incontournable, réunira à l'occasion de sa 14<sup>e</sup> édition les patrons de la Grande Distribution face à un plateau inédit d'industriels, avec la participation exceptionnelle d'Emmanuel Macron, Ministre de l'Economie, de l'Industrie du Numérique. Les débats animés donneront également la parole aux fédérations et experts du secteur sur les enjeux majeurs à venir :

- L'impact des alliances de distributeurs sur vos négociations 2016
- L'actualité des Lois Hamon et Macron et leurs conséquences pour les industriels et distributeurs
- La position des enseignes leaders des PGC à l'approche des négociations
- Industriels & Distributeurs : panorama des nouveaux défis à relever en 2016

En complément, deux journées de formation pratique dispensées par Grall & Associés et Kurt Salmon vous apporteront les clés pour mener à bien vos négociations en 2016.

Avec une affluence record de plus de 700 décideurs en 2014, réservez dès maintenant votre place à l'Evènement de la rentrée ainsi qu'à l'« After Négociations commerciales » pour prolonger vos échanges ! Attention les places sont limitées !

**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 évènements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE

**INFOPRO**  
 digital

# PRÉPAREZ VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2016 !

## PARMI NOS INTERVENANTS :

<b>Dominique AMIRAULT</b>	Président <b>FEEF</b>
<b>Pascal AVIGNON</b>	Directeur général <b>KANTAR WORLDPANEL FRANCE</b>
<b>Marc BENOLOL</b>	Directeur Distribution France <b>GFK CONSUMER</b>
<b>Jacques CREYSSEL</b>	Délégué général <b>FCD</b>
<b>Michel DE ROVIRA</b>	Co-fondateur <b>MICHEL ET AUGUSTIN</b>
<b>Olivier DELAMEA</b>	Directeur général <b>DANONE PRODUITS FRAIS FRANCE</b>
<b>Dominique DUPRAT</b>	Directeur général adjoint <b>DELPEYRAT</b>
<b>Thierry GAILLARD</b>	Président <b>ORANGINA SUNTORY FRANCE</b>
<b>Jean-Philippe GIRARD</b>	Président <b>ANIA</b>
<b>Jean-Christophe GRALL</b>	Associé-Gérant <b>GRALL &amp; ASSOCIÉS</b>
<b>Frédéric HERLIN</b>	Directeur général de la Division Produits Grand Public <b>L'ORÉAL FRANCE</b>
<b>Olivier HUMEAU</b>	Directeur général <b>IRI FRANCE</b>
<b>Nathalie HOMOBONO</b>	Directrice générale <b>DGCCRF</b>
<b>Philippe MANGIN</b>	Président <b>COOP DE FRANCE</b>
<b>Bruno LASSERRE</b>	Président <b>AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE</b>
<b>Ilan OUANOUNOU</b>	Vice-Président Commercial & Marketing <b>COCA-COLA ENTREPRISE</b>
<b>Richard PANQUIAULT</b>	Directeur général <b>ILEC</b>
<b>Stéphane RIMBEUF</b>	Associé Responsable du Consumer Business <b>DELOITTE FRANCE</b>
<b>Arnaud SABATIER</b>	Président <b>SALAISONS SABATIER</b>
<b>Cédric SEGAL</b>	Président <b>FABULOUS BRANDS</b>
<b>Laurent ZELLER</b>	Président, Directeur général <b>NIELSEN FRANCE</b>

Journée animée par Yves PUGET, Directeur de la rédaction de LSA et Jérôme PARIGI, Rédacteur en chef adjoint de LSA

8h30 Accueil des participants

### 9h00 ALLOCUTION D'OUVERTURE



Thierry COTILLARD  
Président  
**ITM ALIMENTAIRE INTERNATIONAL**

### 9h30 FACE À FACE - Thierry Cotillard, Ilan Ouanounou, Michel De Rovira et Dominique Amirault à la tribune

Thierry COTILLARD | Président | **ITM ALIMENTAIRE INTERNATIONAL**  
Ilan OUANOUNOU | Vice-Président Commercial & Marketing | **COCA-COLA ENTREPRISE**  
Michel DE ROVIRA | Co-Fondateur | **MICHEL ET AUGUSTIN**  
Dominique AMIRAULT | Président | **FEEF**

### 9h55 Nouveaux pouvoirs suite à la loi Macron, bilan des amendes pour pratiques anti-concurrentielles et impact des alliances distributeurs... : la tribune de Bruno Lasserre de l'Autorité de la Concurrence

Bruno LASSERRE | Président | **AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE**

### 10h15 INTERVIEW - Bonne application de la loi sur la consommation : état des lieux de l'action 2015 de la DGCCRF

Nathalie HOMOBONO | Directrice générale | **DGCCRF**

10h30 Pause

### 11h00 Les minutes experts PGC Ventes & prix : Bilan et évolutions en 2015-2016

Laurent ZELLER | Président | Directeur général | **NIELSEN FRANCE**

### 11h05 TABLE RONDE JEUNES ENTREPRENEURS - La parole donnée à la génération 3.0 sur les négociations commerciales 2016

Michel DE ROVIRA | Co-fondateur | **MICHEL ET AUGUSTIN**  
Arnaud SABATIER | Président | **SALAISONS SABATIER**  
Cédric SEGAL | Président | **FABULOUS BRANDS**

### 11h25 Loi Macron, application de la loi Hamon, alliances de distributeurs, assignations Novelli sur le déséquilibre significatif... : décryptage et enseignements juridiques pour vos négociations 2016

Jean-Christophe GRALL | Associé-Gérant | **GRALL & ASSOCIÉS**

### 11h50 ALLOCUTION - Les ambitions d'Auchan et d'Eurauchan en 2016



Patrick BONNES  
Directeur des Achats  
**EURAUCHAN**



Vincent MIGNOT  
Directeur général  
**AUCHAN FRANCE**

### 12h20 FACE À FACE - Patrick Bonnes, Dominique Duprat, Frédéric Herlin, Vincent Mignot et Richard Panquiaux à la tribune

Vincent MIGNOT | Directeur général | **AUCHAN FRANCE**  
Patrick BONNES | Directeur des Achats | **EURAUCHAN**  
Dominique DUPRAT | Directeur général adjoint | **DELPEYRAT**  
Frédéric HERLIN | Directeur général de la Division Produits Grand Public | **L'ORÉAL FRANCE**  
Richard PANQUIAULT | Directeur général | **ILEC**

12h45 Déjeuner

### 14h25 Les minutes experts Conso PGC. Panorama des tendances de consommation 2015-2016

Pascal AVIGNON | Directeur général | **KANTAR WORLDPANEL FRANCE**

### 14h30 ALLOCUTION - Jérôme Bédier à la tribune



Jérôme BÉDIER  
Directeur général délégué et Secrétaire général  
**GRUPE CARREFOUR**

### 15h00 Enjeux et perspectives des super centrales : une spécificité française ?

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

### 15h25 Les minutes experts PGC Impact des concentrations à l'achat sur les négociations commerciales 2015 : premier bilan au bout de 6 mois

Olivier HUMEAU | Directeur général | **IRI FRANCE**

### 15h30 DÉBAT GRANDES MARQUES - Allier négociations commerciales et valorisation

Olivier DELAMEA | Directeur général | **DANONE PRODUITS FRAIS FRANCE**  
Thierry GAILLARD | Président | **ORANGINA SUNTORY FRANCE**

### 15h45 FÉDÉRATIONS - La vision de l'ANIA, COOP DE FRANCE et de la FCD sur les négociations commerciales

Jacques CREYSSEL | Délégué général | **FCD**  
Jean-Philippe GIRARD | Président | **ANIA**  
Philippe MANGIN | Président | **COOP DE FRANCE**

### 16h05 Les minutes expert non-alimentaire Tour d'horizon chiffré et axes de développement

Marc BENOLOL | Directeur Distribution France | **GFK CONSUMER**

### 16h10 INTERVIEW NON-ALIMENTAIRE - Quelles stratégies d'avenir et de croissance



Régis SCHULTZ  
Président-Directeur général  
**GRUPE DARTY**

### 16h25 ALLOCUTION DE CLÔTURE



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

### 16h55 ALLOCUTION MINISTÉRIELLE



Emmanuel MACRON  
Ministre de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique (*Accord de principe*)

### 17h30 L'AFTER DU CONGRÈS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Cocktail VIP sur inscription uniquement



Prolongez les échanges et rencontrez les Décideurs de la Grande distribution !

19h00 Fin de la manifestation

Lundi 5 et mardi 6 octobre 2015

## LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2016

### Objectifs de la formation :

- ✓ Appréhender, suite aux Lois Macron et Hamon, le nouveau cadre juridique et jurisprudentiel et les impacts sur vos négociations
- ✓ Conduire efficacement vos négociations 2016 : 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

#### ACTIONNER LES BONS LEVIERS POUR MENER EFFICACEMENT VOS NÉGOCIATIONS DANS LE CONTEXTE DES ALLIANCES

- **Définir votre stratégie de négociation 2016**  
Comment rédiger les points-clefs de votre stratégie, segmenter votre parc de fournisseurs et de clients, adapter votre approche aux nouvelles alliances à l'achat...
- **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 vos rounds de négociation**  
Fixer les objectifs mini/réel/maxi, formuler l'idée de vente...
- **Comment conduire vos rounds de négociation**  
Analyser les styles interpersonnels, utiliser les techniques de communication verbale et non-verbale...
- **Comment rédiger l'accord commercial 2016**  
Écrire votre plan d'affaires, prévoir les avenants et les clauses spécifiques

### JOURNÉE 2

#### DE LA LOI HAMON A LA LOI MACRON : ANTICIPER ET COMPRENDRE LE NOUVEAU CONTEXTE JURIDIQUE

- **Relations fournisseurs / négociants-grossistes / distributeurs : introduction et mise en perspective du nouveau contexte juridique suite à la Loi Hamon du 17 mars 2014 et du projet de loi Macron**
- **Appréhender les conséquences de la loi Hamon et du projet de loi Macron sur vos négociations commerciales 2016**  
> Aspects pratiques : quelles nouvelles règles de jeu pour les fournisseurs, les négociants-grossistes et les distributeurs
- **Préalable : décrypter les conditions de vente et leur négociabilité**
- **Maîtriser les principes du contrat unique ou du contrat cadre annuel**  
Définir la coopération commerciale et les autres services intégrés dans le plan d'affaires annuel 2016  
Quelles qualifications et rémunérations des services, autres obligations et changements en 2016...
- **Assimiler le calcul du seuil de revente à perte et saisir les contraintes de communication sur les prix de revente aux consommateurs**  
> Exercice pratiques : construire un plan d'affaires annuel
- **Fournisseur : quel positionnement et comment communiquer sur le prix de revente consommateur**  
> Exemples concrets et sanctions encourues
- **Faire le point sur les avis récents rendus par la CEPC et par l'Autorité de la Concurrence dans le secteur industrie-commerce, s'agissant notamment des regroupements à l'achat. Quels enseignements en tirer ?**
- **Tour d'horizon jurisprudentiel**  
Analyse des clauses considérées comme abusives aujourd'hui

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/>

#### MERCHANDISING ET E-MERCHANDISING

30 septembre 2015, Paris

#### MOYENS DE PAIEMENT

15 octobre 2015, Paris

#### URBANISME COMMERCIAL

3 novembre 2015, Paris

#### CONGRÈS DE LA FRANCHISE

4 novembre 2015, Paris

#### CLICK & COLLECT, DRIVE ET CASIERS

17 novembre 2015, Paris

#### NOUVELLE DISTRIBUTION

2 décembre 2015, Paris

#### INTELLIGENCE CLIENTS

3 décembre 2015, Paris

#### PROXIMITÉ

10 décembre 2015, Paris



### Nos prochaines formations

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

#### CONTRATS DE VENTE

29-30 septembre 2015, Paris

#### PRÉVISIONS DES VENTES

13-14 octobre 2015, 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.

Elvire ROULET

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

Tél. : +33 (0)1 77 92 93 36

## ■ Conférence

**Mercredi 7 octobre 2015**

FOLIES BERGÈRE

32 Rue Richer

75009 PARIS

Métro : Cadet (ligne 7) ou

Grands Boulevards (lignes 8 ou 9)

Parkings les plus proches :

Drouot - (Parking de l'hôtel des ventes),

12 rue Chauchat

Montholon - (situé sous le Square Montholon)

face au 80 rue Lafayette

Rex Atrium - 5/7 Rue du Faubourg Poissonnière

## ■ Formation préalable

**Lundi 5 et mardi 6 octobre 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>**

Onglet informations et tarifs

En partenariat avec

**Deloitte.**

Deloitte dédie au secteur de la distribution et des biens de consommation des équipes d'experts répondant aux enjeux métiers et besoins des entreprises autour d'une palette d'offres spécifiques très large : audit, conseil, risk services, juridique et fiscal et corporate finance.

En France, plus de 400 collaborateurs sont mobilisés au service de nos clients de cette industrie, en synergie avec nos 12 000 collaborateurs Consumer Business de notre réseau à l'international. Leur expertise technique et sectorielle est illustrée par la publication régulière d'études et d'analyses.

[www.deloitte.fr](http://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](http://www.grall-legal.fr)

Avec le soutien de



### VOUS ÊTES CONCERNÉS :

#### Secteurs

- Distributeurs • Industriels, Grands groupes et PME •

#### Fonctions

- 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 •

### 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

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 2015 » et je choisis :

La conférence et le cocktail VIP du 7 octobre 2015

La conférence du 7 octobre 2015

La formation préalable des 5 et 6 octobre 2015

Tarif Général			
Inscription	1 Jour	2 Jours	3 Jours
au congrès et au cocktail	<input type="checkbox"/> 1 490 € HT 1 788 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 185 € HT 2 622 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 690 € HT 3 228 € TTC
au congrès	<input type="checkbox"/> 1 295 € HT 1 554 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 990 € HT 2 388 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 495 € HT 2 994 € TTC

Tarif PME (effectif groupe < 250 salariés et hors prestataires de services)			
Inscription	1 Jour	2 Jours	3 Jours
au congrès et au cocktail	<input type="checkbox"/> 1 195 € HT 1 434 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 795 € HT 2 154 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 500 € HT 3 000 € TTC
au congrès	<input type="checkbox"/> 1 045 € HT 1 254 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 645 € HT 1 974 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 350 € HT 2 820 € TTC

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

Je joins un chèque de .....€ TTC à l'ordre du 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/lsa/cgv> et les accepte sans réserve

Fait à : .....

Le : .....

Signature

<b>Cachet de l'entreprise</b>
-------------------------------