



FORCES DE VENTE

Mercredi 12 juin 2019

16^e ÉDITION

Agilité organisationnelle et managériale : les grands enjeux d'activation de la performance commerciale

Avec la participation exceptionnelle de :

Caroline DASSIE
Directrice exécutive
supermarchés France
CARREFOUR FRANCE

Alexandre DE PALMAS
Directeur exécutif Proximité
CARREFOUR FRANCE

Eric FAUCHON
Directeur Commercial
UNILEVER

Philippe LIGOUY
Directeur Commercial
FLEURY MICHON

Cédric RUBOD
Directeur National
des ventes
**DANONE PRODUITS
FRAIS FRANCE**

En partenariat avec :



Start up :



Avec le soutien de :



Notre vocation est de vous proposer de vrais moments d'échanges entre professionnels afin de répondre à deux objectifs :

- décrypter l'actualité et les enjeux du retail pour être plus performant
- créer des opportunités de rencontres d'affaires ou de partenariats pour développer votre activité.

Grâce aux événements LSA, vous bénéficiez de l'expertise des meilleurs intervenants et de personnalités reconnues du secteur.



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.

Avant-propos

Alors que la distribution est en pleine mutation (multiplication des formats, nouveaux concepts, belles performances du Drive, confirmation de croissance de la Proxi), la loi EGA bouscule la donne avec de nouvelles réglementations et l'arrivée de technologies pousse la force commerciale à se réinventer et adopter de nouvelles manières de travailler.

L'action commerciale est le maillon essentiel pour aller chercher des points de croissance.

Dans ce contexte, comment les Forces de vente doivent-elles s'organiser et se structurer ? Quel est le bon équilibre entre vendeur et promoteur ? Comment viser l'exécution parfaite en magasin en s'adaptant aux changements et conquérir ces nouveaux circuits générateurs de croissance ? Quelles seront les conséquences de la nouvelle réglementation sur l'exécutif ? Les managers doivent s'adapter aux changements, modifier leurs habitudes de pilotage et de management des équipes. Du recrutement, en passant par la formation et la fidélisation, chaque étape compte. Quel sera l'avenir des différentes fonctions qui composent les Forces de Vente, certains postes sont-ils voués à disparaître ?

Pour répondre à toutes ces problématiques, LSA réunira pour sa 16^{ème} édition, les industriels de la Grande Consommation, PME et Grands Groupes et experts qui partageront leurs retours d'expérience et débattront avec vous sur ces sujets :

- Agilité organisationnelle
- Agilité Managériale

Mais aussi, en exclusivité cette année, les représentants de CARREFOUR interviendront afin d'apporter leur vision et leurs attentes par formats de magasin, mais aussi répondre à vos interrogations.

Je vous attends le 12 juin 2019 au Pavillon Royal pour ce moment d'échange et de partage.

Réservez sans plus tarder votre place !

Sans oublier la 9^{ème} édition de la soirée des Trophées Forces de Vente qui récompensent les Equipes, les Stratégies et Opérations Commerciales les plus innovantes. N'oubliez pas de déposer votre candidature !

Élodie GALLIOD
Chef de projet Evènements LSA

Un événement créé pour vous !

Industriels, Grands groupes et PME
Distributeurs • Sociétés de Service

- Directeurs généraux
- Directeurs et responsables commerciaux
- Directeurs nationaux des ventes
- Directeurs et responsables développement des ventes
- Responsables comptes-clefs
- Directeurs et responsables merchandising et/ou trade marketing...

Journée animée par Yves Puget, Directeur de la rédaction de LSA

8H30 **Accueil des participants**

9H00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE
PAROLE DE DISTRIBUTEUR**

> Caroline DASSIE - **CARREFOUR**

9H30 **Conséquences des EGA sur l'activité des forces de vente en magasin**

- Impact sur la détention et les ruptures au sein de l'offre en point de vente (références piliers...)
- Focus par types de magasin
- > Daniel DUCROCQ - **NIELSEN**

AGILITÉ ORGANISATIONNELLE POUR ATTEINDRE L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

9H55 **TÉMOIGNAGE - Comment POLTI s'est choisi une organisation agile pour se relancer sur le marché Français :**

- Axes et choix de réorganisation
- Conséquences de l'externalisation de la force de vente
- > Jérôme BALAY - **UP SELL**
- > Denis BLAMPOIX - **POLTI FRANCE**

10H25 **Pause**

10H50 **Organiser sa FDV pour maintenir la couverture des circuits historiques et développer les réseaux en croissance**

- Assurer la couverture et le développement des réseaux historiques tout en mettant la pression sur la distribution en mutation (Drive / Proxi)
- Force de vente externalisée, mutualisée et/ou dédiée : organisation en phase avec les mutations de la distribution.
- > Caroline MARCHAL - **THAI UNION PETIT NAVIRE**
- > Cedric RUBOD - **DANONE**

11H30 **Loi EGA : comment l'appréhender et quelle nouvelle donne pour l'exécution ?**

- Quels leviers pour transformer les contraintes du nouveau contexte législatif en opportunité.
- Comment adapter l'exécution de la promotion pour des secteurs soumis à la saisonnalité ou de grands taux de promo ?
- Quel plan d'action pour compenser la perte d'un point de vue opérationnel : théâtralisation, animation de fond de rayon, etc...
- > Intervenant à confirmer

11H50 **TÉMOIGNAGE - Saisir l'opportunité des nouveaux rayons en croissance : Evolution stratégique indispensable au développement**

- Quelles stratégies pour sortir de votre univers historique et miser sur les tendances de consommation porteuses ?
- Répondre rapidement de manière opérationnelle aux enjeux pour conquérir de nouveaux rayons
- Quel accompagnement terrain pour relever les challenges de ces nouveaux rayons ?
- > Philippe LIGOUY - **FLEURY MICHON**

12H15 **TÉMOIGNAGE - Animations différenciantes : un vrai levier pour les ventes**

- Du recrutement, à la formation puis à l'exécution : comment des expériences gustatives en magasin animées par un cercle d'animateurs soigneusement formés peuvent générer de la croissance ?
- > Fabienne DREVON - **KRONENBOURG**

12H35 **Clés d'amélioration des performances sur le terrain : quels outils pour faciliter le quotidien des FDV et faciliter la communication des équipes**

- Devant la multiplicité de l'offre et l'évolution des technologies, comment bien choisir les outils de pilotage ?
- CRM, outils numériques, applications mobiles, quels sont les nouvelles solutions indispensables aux évolutions du métier des FDV
- > Intervenant à confirmer

13H05 **PITCH START UP : les nouvelles solutions digitales**



13H20 **Déjeuner et networking**

AGILITÉ MANAGÉRIALE : RECRUTER, FORMER, COACHER, FIDÉLISER

14H40 **NETWORKING - Atelier collaboratif autour du recrutement et de la formation : quelles problématiques communes et comment les lever ?**

- > Intervenant à confirmer

15H25 **La formation à tous les niveaux et à toutes les étapes de carrières comme activateur de performance**

- Nouveaux outils de pilotage, Management intergénérationnel : quelles formations pour les Managers ?
- Comment former ses équipes afin de suivre les tendances du métier ?
- > Valentine BOURDILLAT - **LACTALIS**
- > Pierre Yves DELORME - **FERRERO**

15H30 **TABLE RONDE - Maitriser le Turn Over et gérer ses talents**

- Comment faire monter en puissance ses équipes et les fidéliser ?
- Quelles actions mettre en place pour éviter le turn over des équipes ? Quels projets collectifs pour favoriser le sentiment d'appartenance : Incentive, RSE, Diversité, Happycratie etc.
- Comment adapter son management aux nouvelles générations ?
- > Arnaud BRUNET - **DELPEYRAT**
- > Jean-Yves FESTOC - **NOVAMEX - L'ARBRE VERT**
- > Eric FAUCHON - **UNILEVER**
- > Un représentant du comité de direction - **COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS FRANCE**

16H40 **ALLOCUTION DE CLÔTURE
PAROLE DE DISTRIBUTEUR**

> Alexandre De Palmas - **CARREFOUR**

17H10 **Fin de journée**

INTERVENANTS



Valentine BOURDILLAT
Directrice Forces de Vente
LACTALIS



Jérôme BALAY
Directeur Général
UP SELL



Romain BASEILHAC
CEO & Co-fondateur
DATAKISS



Denis BLAMPOIX
Directeur Général
POLTI FRANCE



Arnaud BRUNET
Directeur National des ventes
DELPEYRAT



Caroline DASSIE
Directrice exécutive
supermarchés France
CARREFOUR



Pierre Yves DELORME
Directeur National des Ventes
FERRERO



Alexandre DE PALMAS
Directeur exécutif
proximité
CARREFOUR



Fabienne DREVON
Senior Manager Animation
et formation des ventes
KRONENBOURG



Daniel DUCROCQ
Directeur Services
à la Distribution
NIELSEN



Eric FAUCHON
Directeur Commercial
UNILEVER



Jean-Yves FESTOC
Directeur commercial
NOVAMEX - L'ARBRE VERT



Philippe LIGOUY
Directeur Commercial LS
FLEURY MICHON



Caroline MARCHAL
Directrice National des Ventes
THAI UNION PETIT NAVIRE



Cedric RUBOD
Directeur National des Ventes
DANONE



Un représentant
du comité de direction
COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS FRANCE

Notre partenaire



UP SELL Force de Vente externalisée, développe votre CA chez chacun de vos clients. Nous vous accompagnons sur le long terme avec des équipes salariées d'UP SELL en CDI temps plein, dédiées ou mutualisées.

Dans tous les circuits : GSA, GSS, GSB, indépendants et Pharmacies

- Sell In/Sell Out
- DN, linéaire, Promotion, Lancement
- Formation
- Collecte d'informations stratégiques
- Analyses, Conseils et Recommandations

www.upsell.fr

Start-up



Datakiss propose une solution innovante de sectorisation commerciale des forces de vente itinérantes avec trois principaux bénéfices :

- Un gain en termes d'efficacité
- Plus de CA potentiel et une meilleure optimisation de la force de vente
- Une sectorisation dynamique qui s'adapte dans le temps à l'environnement interne et externe

Nos clients actuels : Petit Navire, Panzani, Eurial, Marie Brizard Wine & Spirits, ...

www.datakiss.fr



Créée en 2016, Pricemoov est un logiciel utilisant des technologies d'IA afin de résoudre un problème commun à toutes les entreprises : la définition du prix de vente de leurs produits/services. La solution centralise l'ensemble des données relatives aux prix et connecte les différents départements de l'entreprise afin de construire une stratégie tarifaire harmonisée et l'adapter aux contextes du marché. Des algorithmes de Machine Learning analysent en continue les données et calculent à chaque instant des recommandations afin d'accompagner les équipes marketing, commerciales et opérationnelles dans la construction des prix.

www.pricemoov.com

Notre soutien



La Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, créée en 1995, est un Mouvement d'entrepreneurs indépendants. Elle propose des rencontres business tout au long de l'année avec la Grande Distribution, la RHF, le e-commerce, la GSS. Elle aménage la relation commerciale des PME avec les enseignes via des accords, elle défend un écosystème favorable aux entrepreneurs PME pour pérenniser leur entreprise dans le territoire et elle encourage le déploiement au quotidien de la RSE dans l'entreprise avec le label Entrepreneurs+Engagés (E+). La FEEF compte aujourd'hui près de 900 entreprises de la TPE à l'ETI, aussi bien alimentaires que non-alimentaires.

www.feef.org



Informations pratiques

Date et lieu

Mercredi 12 juin 2019

L'événement se déroulera au Pavillon Royal, Paris.

TARIF GÉNÉRAL

1 195 € HT (1 434 € TTC)

TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES

1 295 € HT (1 554 € TTC)

Inscrivez-vous en ligne sur : events.lsa-conso.fr

Inscrivez-vous à plusieurs
et bénéficiez de tarifs dégressifs !

Nous contacter

Elvire Roulet - 01 77 92 93 36
elvire.roulet@infopro-digital.com

Consultez nos conditions générales de vente en ligne sur
evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv-evenements

À ne pas manquer !

Le 12 juin 2019

Trophées
**Forces
de vente**
by **LSA**



Les meilleures stratégies et opérations
commerciales pour devenir la préférence client

**Vos équipes commerciales ont relevé le défi
de la croissance en 2018-2019 ?**

**Déposez votre candidature avant
le 20 avril 2019** pour tenter de remporter un
ou plusieurs Trophées lors du dîner de gala !

Plus d'informations :
Andréa Traisnel
01 77 92 98 76 ou trophees.fdv@lsa.fr

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



@RencontresLSA