

DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

Mieux travailler avec les formats clés Hyper, Super et Proximité

- Relever les défis de l'Hyper : redonner une ambiance marchande au magasin
- Supermarché : quelle politique d'offre en fonction de la zone de chalandise
- Circuits de Proximité : quels enjeux pour vos forces commerciales

■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■



Gérard DOREY
Directeur exécutif
Proximité et Cash
CARREFOUR FRANCE



Stéphane HOUSSIN
Direction de l'enseigne
INTERMARCHÉ SUPER



Jean-Paul PAGEAU
Adhérent à Reims,
Fondateur de la SCAPEST
LECLERC



Noël PRIOUX
Directeur exécutif
CARREFOUR FRANCE

■■■ ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE ■■■

- BARDINET-LA MARTINIQUAISE • COCA-COLA ENTREPRISE • DANONE PRODUITS FRAIS
- GROUPE PANZANI • JACQUET BROSSARD • KANTAR WORLDPANEL • NIELSEN FRANCE
- SOLINEST • WATTWILLER

Formation préalable

2 AVRIL 2014

MIEUX COMPRENDRE LA GRANDE DISTRIBUTION
pour identifier vos leviers de développement

Hypermarché, Supermarché, Proximité : chaque format de magasin dispose de leviers de croissance spécifiques.

Face à la montée du drive et des circuits de Proximité, les enseignes attendent de leurs fournisseurs qu'ils apportent des solutions différenciantes à l'Hypermarché. Travail sur l'impulsion, théâtralisation... : **quelles sont les clés pour générer plus de trafic en point de vente ?**

Le supermarché est lui confronté à une recherche de proximité forte de la part de ses clients : comment se renouvelle-t-il pour répondre à cette demande et **comment les industriels peuvent-ils accompagner les enseignes dans cette démarche ?**

Les circuits de Proximité, enfin, autrefois réservés aux courses d'appoint, occupent une place croissante dans le paysage commercial et doivent fidéliser leurs clients ponctuels. Quelles sont les **perspectives de développement** de ce format ? Comment les industriels peuvent-ils **déployer une véritable présence commerciale** sur ce format afin de doper les ventes ?

Afin de faire le point sur les perspectives de croissance de chaque format de distribution et sur les leviers des acteurs de la grande conso pour **développer l'attractivité des points de vente**, LSA vous propose une journée de conférence exceptionnelle le 3 avril 2014.

Le 2 avril, une journée de formation préalable vous permettra de découvrir les coulisses de la distribution pour mieux appréhender vos leviers d'action.

Dans l'attente de vous accueillir les 2 et 3 avril prochains,

Clémence SIMMELIDE
Chargée de 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

DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

Mieux travailler avec les formats clés Hyper, Super et Proximité

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Emmanuel AIMOND	Directeur général JACQUET BROSSARD
Jean-Louis DENIS	Directeur commercial CHD & proximité BARDINET-LA MARTINIQUEAISE
Gérard DOREY	Directeur exécutif Proximité et Cash CARREFOUR FRANCE
Daniel DUCROCQ	Directeur Géo-Marketing Services et Di@logue NIELSEN FRANCE
Stéphane HOUSSIN	Direction de l'enseigne INTERMARCHÉ SUPER
Franck LECOMTE	Directeur général France & UK WATTWILLER
Gaëlle LE FLOCH	Strategic Insight Director KANTAR WORLDPANEL
Marie-Laure LESAVRE	Directrice de la force de vente DANONE PRODUITS FRAIS
Ilan OUANOUNOU	Vice-président commercial et marketing COCA-COLA ENTREPRISE
Jean-Paul PAGEAU	Adhérent à Reims Fondateur de la SCAPEST LECLERC
Noël PRIOUX	Directeur exécutif CARREFOUR FRANCE
Xavier RIESCHER	Directeur général GROUPE PANZANI
Jean TANGUY	Directeur commercial SOLINEST

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

• Distributeurs, industriels, grands groupes et PME •

- Directeurs généraux • Directeurs et responsables commerciaux • Directeurs des ventes • Responsables enseignes et grands comptes • Directeurs marketing et chefs de groupe • Directeurs et responsables du category management • Directeurs et responsables merchandising • Directeurs et responsables des achats • Directeurs de magasins •

Journée animée par Yves PUGET, Directeur de la Rédaction de LSA et Jérôme PARIGI, Rédacteur en chef adjoint de LSA

8h30 Accueil des participants

9h10 **ALLOCATION D'OUVERTURE**

Noël PRIOUX | Directeur exécutif | **CARREFOUR FRANCE**

9h55 **LSA EXPERT - Les chiffres clés du Supermarché**
Rédaction de **LSA**

10h00 **MINUTE EXPERT - Supermarché : comment gérer la diversité de l'offre en fonction de la zone de chalandise du magasin**

- Des réalités magasin multiples, des performances hétérogènes... : état des lieux des Supermarchés
 - Consommateurs urbains, ruraux... : quelle diversité de l'offre en réponse aux différentes attentes de consommation
- Daniel DUCROCQ | Directeur Géo-Marketing Services et Di@logue | **NIELSEN FRANCE**

10h20 Pause

10h50 **ALLOCATION - Quels nouveaux challenges pour le Supermarché**

Stéphane HOUSSIN | Direction de l'enseigne | **INTERMARCHÉ SUPER**

11h35 **TABLE RONDE - Quelles stratégies et attentes des industriels pour l'Hyper et le Super**

- Comment redonner du plaisir d'achat en Hypermarché et générer du trafic en magasin
 - Comment accompagner le Supermarché de demain
- Emmanuel AIMOND | Directeur général | **JACQUET BROSSARD**
Franck LECOMTE | Directeur général France & UK | **WATTWILLER**
Ilan OUANOUNOU | Vice-président commercial et marketing | **COCA-COLA ENTREPRISE**
Xavier RIESCHER | Directeur général | **GROUPE PANZANI**

12h20 Déjeuner

14h00 **LSA EXPERT - Les chiffres clés de la Proximité**
Rédaction de **LSA**

14h05 **MINUTE EXPERT - Décrypter la consommation des produits alimentaires en circuit de Proximité**

- Chiffres clés et performances de la Proximité
 - Qui sont les clients de la Proximité : leur profil et leurs motivations de fréquentation du circuit
 - Quelles sont les catégories et les types de marques privilégiés
- Gaëlle LE FLOCH | Strategic Insight Director | **KANTAR WORLDPANEL**

14h25 **ALLOCATION - Quels enjeux pour les circuits de Proximité**
Gérard DOREY | Directeur exécutif Proximité et Cash | **CARREFOUR FRANCE**

15h10 **TABLE RONDE - Comment dynamiser les circuits de Proximité et quelles attentes des industriels vis-à-vis des magasins**

- Quels moyens de promotion mettre en œuvre sur un espace restreint
 - Faut-il dédier une force de vente aux petits supermarchés et quel est leur périmètre d'action
 - Mutualisation, école de vente... : les clés pour développer une telle force de vente
- Jean-Louis DENIS | Directeur commercial CHD & proximité | **BARDINET-LA MARTINIQUEAISE**
Marie-Laure LESAVRE | Directrice de la force de vente | **DANONE PRODUITS FRAIS**
Jean TANGUY | Directeur commercial | **SOLINEST**

15h55 **LSA EXPERT - Les chiffres clés de l'Hypermarché**
Rédaction de **LSA**

16h00 **MINUTE EXPERT - Hypermarché : l'enjeu du trafic en point de vente**

- Performances du frais, difficultés du non-alimentaire : quelles perspectives pour le « tout sous le même toit »
 - Quel impact du drive sur le trafic en magasin
 - Les clés pour faire revenir le shopper en hyper
- Daniel DUCROCQ | Directeur Géo-Marketing Services et Di@logue | **NIELSEN FRANCE**

16h20 **ALLOCATION DE CLÔTURE - Quelle complémentarité entre Hypermarché et Drive aujourd'hui : comment optimiser les deux formats**

Jean-Paul PAGEAU | Adhérent à Reims | Fondateur de la SCAPEST | **LECLERC**

17h05 Fin de la journée

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
Tél. : (+ 33) 1 77 92 99 06



Mercredi 2 avril 2014

MIEUX COMPRENDRE LA GRANDE DISTRIBUTION pour identifier vos leviers de développement

Objectifs de la formation :

- ✓ Découvrir les « coulisses » de la distribution pour mieux appréhender vos marges et leviers d'action
- ✓ Connaître les attentes et les indicateurs de performances du distributeur pour y contribuer

Formation animée par :



Michel GALLO
Ancien Directeur général,
SYSTÈME U & MATCH
Consultant expert de la Distribution,
MG STRATEGIE ACTION



Jean-Jacques GRÉGOIRE
Ancien Directeur marketing,
SYSTÈME U

Programme :

- **Connaître les spécificités des enseignes pour mieux répondre à leurs attentes**
Panorama des différents formats de la distribution et leurs performances
Comment fonctionne chaque centrale d'achats et quels sont les changements à venir au niveau des enseignes dites « centralisées »
- **Comment se définit la stratégie client en fonction des différents objectifs visés**
Comment évoluent les comportements et les profils consommateurs
Identifier les potentiels de croissance du distributeur sur chaque catégorie
Déterminer les leviers à actionner pour permettre au distributeur d'atteindre ses objectifs sur vos catégories de produits
- **Gestion de l'offre : de la stratégie magasin à la mise en œuvre de l'offre**
Comment se positionne l'offre du distributeur sur l'échelle des prix
Comprendre l'élaboration de la politique de prix du distributeur et ses indices
- **Maîtriser le Plan d'Action Commercial du distributeur pour y contribuer**
Comprendre les avantages et inconvénients de la mise en place de promotions pour le distributeur
Appréhender le process de construction d'une opération promotionnelle
- **Taux de services, rotation de stocks, rôle des promotions**
Comment optimiser la supply chain du point de vue du distributeur
- **Outils de gestion et indicateurs de performance du distributeur**

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-digital.com/lisa/conferences/>

LOI HAMON

Quelles nouvelles règles encadrant les relations fournisseurs-distributeurs ?

25 mars 2014, Paris

1^{er} FORUM DU COMMERCE INDEPENDANT

Mieux comprendre les organisations, les structures et les nouveaux enjeux du commerce indépendant

14 mai 2014, Paris

FORCES DE VENTE

Conférence et Trophées

11 juin 2014, Paris



Nos prochaines formations

<http://evenements.infopro-digital.com/lisa/formations/>

CATEGORY MANAGEMENT

Mettre en œuvre une stratégie centrée sur le shopper

25-26 mars 2014 et 9-10 décembre 2014, Paris

DIGITAL TO STORE

Générer du trafic en points de vente via le Web et le Mobile

1^{er} avril 2014, Paris

PARCOURS E-MARKETING/MULTICANAL

Digital to Store / Marketing Mobile Performant

1^{er} et 2 avril 2014, Paris

■ ■ Conférence

Jeudi 3 avril 2014

Pavillon Kléber
7 rue Cimarosa
75116 PARIS
Tél. : (33) 01 53 65 75 85
www.poteletchabot.com
Métro : Boissière ligne n°6
Parking : Kléber Longchamp,
65 avenue Kléber 75116 PARIS

■ ■ Formation

Mercredi 2 avril 2014

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-
hyper-super-proxi-hd-2014-377](http://evenements.infopro-digital.com/lisa/conference-hyper-super-proxi-hd-2014-377)**

Onglet informations et tarifs

InfoPro Digital est un groupe leader d'information et de services professionnels en France. Nous couvrons cinq univers clés de l'économie : l'automobile, l'industrie, l'assurance et la finance, la distribution, le tourisme et tourisme d'affaires.

InfoPro Digital propose aux acteurs de ces univers une gamme complète de médias et de services : logiciels, bases de données, services en ligne, magazines, salons, formations, conférences...

Ces outils leur permettent de communiquer, de surveiller leur environnement, d'améliorer leur activité et de progresser dans le cadre de leur métier.

VOUS FORMER avec LSA ?

Toutes les formations sur <http://evenements.infopro-digital.com/lisa/formations/>

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 et je choisis :

La conférence du 3 avril 2014

La formation du 2 avril 2014



Tarif Normal

<input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € TTC
--	--

Tarif PME (Moins de 250 salariés)

<input type="checkbox"/> 1 Jour 790 € HT / 956 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 390 € HT / 1 668 € 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 de 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