

FORUM PROMOTION DES VENTES

Guerre des promos : de la contrainte à la création de valeur

- Cerner l'évolution des techniques promotionnelles et décrypter les nouvelles règles juridiques
- Faire de la promotion un levier de croissance : retours de leaders du secteur sur des opérations promotionnelles efficaces
- Comment mettre l'e-promotion au service de la personnalisation et des ventes

■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■



Emmanuel DRONNE
Directeur associé
shopper marketing
COCA-COLA ENTREPRISE



Jonathan GORGES
Directeur commercial
PRICEMINISTER



Éric LEROUX
Directeur commercial
INTERSNACK



Caroline MARCHAL
Directrice du développement
commercial
PETIT NAVIRE

■■■ ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE ■■■

- Julien BOUÉ & Marc LEVERGER, *Co-fondateurs, BRICOPRIVE.COM*
- Marion BARRAU, *Responsable développement commercial GMS, GROUPE ECLOR*
- Gérard MOISAN, *Directeur commercial, HÉNAFF*
- Richard PANQUIAULT, *Directeur général, ILEC*

En partenariat avec

Qu'elle soit sous forme de remises, coupons ou lots virtuels, la promotion est omniprésente. **Plus de 3 milliards d'euros* ont été dépensés par les industriels PGC dans les NIP en 2015**, soit 8% de plus que l'année précédente. Pourtant, six promotions en magasin sur dix ne sont pas rentables pour eux.

Comment réussir à générer de la valeur dans ce contexte de guerre des promotions ?

En plus de ces problématiques de rentabilité, **les lignes bougent sur le plan juridique** : LME, loi de simplification et d'amélioration du droit, loi Hamon, loi Macron...

Quelles sont les bonnes pratiques à mettre en place ? Comment passer de la promotion contrainte à la promotion efficace ?

Pour répondre à ces questions, LSA organise le 15 juin prochain le premier FORUM PROMOTION DES VENTES. Industriels et distributeurs seront réunis pour vous apporter un éclairage concret sur ces problématiques :

- **État des lieux de la promotion des ventes en France** : identifier les attentes des consommateurs à l'horizon 2020 et décrypter les nouvelles règles juridiques des mécanismes promotionnels
- **Faire de la promotion un levier de croissance dans un environnement hyperconcurrentiel** : les retours d'expérience de leaders du secteur sur des opérations promotionnelles efficaces
- **Comment mettre l'e-promotion au service de la personnalisation et des ventes** : digitalisation des outils promotionnels, stratégie omni-canal et droit des données

Je vous donne rendez-vous le 15 juin prochain. Le nombre de places est limité, n'attendez pas pour vous inscrire.

Au plaisir de vous y accueillir,

Christelle PIERRE-JOSEPH
Chef de projet conférences LSA

*Nielsen pour LSA, février 2016



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

FORUM PROMOTION DES VENTES

Guerre des promos : de la contrainte à la création de valeur

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Marion BARRAU	Responsable développement commercial GMS GROUPE ECLOR
Martine BEHAR TOUCHAIS	Professeur agrégé, of counsel GOUACHE AVOCATS
Julien BOUÉ	Président et Co-fondateur BRICOPRIVE.COM
Loïc BOURDON	Chef de projet relations GMS et export PRODUIT EN BRETAGNE
Emmanuel DRONNE	Directeur associé shopper marketing COCA-COLA ENTREPRISE
Jean-Baptiste GOUACHE	Fondateur et Associé gérant GOUACHE AVOCATS
Jonathan GORGES	Directeur commercial PRICEMINISTER
Éric LEROUX	Directeur commercial INTERSNACK
Marc LEVERGER	Directeur général et Co-fondateur BRICOPRIVE.COM
Caroline MARCHAL	Directrice du développement commercial PETIT NAVIRE
Gérard MOISAN	Directeur commercial HÉNAFF
Richard PANQUIAULT	Directeur général ILEC
Laurent ZELLER	Président Directeur général NIelsen FRANCE

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

- Industriels alimentaires et non-alimentaires • Distributeurs alimentaires et non-alimentaires • Prestataires de services •
- Présidents Directeurs généraux • Directeurs généraux • Directeurs et responsables commerciaux • Directeurs et responsables développement des ventes • Directeurs et responsables category management • Directeurs et responsables marketing • Directeurs et responsables juridique • Directeurs relation clients • Directeurs digitaux • Directeurs e-business • Directeurs et responsables de magasin • Directeurs et responsables comptes-cléfs • Directeurs et responsables de clients nationaux • Directeurs et responsables d'enseignes •

Journée animée par Yves Puget et Jérôme Parigi, Rédaction LSA

8h30 Accueil des participants

ÉTAT DES LIEUX DE LA PROMOTION DES VENTES EN FRANCE

9h00	ALLOCUTION D'OUVERTURE La vision de l'ILEC sur la guerre des promos Richard PANQUIAULT Directeur général ILEC
9h30	Faire le point sur l'évolution des techniques promotionnelles à l'heure de la guerre des promotions • Coupons, NIP, digitalisation des outils promotionnels : identifier les nouvelles attentes des consommateurs • Mises en avant exceptionnelles, contrats mandat : quels impacts de la multiplication des périodes promotionnelles sur vos résultats • Quels modèles d'avenir à l'horizon 2020 Laurent ZELLER Président Directeur général NIelsen FRANCE
10h00	FOCUS JURIDIQUE Cartographie des techniques de promotion des ventes en France sur le plan légal • LME, loi de simplification et d'amélioration du droit, loi Hamon, loi Macron : décrypter les nouvelles règles des mécanismes promotionnels • Faire le point sur les aménagements apportés aux négociations commerciales concernant les plans promotionnels • NIP, contrats mandats, respect du seuil de vente à perte... : quels sont les pièges à éviter et les risques encourus Martine BEHAR TOUCHAIS Professeur agrégé, of counsel GOUACHE AVOCATS Jean-Baptiste GOUACHE Fondateur et Associé gérant GOUACHE AVOCATS
10h30	Pause

FAIRE DE LA PROMOTION UN LEVIER DE CROISSANCE DANS UN ENVIRONNEMENT HYPERCONCURRENTIEL

11h00	TABLE RONDE - Élaborer des promotions efficaces dans un contexte de remises permanentes • Offres cross-catégories, opérations multi-UB, remises immédiates : structurer des promotions rentables • Massification et théâtralisation de votre offre : tirer parti de mises en avant spectaculaires pour attirer l'attention de vos clients • Lancements produits : mettre en place une mécanique promotionnelle forte ou originale pour encourager l'essai Marion BARRAU Responsable développement commercial GMS GROUPE ECLOR Éric LEROUX Directeur commercial INTERSNACK Caroline MARCHAL Directrice du développement commercial PETIT NAVIRE
-------	--

11h50	MINUTES EXPERT Remise permanente : quelle utilité du prix de référence • Assouplissement de la loi autour du prix de référence : quelle jurisprudence au regard de la directive européenne de 2005 • Savoir justifier d'un prix de référence pour rassurer institutions et clients Jean-Baptiste GOUACHE Fondateur et Associé gérant GOUACHE AVOCATS
12h00	Retour d'expérience Tract « Fêtons la Bretagne » : un succès depuis 10 ans • Une démarche conjointe industriels-distributeurs pour créer un temps fort porteur de sens • Prospectus sans prix affiché, valorisation d'une région : séduire les shoppers autrement pour générer de la préférence à l'achat • Quels bénéfices mesurables et quels impacts en termes de perception client Loïc BOURDON Chef de projet relations GMS et export PRODUIT EN BRETAGNE Gérard MOISAN Directeur commercial HÉNAFF
12h40	Déjeuner
14h10	Benchmark Ventes flash, ventes privées, parrainage... : s'appuyer sur l'exclusivité pour accroître votre efficacité promotionnelle • Ventes flash, précommandes, gestion de la pénurie : comment créer un sentiment d'urgence pour provoquer l'achat • Développer un sentiment d'appartenance auprès de vos clients • Offres d'appel, système de parrainage : les leviers pour séduire de nouveaux consommateurs Julien BOUÉ Président et Co-fondateur BRICOPRIVE.COM Jonathan GORGES Directeur commercial PRICEMINISTER Marc LEVERGER Directeur général et Co-fondateur BRICOPRIVE.COM

L'E-PROMOTION AU SERVICE DE LA PERSONNALISATION ET DES VENTES

14h50	MINUTES EXPERT Droit des données : le statut légal des informations collectées sur les utilisateurs via l'internet ou leur mobile Jean-Baptiste GOUACHE Fondateur et Associé gérant GOUACHE AVOCATS
15h00	Construire une stratégie promotionnelle omni-canal pour fidéliser vos clients • Quelle collaboration industriel-distributeur pour décliner une offre promotionnelle sur l'ensemble des canaux • iBeacons, notifications push... : comment tirer parti de l'explosion du m-commerce • Exploiter les historiques de navigation et les données shoppers pour augmenter l'achat d'impulsion Intervenant à confirmer
15h30	FOCUS JURIDIQUE Faire le point sur les usages autorisés ou non de la marque d'un concurrent sur internet Noms de domaine, balises, liens, achats de mots clés comportant la marque d'un concurrent : quelles sont les pratiques licites Martine BEHAR TOUCHAIS Professeur agrégé, of counsel GOUACHE AVOCATS Jean-Baptiste GOUACHE Fondateur et Associé gérant GOUACHE AVOCATS

15h50	CAS CONCRET EURO 2016 Comment événementialiser vos offres pour doper vos ventes • Part de voix, POS : s'appuyer sur un événement d'envergure pour installer un temps fort en magasin • Coordonner une action promotionnelle au niveau national avec des dispositifs différenciés par enseigne et par canal de distribution • Massification, PLV, animation : quels ingrédients pour une théâtralisation spectaculaire de l'offre Emmanuel DRONNE Directeur associé shopper marketing COCA-COLA ENTREPRISE
16h20	Fin de la journée

Retrouvez le programme détaillé de cet évènement et inscrivez-vous sur : <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/>



Les Trophées LSA
récompensent tous les acteurs
de la grande consommation pour
leurs démarches Category
Management, leurs stratégies
Cross-canal, leurs Forces de vente,
leurs démarches Diversité et RSE
et leurs Innovations

**Déposez dès à présent
votre candidature !**



Plus d'informations sur
<http://evenements.infopro-digital.com/lisa/>

LES RENCONTRES



Nos prochains événements

<http://conferences.lsa-conso.fr>

FOODTECH FORUM & START-UP

5 juillet 2016, Paris

CONGRÈS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Préparez vos Négociations commerciales 2017 !

5 octobre 2016, Paris

CONGRÈS DU NON ALIMENTAIRE

Saisir les nouveaux challenges pour générer de la croissance

6 décembre 2016, Paris

TROPHÉES LSA 2016 DE L'INNOVATION

Saisir les nouveaux challenges pour générer de la croissance

14 décembre 2016, Paris



Nos prochaines formations

<http://formations.lsa-conso.fr>

DIGITAL TO STORE

Attirer les prospects et faire revenir vos clients en points de vente en utilisant le web et le mobile

14 juin 2016, Paris

DATA ET DIGITAL DANS LE RETAIL

Réussir le bon mix pour un CRM augmenté

16 juin 2016, Paris

REVENDEUR VOTRE STRATÉGIE CATÉGORIELLE

Gagnez en impact dans la vente et l'exécution de vos dispositifs catégoriels

21 juin 2016, 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

■ Conférence

Mercredi 15 juin 2016

MARIOTT CHAMPS ÉLYSÉES

70 Avenue des Champs-Élysées

75008 PARIS

Métro : Georges V (ligne n°1)

Franklin Roosevelt (ligne n°9)

**Parking public : Parking Vinci, accès
face au 64, avenue des Champs Élysées**

**Consultez les informations relatives à l'hébergement
et à l'accès sur notre site internet :**

**[http://evenements.infopro-digital.com/lisa/conference-
forum-lisa-promotion-des-ventes-2016-4622](http://evenements.infopro-digital.com/lisa/conference-forum-lisa-promotion-des-ventes-2016-4622)**

Onglet informations et tarifs

En partenariat avec



Gouache Avocats est un cabinet qui s'adresse uniquement aux promoteurs de réseaux de distribution. Il traite pour eux toutes les questions juridiques relatives aux contrats de distribution et au droit du marché, tant s'agissant des relations d'approvisionnement, de celles avec les distributeurs, ou de celles avec les consommateurs ou les concurrents.

Les derniers classements Décideur Juridique le positionnent comme « incontournable » en droit de la franchise et « forte notoriété » en droit de la distribution.

Le cabinet est recommandé en droit de la concurrence et en droit de la distribution par le classement international «LEGAL 500».

www.gouache.fr

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

**• Industriels alimentaires et non-alimentaires •
Distributeurs alimentaires et non-alimentaires •
Prestataires de services •**

• Présidents Directeurs généraux • Directeurs généraux
• Directeurs et responsables commerciaux • Directeurs et
responsables développement des ventes • Directeurs et
responsables category management • Directeurs et responsables
marketing • Directeurs et responsables juridique • Directeurs
relation clients • Directeurs digitaux • Directeurs e-business •
Directeurs et responsables de magasin • Directeurs et responsables
comptes-clefs • Directeurs et responsables de clients nationaux •
Directeurs et responsables d'enseignes •

VOUS FORMER avec LSA ?

Toutes les formations sur <http://formations.lsa-conso.fr>

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>

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 ☐ 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 FORUM PROMOTION DES VENTES 2016
au tarif de 1 095 € HT soit 1 314 € 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'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