LES RENCONTRES LSA

Jeudi 3 OCTOBRE 2013
Paris

12e édition

PRÉPAREZ VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2014 !

VOTRE RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE DE L'ANNÉE

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE

Benoît HAMON
Ministre délégué chargé de l'Économie sociale et solidaire et de la Consommation
(sous réserves)

LES TÉMOIGNAGES UNIQUES DE

© Bernard Martinez

Jérôme BEDIER
Secrétaire général
CARREFOUR

Thierry COTILLARD
Directeur de l'offre alimentaire
INTERMARCHÉ et NETTO

Michel-Édouard LECLERC
Président
CENTRES E. LECLERC

Serge PAPIN
Président-Directeur général
SYSTÈME U

Bruno TERRIER
Directeur Client
AUCHAN FRANCE

En partenariat avec :

Deloitte. GRALL & ASSOCIÉS AVOCATS

Avec le soutien de :

Conseil Commerce France · COOP DE FRANCE · FCA Fédération des Enseignes du Commerce Associé · FCD Fédération des Entreprises du Commerce et de la Distribution · FEEF · ilec

Formation complémentaire

1er et 2 octobre 2013

LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS ROUNDS DE NÉGOCIATION 2014

EDITO

Dans un contexte économique défavorable, les négociations 2013 se sont révélées très difficiles et les accords sur les prix ardus à trouver. L'augmentation des taxes associée aux perpétuelles hausses des matières premières frappent de plein fouet les industriels, contraints d'augmenter leurs tarifs. Tandis que les distributeurs se montrent frileux à répercuter ces hausses pour préserver leurs volumes et le pouvoir d'achat des shoppers, plus que jamais confrontés à des arbitrages budgétaires.

Après des années de stabilité juridique instaurée par la LME, comment la Loi Hamon va-t-elle redistribuer les cartes ? Lors de cette 12e édition, **LSA initiera le débat et lancera les hostilités le 3 octobre lors d'une journée marquant le début des négociations.** Ce rendez-vous incontournable réunira un plateau inédit avec la participation exceptionnelle de **Benoît Hamon, des distributeurs leaders de la grande consommation et d'une pléiade de grands patrons de multinationales et de PME ! Les institutionnels, fédérations et experts** ont également répondu présents pour débattre des problématiques émergentes en 2014 :

- Loi Hamon, modification de la LME, jurisprudences… : **décrypter la nouvelle donne législative et les impacts immédiats sur vos négociations**
- **La parole aux distributeurs majeurs des PGC et du non-alimentaire :** leurs visions et positions en 2014
- Multinationales et PME : **cerner les nouveaux enjeux des industriels et leurs leviers de croissance**

En complément, deux journées de formation pratique vous apporteront les clés pour comprendre comment mener et réussir vos rounds de négociation dans ce nouveau contexte législatif.

Nous vous donnons rendez-vous les 1er, 2 et 3 octobre prochains,

Les places sont limitées. Inscrivez-vous sans plus tarder,

Yves PUGET
Directeur de la rédaction
LSA

Agnès KAPLAN
Responsable de projet conférences
LSA

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 2014 !

Jeudi 3 OCTOBRE 2013
Paris

12e édition

PARMI NOS INTERVENANTS :

Dominique AMIRAULT	Président **FEEF**
Xavier BEULIN	Président **FNSEA**
Jean-Pierre BLANC	Directeur général **MALONGO**
Jacques CREYSSEL	Délégué général **FCD**
Olivier DELAMEA	Directeur général **DANONE PRODUITS FRAIS FRANCE**
Olivier DESFORGES	Président **ILEC**
Jacques DUPRE	Directeur Insights **SYMPHONYIRI**
Tristan FARABET	Président-Directeur général **COCA-COLA ENTREPRISE**
Denis FERRAND	Directeur de la Conjoncture et des Perspectives, Directeur général **COE-REXECODE** Docteur en économie **UNIVERSITÉ PIERRE MENDES-FRANCE DE GRENOBLE**
Marie FERRY	Southern & Western Europe Retail Director **GFK CONSUMER CHOICES**
Jean-Christophe GRALL	Associé-Gérant **GRALL & ASSOCIÉS**
Razzy HAMMADI	Président **CEPC** Député Seine-Saint-Denis
Nathalie HOMOBONO	Directrice générale **DGCCRF**
Gaëlle LE FLOCH	Strategic Insight Director **KANTAR WORLDPANEL FRANCE**
Valérie LE GRAET	Directeur général délégué **GROUPE LE GRAET**
Philippe MANGIN	Président **COOP DE FRANCE**
Pascal PASQUIER	Président-Directeur général **BRIOCHE PASQUIER**
Olivier PICOT	Président **FNIL** Président commission industrie commerce **ANIA**
Stéphane RIMBEUF	Associé Responsable du Consumer Business **DELOITTE FRANCE**
Jacques TROTTIER	Directeur général **LABEYRIE**
Bruno WITVOËT	Président-Directeur général **UNILEVER FRANCE**
Laurent ZELLER	Président, Directeur général **NIELSEN FRANCE**

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 – Relations industrie-commerce : et les consommateurs dans tout ça ?**

Michel-Édouard LECLERC
Président
CENTRES E. LECLERC

9h30 **Les résultats de l'action de garant de « l'ordre public économique » et les pouvoirs renforcés de la DGCCRF**
Nathalie HOMOBONO I Directrice générale I DGCCRF

9h50 **Labels CEPC, contrats des PME avec la grande distribution, plan d'affaires… : les axes d'optimisation des bonnes pratiques et bilan des actions menées**
Razzy HAMMADI I Président I CEPC I Député Seine-Saint-Denis

10h10 **Économie et conjoncture au niveau européen et français. Quelles prévisions de croissance à l'horizon 2015 et quels impacts sur la consommation intérieure**
Denis FERRAND I Directeur de la Conjoncture et des Perspectives, Directeur général I COE-REXECODE I Docteur en économie I UNIVERSITÉ PIERRE MENDES-FRANCE DE GRENOBLE

10h30 **Les minutes experts PGC. Bilan et perspectives d'évolution des ventes et dynamiques des prix en 2013-2014**
Laurent ZELLER I Président I Directeur général I NIELSEN FRANCE

10h35 Pause

11h10 **ALLOCUTION**

Serge PAPIN
Président-Directeur général
SYSTÈME U

11h40 **FACE À FACE – Jean-Pierre Blanc, Serge Papin et Pascal Pasquier à la tribune**
Jean-Pierre BLANC I Directeur général I MALONGO
Serge PAPIN I Président-Directeur général I SYSTÈME U
Pascal PASQUIER I Président-Directeur général I BRIOCHE PASQUIER

12h00 **Loi sur la consommation, modification de la LME, pouvoir d'injonction de la DGCCRF et sanctions, matières premières agricoles … : les impacts des nouvelles règles du jeu pour les industriels et les distributeurs**
Jean-Christophe GRALL I Associé-Gérant I GRALL & ASSOCIÉS

12h25 Déjeuner

14h00 **Placer l'innovation et la création de valeur au cœur de votre stratégie de croissance**

Thierry COTILLARD
Directeur de l'offre alimentaire
INTERMARCHÉ I NETTO

14h25 **FACE À FACE – Thierry Cotillard, Valérie Le Graet et Bruno Witvoët à la tribune**
Thierry COTILLARD I Directeur de l'offre alimentaire I INTERMARCHÉ I NETTO
Valérie LE GRAET I Directeur général délégué I GROUPE LE GRAET
Bruno WITVOËT I Président-Directeur général I UNILEVER FRANCE

14h45 **Les minutes experts Conso PGC. Comment s'inscrit le drive dans les attentes des consommateurs en 2013-2014**
Gaëlle LE FLOCH I Strategic Insight Director I KANTAR WORLDPANEL FRANCE

14h50 **Tour du monde des négociations : décrypter les pratiques dans les autres pays**
Stéphane RIMBEUF I Associé Responsable du Consumer Business I DELOITTE FRANCE

15h20 **TABLE RONDE INDUSTRIELS – Plans d'affaires, hausse du prix des matières premières, effets de la Loi Hamon… : les nouveaux enjeux pour les multinationales**
Olivier DELAMEA I Directeur général I DANONE PRODUITS FRAIS FRANCE
Tristan FARABET I Président-Directeur général I COCA-COLA ENTREPRISE

15h35 **Nouveaux concepts, prix bas, politique d'innovation collaborative… : quels impacts sur les négociations commerciales**

Bruno TERRIER
Directeur Client
AUCHAN FRANCE

16h00 **FACE À FACE – Bruno Terrier et Jacques Trottier à la tribune**
Bruno TERRIER I Directeur Client I AUCHAN FRANCE
Jacques TROTTIER I Directeur général I LABEYRIE

16h15 **Les minutes experts PGC. L'assortiment des produits en GMS : état des lieux et tendances en 2013**
Jacques DUPRE I Directeur Insights I SYMPHONYIRI

16h20 **TABLE RONDE FÉDÉRATIONS – Climat des négociations, Loi sur la consommation … : La vision des associations et fédérations**
Dominique AMIRAULT I Président I FEEF
Xavier BEULIN I Président I FNSEA
Jacques CREYSSEL I Délégué général I FCD
Olivier DESFORGES I Président I ILEC
Philippe MANGIN I Président I COOP DE FRANCE
Olivier PICOT I Président I FNIL I Président commission industrie commerce I ANIA

16h45 **Les minutes experts non-alimentaire. Panorama chiffré et axes de croissance**
Marie FERRY I Southern & Western Europe Retail Director I GFK CONSUMER CHOICES

16h50 **ALLOCUTION**

© Bernard Martinez

Jérôme BEDIER
Secrétaire général
CARREFOUR

17h15 **DÉBAT – Quelles stratégies d'avenir mener en 2014 pour doper la croissance**

© Thomas RABSCH

Jacques-Antoine GRANJON
Président-Directeur général I Fondateur
VENTE-PRIVEE.COM

Marc LELANDAIS
Président-Directeur général Groupe
VIVARTE

17h35 **ALLOCUTION DE CLÔTURE – Loi Hamon, réduction des délais de paiement, renforcement des pouvoirs de l'administration… : la politique gouvernementale à l'horizon 2014-2015**

Benoît HAMON
Ministre délégué chargé de l'Économie sociale et solidaire et de la Consommation
(sous réserves)

18h00 Fin de la manifestation

Retrouvez le programme détaillé de cet événement sur : http://evenements.infopro.fr/lsa/

Mardi 1er et mercredi 2 octobre 2013

LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS ROUNDS DE NÉGOCIATION 2014

LES RENCONTRES LSA

Objectifs de la formation :

- Appréhender le nouveau cadre juridique suite à la Loi Hamon et jurisprudentiel évolutif qui règlemente les négociations
- Conduire efficacement vos négociations 2014 : 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

JURISPRUDENCES ET LOI HAMON : COMMENT MENER VOS NÉGOCIATIONS 2014 DANS CE NOUVEAU CONTEXTE JURIDIQUE

- **Relations industriels / distributeurs : introduction et mise en perspective du nouveau contexte juridique suite à la Loi Hamon**
- **Appréhender les conséquences de la future loi Hamon relative à la consommation sur vos négociations commerciales 2014**
  Cerner et déterminer les conséquences de la modification du plan d'affaires annuel, des dispositions en matière de facturation, des nouveaux délais de règlement, des nouvelles sanctions applicables en matière d'achat de fruits et légumes frais et de l'instauration d'un pouvoir d'injonction donné à l'administration...
  Aspects pratiques : quelles nouvelles règles du jeu pour les industriels et les distributeurs
- **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 2014
  Quelles qualifications et rémunérations 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**
  Exercice pratiques
- **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 NEGOCIATIONS

- **Définir votre stratégie de négociation 2014**
  Comment rédiger les points-clefs 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 2014**
  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

Nos prochaines conférences

http://evenements.infopro.fr/lsa/conferences/

JEUX-JOUETS
26 septembre 2013, Paris

BOISSONS EN GMS
15 octobre 2013, Paris

BRICOLAGE - JARDINAGE - ANIMALERIE
17 octobre 2013, Paris

DRIVE
13 novembre 2013, Paris

Nos prochaines formations

http://evenements.infopro.fr/lsa/formations/

ADOPTER UNE DEMARCHE E-MERCHANDISING
9 juillet 2013 - 28 novembre 2013, Paris

DRIVE - DATA CATEGORY MANAGEMENT
14 novembre 2013, Paris

MIEUX COMPRENDRE LA GRANDE DISTRIBUTION
20 novembre 2013, Paris

TECHNIQUES DE NEGOCIATIONS COMMERCIALES
27 et 28 novembre 2013, Paris

Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos évènements ? 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-digital.com
Tél. : (+ 33) 1 77 92 99 06

Informations Pratiques

Conférence

Jeudi 3 octobre 2013

SALLE WAGRAM
39-41 AVENUE DE WAGRAM
75017 PARIS
Tél. : 01 58 05 56 23
Métro : Ternes (Ligne n° 2), Charles De Gaulle - Étoile (Lignes n° 1, 2, 6, RER A)
Parking : Vinci, Étoile Wagram, 22 bis Avenue de Wagram - 75017 Paris

Formation

Mardi 1er et mercredi 2 octobre 2013

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/lsa/conference-negociations-commerciales-2013-130,tarifs
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

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

Conseil du Commerce de France
COOP DE FRANCE
FCA FÉDÉRATION DES ENSEIGNES DU COMMERCE ASSOCIÉ
FCD FEDERATION DES ENTREPRISES DU COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION
FEEF Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France
ilec

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 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.fr/lsa/cgv

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 - Fax : +33 (0)1 77 92 98 17
Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle
BP 20156 - 92186 Antony Cedex

NC03

❒ 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 2014 » et je choisis :

ELIGIBLE AU DIF

❒ **La conférence du 3 octobre 2013**

❒ **La formation des 1er et 2 octobre 2013**

Tarif Normal		
❒ 1 Jour 995 € HT / 1 190,02 € TTC	❒ 2 Jours 1 690 € HT / 2 021,24 € TTC	❒ 3 Jours 1 995 € HT / 2 386,02 € TTC

Tarif PME (Moins de 250 salariés)		
❒ 1 Jour 790 € HT / 944,84 € TTC	❒ 2 Jours 1 390 € HT / 1 662,44 € TTC	❒ 3 Jours 1 595 € HT / 1 907,62 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :
http://evenements.infopro.fr/lsa/

❒ 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/lsa/cgv et les accepte sans réserve.

Fait à : .....

Le. : .....

Signature

Cachet de l'entreprise

LSA et Les Rencontres LSA sont des marques de 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