



---

# CONGRÈS DES STRATÉGIES COMMERCIALES

Préparez vos stratégies commerciales 2023 !

04/10/2022 - PARIS

---

## Pourquoi participer à cet événement

- Le Rendez-vous LSA incontournable de la rentrée : plus de 500 décideurs réunis !
- Une journée rythmée par des déclarations fortes au cœur des actualités !
- Inflation, baisse du pouvoir d'achat, transparence dans la construction des prix... quels enjeux et objectifs pour 2023
- Nouvelles habitudes de consommation, circuits plus courts, évolutions des formats (drive piéton, quick-commerce...), poussée du discount... comment reconquérir le client ?
- Partagez la vision des grands patrons Distributeurs, E-commerçants et Industriels

---

Journée animée par Yves Puget, directeur de la rédaction, LSA et Jérôme Parigi, rédacteur en chef adjoint, LSA

## Accueil des participants

---

## Allocution d'ouverture ministérielle

---

## TRIBUNE DISTRIBUTEUR

---

### DONNÉES D'EXPERT : 2022, année d'incertitudes et d'opportunités

- Conséquences du COVID, inflation et impacts géopolitiques

---

### TÉMOIGNAGE - Réguler les relations commerciales fournisseur/distributeur dans le cadre renouvelé de la loi EGalim 2

- Quelle transparence des composantes économiques dans les négociations ?
- Quel rôle pour la DGCCRF dans un contexte de retour de l'inflation ?

---

### POINT JURIDIQUE - Premier bilan de la loi EGalim 2 : quels enseignements tirer après une première année d'application

- Contractualisation à tous les niveaux et pour tous les opérateurs économiques : amont/aval/MDD
- Indicateurs/clauses de renégociation/révision automatique des prix : un casse-tête sans fin

---

## TRIBUNE DISTRIBUTEUR

---

## TÉMOIGNAGE – Inflation : Quelle stratégie prix pour créer de la valeur pour le consommateur, l'industriel et le distributeur

- Approche holistique, prédictive et opérationnelle, centrée sur les perceptions des consommateurs
- Cas pratique? et leviers à activer pour maîtriser vos marges et revenus

### Pause et networking

---

## TÉMOIGNAGE - Les clefs de la réussite d'une force de vente externalisée

- Partenariat fort/industriel
- Partage
- Alignement et transparence
- Des objectifs ambitieux et des exigences élevées

## POINT JURIDIQUE - Le point sur les renégociations tarifaires et les pénalités

- Les pénalités : comment distinguer licite et illicite un an après la loi EGalim 2
- Imprévision, hausse des coûts, charte de bonnes pratiques fournisseurs / GMS : les clefs de la renégociation tarifaire

## TRIBUNE DISTRIBUTEUR - L'engouement pour le discount face à la crise: une réponse à la baisse du pouvoir d'achat

### Déjeuner et Networking

---

## DONNÉES D'EXPERT - Les pistes pour restaurer les marges dans un contexte d'une complexité inédite

- Les composantes de la complexité, les axes à explorer pour retrouver de la latitude et les enjeux long terme

## TRIBUNE DISTRIBUTEUR

---

## TÉMOIGNAGE - Les problématiques des Eurocentrales Quelles conséquences pour les industriels et sur les filières agro-alimentaires

## TABLE RONDE INDUSTRIELS PGC - Les enjeux des industriels face au contexte économique et politique inédit

- Guerre des prix, comment contribuer à la souveraineté alimentaire et à la montée en gamme de l'alimentation
- Data, digital, traçabilité, informations produits... quels enjeux

## TRIBUNE D'EXPERT - Les 5 conseils pour réussir ses négociations commerciales

---

## TRIBUNE DISTRIBUTEUR

---

## TÉMOIGNAGE - Nouveaux usages et besoins des consommateurs... comment le e-commerce fait face à ses changements

## TRIBUNE DISTRIBUTEUR

---

## TRIBUNE DISTRIBUTEUR

### Fin de la journée et cocktail

---

#### Avec la présence exceptionnelle de

- BAITIÉH Rami, CEO, CARREFOUR FRANCE
  - BROCHARD Philippe, Directeur Général, AUCHAN RETAIL FRANCE
  - BRONSARD Vincent, Président, INTERMARCHE
  - De Un intervenant, ., GROUPE CASINO
  - LECLERC Michel-Edouard, Président, CENTRES E. LECLERC
  - SCHELCHER Dominique, Président, SYSTEME U
- 

#### Qui participe à cet événement

- 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
- 

#### Tarifs

- Tarif général : 1 395,00 €HT
- Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) : 1 595,00 €HT