

PRÉPAREZ VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2017 !

VOTRE RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE DE L'ANNÉE

||| AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE |||



Emmanuel MACRON
Ministre de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique
(sous réserve)

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



Thierry COTILLARD
Président
ITM ALIMENTAIRE
INTERNATIONAL



Denis KNOOPS
Président-Directeur général
DELHAIZE BELGIQUE
ET LUXEMBOURG



Michel-Édouard LECLERC
Président
CENTRES E.LECLERC



Serge PAPIN
Président-Directeur général
SYSTÈME U

En partenariat avec :

Deloitte.

GRALL & ASSOCIÉS
AVOCATS

Avec le soutien de :



Formation complémentaire

6 et 7 octobre 2016

**LES CLÉS POUR RÉUSSIR
VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES
2017**

Alors que la déflation des produits de grande consommation se poursuit et que la décision de l'Autorité de la concurrence sur le rapprochement Auchan-Système U se précise, le climat des négociations commerciales 2016 s'est révélé plus tendu que jamais sur fond de guerre des prix et de crise agricole. La négociation du prix et des contreparties a été une nouvelle fois au cœur des débats suite aux évolutions du cadre juridique et aux impacts des alliances aux achats.

Face à cette nouvelle donne, LSA initiera le 5 octobre le débat et marquera le début des négociations 2017. Ce rendez-vous, devenu incontournable, réunira à l'occasion de cette 15^e édition les grands patrons de la Grande Distribution et un plateau de choix. Parmi les nouveautés, venez découvrir la vision internationale de Denis Knoops, Président-Directeur général de Delhaize Belgique et Luxembourg avec la participation exceptionnelle du Ministre Emmanuel Macron en ouverture du Congrès. Les débats animés donneront également la parole aux fédérations et experts du secteur sur les enjeux majeurs à venir en 2017 :

- L'actualité de la Loi Macron et Sapin 2 : quelle nouvelle donne
- Cerner l'impact des alliances de distributeurs sur vos négociations 2017
- La position des enseignes leaders des PGC à l'approche des négociations
- Industriels – Distributeurs : les nouveaux défis à relever en 2017

En complément, deux journées de formation pratique dispensées par Grall & Associés et Kurt Salmon vous apporteront les leviers pour mener vos prochaines négociations.

Avec une affluence record de plus de 750 décideurs en 2015, réservez dès maintenant votre place à l'Événement de la rentrée et à l'« After » du Congrès pour prolonger vos échanges et rencontrer les décideurs de la distribution ! 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 événements 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 2017 !

PARMI NOS INTERVENANTS :

Dominique AMIRAULT	Président FEEF
Pascal AVIGNON	Directeur général KANTAR WORLD PANEL FRANCE
Mohamed BENLARIBI	Associé Financial Services Industry DELOITTE FRANCE
Marc BENOLOL	Directeur Distribution France GFK CONSUMER
Philippe BRIFFAULT	Co-Fondateur YOOJI
Thierry COTILLARD	Président du Conseil d'Administration ITM ALIMENTAIRE INTERNATIONAL
Jacques CREYSSEL	Délégué général FCD
Thierry GOUBAULT	Président-Directeur général CHARLES & ALICE
Jean-Christophe GRALL	Président AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE
Loïc HENAFF	Président du Directoire HENAFF Président PRODUITS EN BRETAGNE
Nathalie HOMOBONO	Directrice générale DGCCRF
Denis KNOOPS	Président-Directeur général DELHAIZE BELGIQUE ET LUXEMBOURG
Bruno LASSERRE	Associé-Gérant GRALL & ASSOCIÉS
Michel-Édouard LECLERC	Président CENTRES E.LECLERC
Emmanuel MACRON	Ministre de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique (<i>sous réserve</i>)
Serge PAPIN	Président-Directeur général SYSTÈME U
Stéphane RIMBEUF	Associé Responsable du Consumer Business DELOITTE FRANCE
Alexis VAILLANT	Fondateur ALTERFOOD
Laurent ZELLER	Président-Directeur général NIELSEN FRANCE En présence d'un représentant de CARREFOUR

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 MINISTÉRIELLE - La position gouvernementale sur les négociations commerciales 2017**



Emmanuel MACRON
Ministre de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique (*sous réserve*)

9h30 **ALLOCUTION D'OUVERTURE DISTRIBUTEUR**



Serge PAPIN
Président-Directeur général
SYSTÈME U

10h00 **LE GRAND DÉBAT - Serge Papin, Dominique Amirault, Thierry Goubault et un industriel leader**

Serge PAPIN | Président-Directeur général | **SYSTÈME U**
Dominique AMIRAULT | Président | **FEEF**
Thierry GOUBAULT | Président-Directeur général | **CHARLES & ALICE**
Et un industriel leader de la grande consommation

10h15 PAUSE et Networking avec les 750 Décideurs du secteur

10h50 **Bilan des rachats, alliances distributeurs ... : la parole à Bruno Lasserre de l'Autorité de la concurrence**

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

11h10 **L'INTERVIEW - Relations commerciales : état des lieux de l'action 2016 de la DGCCRF**

Nathalie HOMOBONO | Directrice générale | **DGCCRF**

11h25 **L'éclairage juridique & interactif Loi Sapin 2, Loi Macron, alliances de distributeurs... : cerner les nouveaux enjeux juridiques pour mener vos prochaines négociations**

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

11h50 **Les minutes experts PGC Panorama des prix, promotions et tendances des ventes cross-circuits en 2016-2017**

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

11h55 **ALLOCUTION - Les ambitions et les grands chantiers d'Intermarché à l'horizon 2017-2018**



Thierry COTILLARD
Président du Conseil d'Administration
ITM ALIMENTAIRE INTERNATIONAL

12h25 **FACE À FACE CROISÉS - Thierry Cotillard à la tribune lors de 2 face-à-face avec les industriels leaders des PGC**

Thierry COTILLARD | Président du Conseil d'Administration | **ITM ALIMENTAIRE INTERNATIONAL**
Loïc HENAFF | Président du Directoire | **HENAFF** | Président | **PRODUITS EN BRETAGNE**
Et un industriel leader des PGC

12h45 Déjeuner et Networking avec les 750 décideurs du secteur

14h30 **Peut-on se prémunir des variations du coût des matières premières et des taux de change**

Stéphane RIMBEUF | Associé Responsable du Consumer Business | **DELOITTE FRANCE**
Mohamed BENLARIBI | Associé Financial Services Industry | **DELOITTE FRANCE**

14h55 **Les minutes experts Conso PGC 2016-2017 : tour d'horizon des nouvelles tendances de consommation**

Pascal AVIGNON | Directeur général | **KANTAR WORLD PANEL FRANCE**

15h00 **ALLOCUTION DISTRIBUTEUR - Carrefour à la tribune**

En présence d'un représentant de **CARREFOUR**

15h30 **Simplification des relations commerciales, soutien de l'innovation... : Carrefour et une PME sur scène**

En présence d'un représentant de **CARREFOUR**
Et d'un patron de PME

15h40 **GÉNÉRATION START-UP - La parole aux jeunes pousses sur les négociations commerciales**

Philippe BRIFFAULT | Co-Fondateur | **YOOJI**
Alexis VAILLANT | Fondateur | **ALTERFOOD**

15h50 **Les minutes experts PGC Inflation, assortiment, promotion... : bilan 6 mois après la fin des négociations 2016**

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

15h55 **INTERVIEW - La parole à la FCD**

Jacques CREYSSEL | Délégué général | **FCD**

16h10 **Les minutes expert non-alimentaire Chiffres et axes de croissance en 2016-2017**

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

16h15 **INTERVIEW NON-ALIMENTAIRE - Les nouveaux leviers de croissance à saisir**

Un distributeur non-alimentaire à la tribune

16h30 **LE TEMPS FORT INTERNATIONAL - Comment passer le cap des 150 ans : le cas Delhaize**



Denis KNOOPS
Président-Directeur général
DELHAIZE BELGIQUE ET LUXEMBOURG

17h00 **ALLOCUTION DE CLÔTURE**



Michel-Édouard LECLERC
Président
CENTRES E.LECLERC

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

Jeudi 6 et vendredi 7 octobre 2016

LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2016

Objectifs de la formation :

- ✓ Appréhender, suite aux Lois Macron, Sapin II et Hamon, le nouveau cadre juridique et jurisprudentiel et les impacts sur vos négociations
- ✓ Conduire efficacement vos négociations 2017 : 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 2017**
Comment rédiger les points-clés 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 2017**
Écrire votre plan d'affaires, prévoir les avenants et les clauses spécifiques

JOURNÉE 2

DE LA LOI HAMON AUX LOIS MACRON ET SAPIN II : ANTICIPER ET COMPRENDRE LE NOUVEAU CONTEXTE JURIDIQUE

- **Relations fournisseurs / négociants-grossistes / distributeurs :**
Introduction et mise en perspective du contexte juridique des négociations commerciales annuelles (LME/Loi Hamon/loi Macron/loi Sapin II)
- **Appréhender les conséquences des lois Hamon, Macron et Sapin II sur vos négociations commerciales 2017 – quid également de l'entrée en vigueur le 1^{er} octobre 2016 du nouveau Code civil et conséquences pratiques sur la relation contractuelle fournisseurs/distributeurs**
> Aspects pratiques : quelles nouvelles règles du jeu pour les fournisseurs, les négociants-grossistes et les distributeurs
- **Préalable : décrypter les conditions de vente et leur négociabilité / opposabilité avec les conditions d'achat/contrats d'enseigne**
- **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 2017
Quelles qualifications et rémunérations des services, autres obligations et changements en 2017...
- **Assimiler le calcul du seuil de revente à perte et saisir les contraintes de communication sur les prix de revente aux consommateurs**
> Exercice pratique : construire un plan d'affaires annuel
- **Fournisseur : quel positionnement et comment communiquer sur le prix de revente aux consommateurs**
> Exemples concrets et sanctions encourues
- **Faire le point sur les avis rendus par la CEPC et par l'Autorité de la Concurrence dans le secteur industrie-commerce, notamment des regroupements à l'achat : les enseignements à en tirer**
- **Tour d'horizon jurisprudentiel**
Analyse des clauses considérées comme abusives aujourd'hui au titre du déséquilibre significatif

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/>

#FOODTECH FORUM **NEW !**

Disruptez avec les start-up de la R&D à la livraison

5 juillet 2016 à Paris

MISSION COSTCO

Décryptage du business model, rencontres acheteurs, coulisses : tout pour vous référencer

20 septembre 2016 à Paris

MERCHANDISING E-MERCHANDISING

Exécuter des dispositifs shopper centric créateurs de valeur

29 septembre 2016 à Paris

CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RESEAUX

Changer avec agilité

8 novembre 2016 à Paris

CONGRÈS DU NON-ALIMENTAIRE **NEW !**

11 grands distributeurs dévoilent leurs stratégies

6 décembre 2016 à Paris



Nos prochaines formations

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

PRÉVISIONS DES VENTES

Affiner vos méthodes et développer une démarche collaborative

13-14 septembre 2016 à Paris

CONTRATS DE VENTE

Maîtriser les outils juridiques pour optimiser vos négociations et leur mise en œuvre

26-27 septembre 2016 à Paris

14-15 novembre 2016 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.

Elvire ROULET

eroulet@infopro-digital.com

Tél. : (+ 33) 01 77 92 93 36

**Nouveau lieu : Le Trianon !
Plus propice aux échanges
et au networking**

■ Conférence

Mercredi 5 octobre 2016

LE TRIANON

80, Boulevard de Rochechouart

75018 PARIS

Tél. 01 44 92 78 00

Métro : station Anvers, Ligne 2

Parking : Anvers saemes, 41 Boulevard de
Rochechouart, 75009 Paris

■ Formation complémentaire

Jeudi 6 et vendredi 7 octobre 2016

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

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

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

En partenariat avec

Deloitte.

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

En France, plus de 450 collaborateurs sont mobilisés au service de nos clients, en synergie avec nos 13 200 spécialistes au niveau mondial. Leur expertise technique et sectorielle est illustrée notamment 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



Coop de France représente 2800 coopératives agricoles et agroalimentaires, 84,3 milliards de CA, 160 000 salariés et 40% du CA agroalimentaire français.

<http://www.coopdefrance.coop/fr/index.html>



EuroCommerce is the principal European organisation representing the retail and wholesale sector. It embraces national associations in 31 countries and 5.4 million companies, both leading multinational retailers such as Carrefour, Ikea, Metro and Tesco and many small family operations. Retail and wholesale provide a link between producers and 500 million European consumers over a billion times a day. It generates 1 in 7 jobs, providing a varied career for 29 million Europeans, many of them young people. It also supports millions of further jobs throughout the supply chain, from small local suppliers to international businesses. EuroCommerce is the recognised European social partner for the retail and wholesale sector.

www.eurocommerce.eu



La FEEF, Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, rassemble 600 entreprises indépendantes. Sa vocation est de fédérer, représenter et promouvoir ces dernières notamment dans le cadre d'un dialogue permanent avec les enseignes de la grande distribution. C'est une passerelle, un accélérateur de business des PME vis-à-vis de leurs clients de la distribution. Au-delà de cette mission, la FEEF, défenseur de l'entreprenariat indépendant, entend faire valoir le rôle des PME (99,8% des entreprises françaises) comme véritable poumon de l'économie d'aujourd'hui dans les différentes régions de France. Elle soutient des mesures différenciées pour ces PME en termes d'accès au financement bancaire, au financement de l'innovation, au dispositif d'accompagnement pour le développement à l'export et à une fiscalité plus juste versus les grands groupes.

www.feef.org

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 •

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / LSA
Email : pvincent@infopro-digital.com - 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 au congrès « NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2016 » et je choisis :

- La conférence et le cocktail VIP du 5 octobre 2016
- La conférence du 5 octobre 2016
- La formation complémentaire des 6 et 7 octobre 2016

Tarif avec cocktail jusqu'au 31 août 2016	
1 Jour	3 Jours
<input type="checkbox"/> 1 390 € HT 1 668 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 590 € HT 3 108 € TTC

Tarif sans cocktail jusqu'au 31 août 2016		
1 Jour	2 Jours	3 Jours
<input type="checkbox"/> 1 195 € HT 1 434 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 890 € HT 2 268 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 395 € HT 2 874 € 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 du GISI
- J'envoierai 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
