

# PRÉPAREZ VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2015 !

## VOTRE RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE DE L'ANNÉE

||| AVEC UN PLATEAU D'EXCEPTION |||



Vincent MIGNOT  
Directeur général  
AUCHAN FRANCE



Michel-Édouard  
LECLERC  
Président  
CENTRES E. LECLERC



Georges PLASSAT  
Président-Directeur  
général  
GROUPE CARREFOUR



Thierry COTILLARD  
Adhérent responsable de la  
direction de l'offre alimentaire  
INTERMARCHÉ et NETTO



Serge PAPIN  
Président-Directeur  
général  
SYSTÈME U

||| ET LES TÉMOIGNAGES UNIQUES DE |||

- Alexandre BOMPARD, *Président-Directeur général*, FNAC
- Thierry GUIBERT, *Président-Directeur général*, CONFORAMA
- Matthieu LAMBEAUX, *Directeur général Europe du Sud*, FINDUS
- Jean-Paul TORRIS, *Vice-Président, Directeur général délégué*, BONGRAIN

En partenariat avec :

Deloitte.

CCLD RECRUTEMENT  
Commerciaux & Distribution

GRALL & ASSOCIÉS  
AVOCATS

Avec le soutien de :



Formation préalable

1<sup>er</sup> et 2 octobre 2014  
LES CLÉS POUR RÉUSSIR  
VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES  
2015

Dans une période de forte baisse des prix, les négociations commerciales 2014 se sont clôturées sous haute tension. Particulièrement rudes sur les questions de rentabilité et de tarifs, elles ont d'ailleurs donné lieu à de nombreux déréférencements partiels pénalisant fortement les industriels. De leur côté, les distributeurs, confrontés à une consommation des ménages en berne et à une augmentation de la pression fiscale, se livrent une véritable guerre des prix pour préserver leurs parts de marché et tentent de combler les pertes du non-alimentaire. Sans compter la nouvelle donne législative dont il faut cerner les conséquences encore incertaines.

Dans ce contexte, **LSA initiera le débat et lancera les hostilités le 7 octobre lors d'une journée marquant le début des négociations.** Ce rendez-vous devenu incontournable réunira un plateau d'exception avec la participation inédite de **7 leaders de la grande distribution et d'une pléiade de grands patrons** qui dévoileront leurs positions ! Se joindront à eux, les **institutionnels, fédérations et experts** pour débattre des problématiques 2015 :

- Adoption définitive de la loi Hamon : quels impacts pour les industriels et distributeurs
- Les stratégies des enseignes leaders à l'approche des négociations 2015
- Multinationales et PME : les leviers à actionner pour réussir vos négociations dans un contexte économique compliqué

En complément, deux journées de formation pratique dispensées par Grall & Associés et Kurt Salmon seront dédiées aux clés pour mener à bien vos rounds de négociation.

Avec une affluence record de plus 600 décideurs en 2013, réservez dès aujourd'hui votre place à l'Événement de la rentrée !

**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 2015 !

## PARMI NOS INTERVENANTS :

<b>Dominique AMIRAULT</b>	Président <b>FEEF</b>
<b>Mikaël AUBERTIN</b>	Président Fondateur <b>GOOD GOUT</b>
<b>Xavier BEULIN</b>	Président <b>FNSEA</b>
<b>Jacques CREYSSEL</b>	Délégué général <b>FCD</b>
<b>Lionel DESHORS</b>	Fondateur et Dirigeant <b>CCLD RECRUTEMENT</b>
<b>Marie FERRY</b>	Directrice Distribution Europe <b>GFK CONSUMER</b>
<b>Jean-Philippe GIRARD</b>	Président <b>ANIA</b>
<b>Corinne GOBLOT</b>	Directrice nationale des ventes <b>FERRERO FRANCE</b>
<b>Jean-Christophe GRALL</b>	Associé-Gérant <b>GRALL &amp; ASSOCIÉS</b>
<b>Anne HAINE</b>	Directrice commerciale <b>NIELSEN FRANCE</b>
<b>Nathalie HOMOBONO</b>	Directrice générale <b>DGCCRF</b>
<b>Olivier HUMEAU</b>	Directeur général <b>IRI FRANCE</b>
<b>Matthieu LAMBEAUX</b>	Directeur général Europe du Sud <b>FINDUS</b>
<b>Jean-Marie LE BRIS</b>	Directeur Produits Grande Consommation <b>LAITA</b>
<b>Gaëlle LE FLOCH</b>	Strategic Insight Director <b>KANTAR WORLDPANEL FRANCE</b>
<b>Dominique MARRAST</b>	Directeur commercial <b>TREO</b>
<b>Édouard MERMET</b>	Directeur national des Ventes <b>PETIT NAVIRE - MW BRANDS</b>
<b>Richard PANQUIAULT</b>	Directeur général <b>ILEC</b>
<b>Yves POUILLY</b>	Directeur commercial <b>ST HUBERT</b>
<b>Stéphane RIMBEUF</b>	Associé Responsable du Consumer Business <b>DELOITTE FRANCE</b>
<b>Caroline SIRCH</b>	Directrice générale <b>HERBALIST</b>
<b>Jean-Paul TORRIS</b>	Vice-Président, Directeur général délégué <b>BONGRAIN</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

8h15 Accueil des participants

### 8h45 ALLOCUTION D'OUVERTURE



Georges PLASSAT  
Président-Directeur général  
**GROUPE CARREFOUR**

9h15 **Bilan de l'action de la DGCCRF 2014 : des moyens d'action renforcés au service de la régulation économique**  
Nathalie HOMOBONO | Directrice générale | **DGCCRF**

9h30 **Procédure administrative, renforcement des sanctions, notion de déséquilibre significatif, clauses abusives... : panorama et décryptage des nouvelles règles du jeu de la Loi Hamon**  
Jean-Christophe GRALL | Associé-Gérant | **GRALL & ASSOCIÉS**

9h55 **Les minutes experts PGC Ventes & prix : bilan et dynamiques en 2014-2015**  
Anne HAINE | Directrice commerciale | **NIELSEN FRANCE**  
Laurent ZELLER | Président | Directeur général | **NIELSEN FRANCE**

10h00 **TABLE RONDE JEUNES ENTREPRENEURS Les négociations vues par les créateurs d'entreprises**  
Mikaël AUBERTIN | Président Fondateur | **GOOD GOUT**  
Caroline SIRCH | Directrice générale | **HERBALIST**

10h20 Pause

10h50 **ALLOCUTION - Gains de productivité, nouveaux marchés, rénovation des rayons frais traditionnels... : les chantiers prioritaires de Système U à l'horizon 2016**



Serge PAPIN  
Président-Directeur général  
**SYSTÈME U**

11h20 **FACE À FACE - Richard Panquiaux et Serge Papin à la tribune**  
Richard PANQUIAULT | Directeur général | **ILEC**  
Serge PAPIN | Président-Directeur général | **SYSTÈME U**

11h40 **Les minutes experts Conso PGC Les tendances marquantes 2014-2015**  
Gaëlle LE FLOCH | Strategic Insight Director | **KANTAR WORLDPANEL FRANCE**

11h45 **Quelle place pour la RSE dans les négociations commerciales 2015**

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

12h10 Déjeuner

13h50 **Négociations commerciales 2015, innovation commerciale et stratégie d'offre ... : la vision d'Auchan**



Vincent MIGNOT  
Directeur général  
**AUCHAN FRANCE**



Pierre-René TCHOUKRIEL  
Directeur des Achats Alimentaires  
**AUCHAN FRANCE**

14h15 **FACE À FACE - Matthieu Lambeaux, Vincent Mignot, Pierre-René Tchoukriel et Jean-Paul Torris et à la tribune**  
Matthieu LAMBEAUX | Directeur général Europe du Sud | **FINDUS**

Vincent MIGNOT | Directeur général | **AUCHAN FRANCE**  
Pierre-René TCHOUKRIEL | Directeur des Achats Alimentaires | **AUCHAN FRANCE**

Jean-Paul TORRIS | Vice-Président | Directeur général délégué | **BONGRAIN**

14h35 **Les minutes experts PGC Les leviers assortiment et promotion**  
Olivier HUMEAU | Directeur général | **IRI FRANCE**

14h40 **Quelle évolution de l'organisation commerciale des industriels pour s'adapter aux mutations du marché**  
Lionel DESHORS | Fondateur et Dirigeant | **CCLD RECRUTEMENT**  
Corinne GOBLOT | Directrice nationale des ventes | **FERRERO FRANCE**

Édouard MERMET | Directeur national des Ventes | **PETIT NAVIRE - MW BRANDS**  
Yves POUILLY | Directeur commercial | **ST HUBERT**

15h05 **Nouveau plan triennal 2015-2017 : quelles ambitions pour soutenir votre croissance**



Thierry COTILLARD  
Directeur de l'offre alimentaire  
**INTERMARCHÉ | NETTO**

15h30 **FACE À FACE - Dominique Amirault, Thierry Cotillard, Jean-Marie Le Bris et Dominique Marrast à la tribune**

Dominique AMIRAULT | Président | **FEEF**  
Thierry COTILLARD | Directeur de l'offre alimentaire | **INTERMARCHÉ | NETTO**  
Jean-Marie LE BRIS | Directeur Produits Grande Consommation | **LAITA**  
Dominique MARRAST | Directeur commercial | **TREO**

15h55 **Les minutes experts non-alimentaire Panorama chiffré et axes de développement**

Marie FERRY | Directrice Distribution Europe | **GFK CONSUMER**

16h00 **INTERVIEW - Les nouveaux enjeux dans le secteur du non-alimentaire**



Thierry GUIBERT  
Président-Directeur général  
**CONFORAMA**

16h20 **INTERVIEW GRAND PATRON - La transformation digitale de la Fnac**



Alexandre BOMPARD  
Président  
**FNAC**

16h40 **INTERVIEW FÉDÉRATION - Jean-Philippe Girard à la tribune**  
Jean-Philippe GIRARD | Président | **ANIA**

16h50 **INTERVIEW FÉDÉRATION - Jacques Creysse à la tribune**  
Jacques CREYSSEL | Délégué général | **FCD**

17h00 **TRIBUNE FÉDÉRATION - La vision de Xavier Beulin sur les négociations commerciales**  
Xavier BEULIN | Président | **FNSEA**

### 17h10 ALLOCUTION DE CLÔTURE



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

17h40 **ALLOCUTION MINISTERIELLE**  
Carole DELGA | Secrétaire d'État chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Économie sociale et solidaire (à confirmer)

18h00 Fin de la manifestation

Mercredi 1<sup>er</sup> et jeudi 2 octobre 2014

Nouvelle session !

## LES CLÉS POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2015

### Objectifs de la formation :

- ✓ Appréhender, suite à la Loi Hamon, le nouveau cadre juridique et jurisprudentiel évolutif qui régleme les négociations
- ✓ Conduire efficacement vos négociations 2015 : 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

#### APPLICATION DE LA LOI HAMON : 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**
- **Appréhender les conséquences de la loi Hamon sur vos négociations commerciales 2015**  
> 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**
- **Maîtriser les principes du contrat unique ou du contrat cadre annuel**  
Définir la coopération commerciale et le plan d'affaires annuel 2015  
Quelles qualifications et rémunérations des services, autres obligations et changements en 2015...
- **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'affaire annuel
- **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**  
Jurisprudence Novelli et clauses considérées comme abusives aujourd'hui

### JOURNÉE 2

#### ACTIONNER LES BONS LEVIERS POUR MENER EFFICACEMENT VOS NÉGOCIATIONS

- **Définir votre stratégie de négociation 2015**  
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 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 2015**  
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



### Nos prochaines conférences

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

#### TENDANCES DE CONSOMMATION

##### Impliquer les consommateurs pour booster vos marques

25 septembre 2014, Paris

#### DRIVE, CASIERS, CLICK & COLLECT

##### Tirer profit des flux de retrait pour générer du chiffre d'affaires additionnel

13 novembre 2014, Paris

#### CONGRÈS BIG DATA & INTELLIGENCE CLIENTS

##### Les enjeux de la gestion de données pour le Retail de demain

25 novembre 2014, Paris



### Nos prochaines formations

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

#### PRÉVISIONS DE VENTES

##### Affiner vos méthodes et développer une démarche collaborative

23-24 septembre 2014, Paris

#### MIEUX COMPRENDRE LA GRANDE DISTRIBUTION pour identifier vos leviers de développement

14 novembre 2014, Paris

#### ANTICIPER LES CONTRÔLES DE LA DGCCRF

##### Comment mettre en place un processus de conformité fiable et durable

4 décembre 2014, 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.

**Amélie TAUGOURDEAU**

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

Tél. : (+ 33) 01 77 92 94 76

## ■ Conférence

**Mardi 7 octobre 2014**

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

**Mercredi 1<sup>er</sup> et jeudi 2 octobre 2014**

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](mailto: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



CCLD RECRUTEMENT est aujourd'hui LE leader français du recrutement des fonctions commerciales et de la distribution.

Partenaire de FERRERO, DANONE, MADRANGE, ORANGINA, STALAVEN, FDG, ... le cabinet intervient sur le recrutement de chefs de secteur, promoteurs des ventes, category manager, Comptes clés, Chefs des ventes...

Egalement partenaire privilégié des distributeurs (Carrefour, Casino, Brico dépôt, Vivarté, TOYSRUS...), pour le recrutement de leurs chefs de rayons, directeurs de magasin, responsables de réseau, chefs de produits et acheteurs, CCLD RECRUTEMENT regroupe 50 collaborateurs répartis sur 7 agences (Lyon, Paris, Nantes, Marseille, Bordeaux, Strasbourg et Lille) et recrute près de 1000 candidats par an.

[www.ccl-d-recrutement.com](http://www.ccl-d-recrutement.com)

## 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 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 •

# 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

NC06

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 du 7 octobre 2014

La formation préalable des 1<sup>er</sup> et 2 octobre 2014



### Tarif grands groupes et prestataires de services

<input type="checkbox"/> 1 Jour	<input type="checkbox"/> 2 Jours	<input type="checkbox"/> 3 Jours
1 195 € HT / 1 434 € TTC	1 890 € HT / 2 268 € TTC	2 395 € HT / 2 874 € TTC

### Tarif PME - moins de 250 salariés (Hors prestataires de services)

<input type="checkbox"/> 1 Jour	<input type="checkbox"/> 2 Jours	<input type="checkbox"/> 3 Jours
890 € HT / 1 068 € TTC	1 490 € HT / 1 788 € TTC	2 195 € HT / 2 634 € 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 GSI

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