

# 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 :



Formation complémentaire

1<sup>er</sup> et 2 octobre 2013

**LES CLÉS POUR RÉUSSIR  
VOS ROUNDS DE NÉGOCIATION 2014**

Dans un contexte économique défavorable, les négociations 2013 se sont révélées très difficiles et les accords sur les prix ardu 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 12<sup>e</sup> 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 **Benôit 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 1<sup>er</sup>, 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 événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

# PRÉPAREZ VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2014 !

## PARMI NOS INTERVENANTS :

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



Jérôme BEDIER  
Secrétaire général  
**CARREFOUR**

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



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



Marc LELANDAÏS  
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

Mardi 1<sup>er</sup> et mercredi 2 octobre 2013

## LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS ROUNDS DE NÉGOCIATION 2014

### 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-clés de votre stratégie, segmenter votre parc de fournisseurs et de clients...
- **Rédiger votre dossier de négociation 360°**  
Détailier 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

LES RENCONTRES  
**LSA**



### Nos prochaines conférences

<http://evenements.infopro.fr/lisa/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/lisa/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 événements ? 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](mailto:lalilat@infopro-digital.com)

Tél. : (+ 33) 1 77 92 99 06

## ■ 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 1<sup>er</sup> 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/lisa/conference-negociations-  
commerciales-2013-130,tarifs](http://evenements.infopro.fr/lisa/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](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



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

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

La conférence du 3 octobre 2013

La formation des 1<sup>er</sup> et 2 octobre 2013



| Tarif Normal  |   |   |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1 Jour<br>995 € HT / 1190,02 € TTC | <input type="checkbox"/> 2 Jours<br>1 690 € HT / 2 021,24 € TTC | <input type="checkbox"/> 3 Jours<br>1 995 € HT / 2 386,02 € TTC |

| Tarif PME (Moins de 250 salariés)                          |   |   |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1 Jour<br>790 € HT / 944,84 € TTC | <input type="checkbox"/> 2 Jours<br>1 390 € HT / 1 662,44 € TTC | <input type="checkbox"/> 3 Jours<br>1 595 € HT / 1 907,62 € TTC |

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

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

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/lisa/cgv>  
et les accepte sans réserve.

Fait à : .....

Le : .....

Signature

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