



# DOSSIER DE CANDIDATURE

## POUR PRESENTER VOTRE CANDIDATURE

1. Envoyez le présent dossier de candidature dûment complété au plus tard le **22 avril 2022** à [trophees.fdv@lsa.fr](mailto:trophees.fdv@lsa.fr)
2. **Inscrivez-vous impérativement dès maintenant** sur [www.lsa-conso.fr](http://www.lsa-conso.fr) rubrique **Evénements / Trophées** en choisissant une formule « Dossier + places au dîner de cérémonie » (**tarifs des formules disponibles dans le règlement ci-après et sur le site Internet à l'adresse <https://evenements.infopro-digital.com/lsa/evenement-trophees-forces-de-vente-12eme-edition-2022-p-14992#/>**)
3. Pour tout renseignement contactez-nous par mail à [trophees.fdv@lsa.fr](mailto:trophees.fdv@lsa.fr)

## PRESENTATION

Les Trophées LSA des Forces de vente récompensent les meilleures réalisations ou un collaborateur remarquable dans le domaine des forces de vente.

Ce concours organisé par la société Groupe Industrie Services Info – GISI (ci-après « l'Organisateur ») est ouvert à tous les industriels dans le secteur des produits de grande consommation et aux prestataires de services à destination des forces de ventes de la grande consommation (agence de forces de vente externalisées et/ou supplétives, de recrutement, de formation, de conseil, d'animation commerciale, d'équipement de magasin, de communication interactive, d'incentives commerciales, éditeurs de solutions logicielles etc.). Ces prestataires peuvent présenter une réalisation anonyme ou une réalisation mise en place pour un de leurs clients sous réserve de disposer de l'accord écrit de celui-ci.

Les candidats peuvent être :

- Une **grande entreprise** ou une **ETI**:<sup>i</sup>
  - o **Grande entreprise** : au moins 5000 salariés et/ou avoir plus de 1,5 milliards € de chiffre d'affaires annuel,
  - o **ETI** : entre 250 et 4999 salariés et un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1,5 milliard € ou une entreprise qui a moins de 250 salariés, mais plus de 50 millions € de chiffre d'affaires,
- Une **PME- TPE** :
  - o **PME** = moins de 250 personnes et un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions €
  - o **TPE** = moins de 10 salariés et un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions €

Les candidats doivent avoir leur siège social ou un établissement secondaire en France.

Toute inscription complète à l'un des **12 Trophées spécifiques ouverts à candidature** (dont la liste figure au 3.1 du dossier de candidature) permet de concourir pour le Trophée spécifique choisi ainsi que pour le Trophée Coup de cœur.

## 1. IDENTIFICATION DU CANDIDAT

### INFORMATIONS SOCIÉTÉ\*

RCS et ville d'enregistrement :

Dénomination sociale :

Secteur d'activité :

Adresse :



# DOSSIER DE CANDIDATURE

Code postal :

Ville :

Site web :

Directeur Général :

Tél. :

E-mail :

## INFORMATIONS PERSONNE EN CHARGE DE LA CANDIDATURE\*

Prénom :

Nom :

Fonction :

Téléphone :

E-mail :

## INFORMATIONS DIRECTEUR COMMERCIAL / DIRECTEUR NATIONAL DES VENTES\* (si différent de la personne en charge de la candidature)

Prénom :

Nom :

Fonction :

Téléphone :

E-mail :

## INFORMATIONS PERSONNE PRÉSENTÉE POUR LE TROPHÉE RÉVÉLATION COLLABORATEUR\* (maximum une personne par dossier de candidature)

Prénom :

Nom :

Fonction :

Téléphone :

E-mail :

\* Les informations à caractère personnel des candidats recueillies dans le cadre du présent concours sont traitées conformément aux réglementations en vigueur. Elles sont nécessaires à la prise en compte et au traitement de leur candidature. Ces données font l'objet d'un traitement automatisé et sont conservées dans un fichier informatique que l'Organisateur ou toute société du groupe Infopro Digital pourra utiliser afin d'envoyer aux candidats des propositions en vue de participer à des événements professionnels ou pour des produits et/ou services utiles à leur activité professionnelle ainsi que les intégrer dans des annuaires professionnels.

Les candidats disposent d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données les concernant et peuvent exercer ce droit par demande écrite adressée à l'adresse suivante : [cnil.evenements@infopro-digital.com](mailto:cnil.evenements@infopro-digital.com).

La Charte Données Personnelles du groupe Infopro Digital est accessible à l'adresse suivante : <https://www.infopro-digital.com/rgpd-gdpr/>.

**Vous acceptez que vos données à caractère personnel soient transmises à nos partenaires afin de vous envoyer des propositions pour des produits ou des services analogues et/ou utiles à votre activité professionnelle**

OUI

NON



# DOSSIER DE CANDIDATURE

## 2. AUTORISATION

Par la présente, le candidat (prénom, nom, fonction) :

Représentant la société

- a) Déclare et garantit être titulaire et/ou avoir obtenu toutes les autorisations des titulaires des droits de propriété intellectuelle ou industrielle (notamment brevets, marques, dessins et modèles, photos, droits d'auteur, vidéos... y compris des prestataires éventuellement intervenus dans la réalisation concernée etc.) attachés aux réalisations présentées ainsi qu'à tout élément du dossier de candidature,
- b) Autorise l'Organisateur à reproduire et représenter ces éléments lors de la Remise des Prix, dans le magazine LSA et sur le site internet <https://www.lsa-conso.fr>, ainsi que dans tout autre média quel qu'en soit le support susceptible de traiter des Trophées LSA des Forces de vente 2022 et notamment les documents promotionnels des éditions suivantes. Ces autorisations devront pouvoir intervenir sans obligation d'aucune sorte à la charge de l'Organisateur,
- c) Déclare avoir obtenu l'autorisation de la personne présentée au Trophée RÉVÉLATION COLLABORATEUR pour le dépôt de sa candidature au concours, la reproduction et la représentation de son image, son nom, son prénom, son titre et de photographies la représentant,

En conséquence, garantit l'Organisateur de tout recours à l'égard de ce qui précède,

En déposant sa candidature, reconnaît avoir pris connaissance et accepte sans réserve le règlement du concours.

## 3. CATÉGORIE DANS LAQUELLE LA CANDIDATURE EST PRÉSENTÉE

### 3.1 TROPHÉES SPÉCIFIQUES OUVERTS A CANDIDATURE

#### 3.1.1 Trophées Réalisations

Pour chaque catégorie de Trophées Réalisations (sauf pour la catégorie MEILLEURS SERVICES COMMERCIAUX – EXTERNALISATION des Forces de vente – OPERATIONS/ANIMATIONS COMMERCIALES), le jury décernera 2 trophées par catégorie : 1 trophée sera attribué à un candidat ayant une force de vente composée de 1 à 100 collaborateurs et 1 trophée sera attribué à un candidat ayant une force de vente composée de plus de 100 collaborateurs.

#### 11 TROPHEES REALISATIONS

##### OPÉRATION ÉVÉNEMENTIELLE

(Temps fort distributeur, anniversaire de marque, opération multimarque, saisonnier, opération « pirate », opération régionale...)

- FDV - de 100 collaborateurs
- FDV + de 100 collaborateurs

##### LANCEMENT DE PRODUIT

(Promotion d'un nouveau produit ou d'une nouvelle gamme en surface de vente...)

- FDV - de 100 collaborateurs
- FDV + de 100 collaborateurs



# DOSSIER DE CANDIDATURE

## DISPOSITIF MERCHANDISING

(Revente et déploiement d'un concept permanent en surface de vente : digital, balisage, planogramme, boutique, extra-visibilité, cross-merchandising...)

- FDV - de 100 collaborateurs
- FDV + de 100 collaborateurs

## ORGANISATION COMMERCIALE

(Développement ou intégration d'une nouvelle force de vente, conquête d'un nouveau circuit, mutualisation de différentes équipes commerciales de manière permanente ou ponctuelle, partenariat original, création d'une académie...)

- FDV - de 100 collaborateurs
- FDV + de 100 collaborateurs

## IMPULSE

(Réalisation commerciale d'une force de vente de la grande consommation dédiée aux circuits hors-domicile, cash & carry proximité et/ou Drive piéton)

- FDV - de 100 collaborateurs
- FDV + de 100 collaborateurs

## SERVICE COMMERCIAL - EXTERNALISATION des Forces de ventes et ANIMATIONS / OPÉRATIONS commerciales

### Pour les catégories ci-dessus (ci-après dénommées les « Trophées Réalisations ») :

- Le candidat ne peut présenter qu'une réalisation par dossier.
- Une même réalisation peut être présentée dans plusieurs catégories. Dans ce cas, le candidat doit remplir autant de dossiers de candidature que de catégories sélectionnées et s'acquitter d'un droit d'inscription pour chacun des dossiers présentés.
- Le candidat peut présenter plusieurs réalisations. Dans ce cas, le candidat doit remplir autant de dossiers de candidature que de réalisations présentées et s'acquitter d'un droit d'inscription pour chacun des dossiers présentés.
- Le candidat doit présenter une réalisation mise en place entre le **1<sup>er</sup> janvier 2020** et le **22 avril 2022**. Le candidat devra produire une preuve de réalisation datée. Les réalisations non finalisées à la date de dépôt du dossier de candidature sont donc acceptées dès lors qu'elles sont achevées au plus tard le **22 avril 2022**.

## 3.1.2 Trophée Collaborateur

### 1 TROPHEE COLLABORATEUR

#### RÉVÉLATION COLLABORATEUR (Pour cette catégorie ne pas remplir la partie 4 du dossier)

(Mise en lumière d'un collaborateur remarquable de l'équipe Forces de vente qui fait bouger les lignes du métier : jeune talent, parcours atypique, engagement RSE et diversité, performances exceptionnelles, reconversion professionnelle, carrière...)

#### Pour cette catégorie « Trophée Collaborateur » :

- Les candidats pourront proposer une ou plusieurs réalisations afin d'illustrer le parcours professionnel de la personne présentée et ne devront remplir qu'un seul dossier de candidature.
- Les candidats pourront présenter plusieurs personnes. Dans ce cas, ils devront remplir autant de dossiers de candidatures que de personnes présentées et s'acquitter d'un droit d'inscription pour chacun des dossiers présentés.



# DOSSIER DE CANDIDATURE

## 3.2 TROPHÉES NON OUVERTS A CANDIDATURE

### 3.2.1 TROPHÉE COUP DE CŒUR

Le Trophée Coup de cœur récompense une réalisation ou un collaborateur remarquable sélectionné parmi l'ensemble des candidats à l'un des 12 Trophées spécifiques ouverts à candidature.

### 3.3 TROPHÉES BAROMETRE

En plus des Trophées spécifiques listés ci-dessus, l'Organisateur décernera 9 Trophées sur la base des résultats de l'étude Baromètre LSA de la performance commerciale réalisée par l'Organisateur auprès des distributeurs afin d'évaluer les missions et les performances des équipes « Force de Vente » des 50 plus grands industriels des PGC en France dans 9 univers.

*Il est précisé que, dans le cas où la remise des prix ne pourrait se tenir en présentiel en raison d'une interdiction ou restriction de rassemblement de personnes en raison notamment de la pandémie de Covid 19, l'Organisateur pourra organiser la remise de Prix uniquement en digital, sans que cela donne droit pour le candidat d'obtenir une réduction ou la restitution du montant des frais d'inscription.*

## 4. DESCRIPTION DE LA RÉALISATION

### ■ LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE VOTRE SOCIÉTÉ

- Inférieur ou égal à 150 millions d'euros
- Supérieur à 150 millions d'euros

### ■ TAILLE DE VOTRE FORCE DE VENTE

- De 0 à 100 collaborateurs
- Supérieur à 100 collaborateurs

### ■ VOTRE FORCE DE VENTE

- Marques représentées :
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Organisation et Nombre de commerciaux par fonction (Responsable commercial, DNV, chef de secteurs etc...)



# DOSSIER DE CANDIDATURE

- Nombre de directions régionales :
  
- Faites-vous régulièrement ou occasionnellement appel à des forces de vente supplétives ?
  - Oui  Non
  - Si oui, dans quelle occasion (lancement de produit, saisonnalité, animation, renfort permanent etc...)

- Nombre de références gérées par la force de vente :

- Vos forces de vente visitent les :

- Hypermarchés  Supermarchés  Magasins de proximité  Hard discounters
- Drives  Sites e-commerce  Magasins spécialisés  Hors-domicile
- Autres Précisez :

- Résumez en une phrase, la philosophie, les ambitions et les savoir-faire de votre équipe de vente :

## ■ VOTRE RÉALISATION

- Quelle a été la meilleure réalisation commerciale de votre force de vente en 2021-2022 ?

- Dates de réalisation :





# DOSSIER DE CANDIDATURE

- Les actions menées :

- **Moyens humains mis en œuvre** (force de vente interne, promoteurs des ventes, force de vente externalisée, supplétive, mutualisée, animations, implantations physiques...) :

- **Moyens matériels mis en œuvre** (PLV, mobilier, habillage, balisage, dégustation, démonstration, dotations...) :

- **Résultats obtenus** (en termes de volume, CA, DN, DV, PDM, PDL, POS, taux de destruction, trafic au sein du point de vente...) :





# DOSSIER DE CANDIDATURE

## 5. DESCRIPTION DE LA PERSONNE PRÉSENTÉE (Pour le trophée RÉVÉLATION COLLABORATEUR)

À REMPLIR PAR LE PARRAIN / LA MARRAINE

### Informations parrain/marraine de la personne présentée

NOM :

PRÉNOM :

FONCTION :

SOCIÉTÉ :

Le choix du parrain / de la marraine est libre : son rôle est d'apporter un éclairage sur la personne présentée et de mettre en avant ses atouts et ce qui la rend remarquable. Il peut être un responsable, actuel ou passé, un collègue ou un ancien collaborateur ayant suivi sa carrière, un proche... toute personne ayant légitimité à porter un regard extérieur sur son parcours.

■ **FORMATION** - (diplômes, distinctions, réseaux d'appartenance...)

■ **COURTE BIOGRAPHIE** - Nous vous suggérons d'y faire figurer les éléments clés du parcours professionnel, les responsabilités exercées, mandats et autres missions ainsi que de mettre en avant les principales réalisations et résultats obtenus.



# DOSSIER DE CANDIDATURE

■ **EXPLIQUEZ POURQUOI CE COLLABORATEUR VOUS SEMBLE REMARQUABLE** - N'hésitez pas à raconter des expériences vécues, à faire partager votre sentiment personnel sur la personne présentée et à décrire les qualités que vous appréciez particulièrement chez elle (maximum 1 page).

## **ANNEXES FACULTATIVES MAIS CONSEILLÉES POUR PRÉSENTATION AU JURY**

En complément de votre dossier de candidature, vous pouvez joindre en format numérique uniquement :

- Un résumé sous forme de présentation de votre réalisation (max.5 pages)
- Des photos/vidéos (max. 2 min)

Les formats Powerpoint, PDF, wma sont acceptés.



# DOSSIER DE CANDIDATURE

## RÈGLEMENT

### TROPHÉES LSA DES FORCES DE VENTE 2022

#### ARTICLE 1 – L'ORGANISATEUR

Les TROPHÉES LSA DES FORCES DE VENTE sont organisés du 1<sup>er</sup> janvier 2022 au 22 avril 2022 par GROUPE INDUSTRIE SERVICES INFO - GISI, SAS au capital de 38.628.352,10 €, immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 442 jury3 417, dont le siège social est situé 10 place du Général de Gaulle – Antony Parc 2 – 92160 Antony (ci-après « l'Organisateur »).

L'inscription au concours est payante (les tarifs figurent à l'article 4 du règlement et sur le site internet à l'adresse <https://evenements.infopro-digital.com/lisa/evenement-trophees-forces-de-vente-12eme-edition-2022-p-14992#/>)  
La cérémonie de remise des Prix des TROPHÉES LSA DES FORCES DE VENTE 2022 se tiendra le 6 juillet 2022 à Paris.

L'Organisateur est notamment l'éditeur du magazine LSA.

#### ARTICLE 2 – OBJET DU CONCOURS

Les Trophées LSA des Forces de vente récompensent les meilleures réalisations ou un collaborateur remarquable dans le domaine des forces de vente.

Ce concours organisé par la société Groupe Industrie Services Info – GISI (ci-après « l'Organisateur ») est ouvert à tous les industriels dans le secteur des produits de grande consommation et aux prestataires de services à destination des forces de ventes de la grande consommation (agence de forces de vente externalisées et/ou supplétives, de recrutement, de formation, de conseil, d'animation commerciale, d'équipement de magasin, de communication interactive, d'incentives commerciales, éditeurs de solutions logicielles etc.). Ces prestataires peuvent présenter une réalisation anonyme ou une réalisation mise en place pour un de leurs clients sous réserve de disposer de l'accord écrit de celui-ci.

Les candidats peuvent être :

- Une **grande entreprise** ou une **ETI**:
  - o **Grande entreprise** : au moins 5000 salariés et/ou avoir plus de 1,5 milliards € de chiffre d'affaires annuel,
  - o **ETI** : entre 250 et 4999 salariés et un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1,5 milliard € ou une entreprise qui a moins de 250 salariés, mais plus de 50 millions € de chiffre d'affaires,
- Une **PME- TPE** :
  - o **PME** = moins de 250 personnes et un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions €
  - o **TPE** = moins de 10 salariés et un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions €

Les candidats doivent avoir leur siège social ou un établissement secondaire en France.

Toute inscription complète à l'un des 12 Trophées spécifiques ouverts à candidature (dont la liste figure au 3.1 du dossier de candidature) permet de concourir pour le Trophée spécifique choisi ainsi que pour le Trophée Coup de cœur.

#### ARTICLE 3 – LES PRIX – CATÉGORIES

Sous réserve d'un nombre de candidatures suffisant, l'Organisateur décernera 12 Trophées spécifiques ouverts à candidature et un Trophée Coup de cœur. Il décernera également 9 Trophées non ouverts à candidature.



# DOSSIER DE CANDIDATURE

## 3.1 TROPHÉES SPÉCIFIQUES OUVERTS A CANDIDATURE

### 3.1.1 Trophées Réalisations

Pour chaque catégorie de Trophées Réalisations (sauf pour la catégorie MEILLEURS SERVICES COMMERCIAUX – EXTERNALISATION des Forces de vente – OPERATIONS/ANIMATIONS COMMERCIALES), le jury décernera 2 trophées par catégorie : 1 trophée sera attribué à un candidat ayant une force de vente composée de 0 à 100 collaborateurs et 1 trophée sera attribué à un candidat ayant une force de vente composée de plus de 100 collaborateurs.

- **TROPHÉES RÉCOMPENSANT LES MEILLEURES OPÉRATIONS ÉVÉNEMENTIELLES – 2 Trophées**  
(Temps fort distributeur, anniversaire de marque, opération multimarque, saisonnier, opération « pirate », opération régionale...)
- **TROPHÉES RÉCOMPENSANT LES MEILLEURS LANCEMENTS DE PRODUIT – 2 Trophées**  
(Promotion d'un nouveau produit ou d'une nouvelle gamme en surface de vente...)
- **TROPHÉES RÉCOMPENSANT LE MEILLEUR DISPOSITIF MERCHANDISING – 2 Trophées**  
(Revente et déploiement d'un concept permanent en surface de vente : digital, balisage, planogramme, boutique, extra-visibilité, cross-merchandising...)
- **TROPHÉES RÉCOMPENSANT LES MEILLEURES ORGANISATIONS COMMERCIALES – 2 Trophées**  
(Développement ou intégration d'une nouvelle force de vente, conquête d'un nouveau circuit, mutualisation de différentes équipes commerciales de manière permanente ou ponctuelle, partenariat original, création d'une académie...)
- **TROPHÉE RÉCOMPENSANT LES MEILLEURS SERVICES COMMERCIAUX – EXTERNALISATION des Forces de vente – OPERATIONS/ANIMATIONS COMMERCIALES – 1 Trophée**
- **TROPHÉES RÉCOMPENSANT LES MEILLEURES FORCES DE VENTE IMPULSE – 2 Trophées**  
(Réalisation commerciale d'une force de vente de la grande consommation dédiée aux circuits hors-domicile, cash & carry et/ou petite proximité)

### 3.1.2 Trophée Collaborateur

- **TROPHÉE RÉCOMPENSANT LA RÉVÉLATION COLLABORATEUR**  
(Mise en lumière d'un collaborateur remarquable de l'équipe Forces de vente qui fait bouger les lignes du métier : jeune talent, parcours atypique, engagement RSE et diversité, performances exceptionnelles, reconversion professionnelle, carrière...)

## 3.2 TROPHÉE COUP DE CŒUR

Le Trophée Coup de cœur récompense une réalisation ou un collaborateur remarquable sélectionné parmi l'ensemble des candidatures complètes à l'un des 12 Trophées spécifiques ouverts à candidature.

- 3.3** Les candidats choisissent de déposer leur dossier de candidature dans la catégorie qui leur paraît correspondre le mieux à la réalisation qu'ils soumettent. Néanmoins, l'Organisateur ou le jury pourra inscrire un candidat dans une autre catégorie que celle à laquelle il a postulé s'il juge que son dossier est mieux adapté à une autre catégorie.



# DOSSIER DE CANDIDATURE

**3.4** L'Organisateur se réserve la possibilité de maintenir, supprimer ou fusionner plusieurs trophées en fonction du nombre de dossiers reçus et de leur qualité.

## 3.5 TROPHÉES NON OUVERTS A CANDIDATURE

En plus des Trophées spécifiques listés ci-dessus, l'Organisateur décernera 9 Trophées sur la base des résultats de l'étude Baromètre LSA de la performance commerciale réalisée par l'Organisateur auprès des distributeurs afin d'évaluer les missions et les performances des équipes « Force de Vente » des 50 plus grands industriels des PGC en France dans 9 univers.

## ARTICLE 4 – CANDIDATURES

Pour s'inscrire et participer aux Trophées LSA des Forces de vente 2022, les candidats doivent impérativement :

- Être une personne morale dont le siège social ou l'établissement secondaire est situé en France :
  - **Industriels du secteur des produits de grande consommation** : grande entreprise, ETI, PME ou micro entrepreneurs)
  - **Prestataires de services à destination des forces de ventes de la grande consommation** (agence de forces de vente externalisées et/ou supplétives, de recrutement, de formation, de conseil, d'animation commerciale, d'équipement de magasin, de communication interactive, d'incentives commerciales, éditeurs de solutions logicielles etc.). Ces prestataires peuvent présenter une réalisation anonyme ou une réalisation mise en place pour un de leurs clients sous réserve de disposer de l'accord écrit de celui-ci.

Ne peuvent être candidats les sociétés appartenant au groupe INFOPRO DIGITAL et les sociétés partenaires contribuant à l'organisation du concours.

La personne physique intervenant au nom et pour le compte de la personne morale garantit avoir la capacité juridique d'engager financièrement et juridiquement la personne morale pour laquelle elle intervient et qui sera liée par le présent règlement.

- Pour les Trophées Réalisations : Proposer une réalisation mise en place entre le **1<sup>er</sup> janvier 2020** et **22 avril 2022**. Le candidat devra produire une preuve de réalisation datée.
  - Le candidat ne peut présenter qu'une réalisation par dossier.
  - Une même réalisation peut être présentée dans plusieurs catégories. Dans ce cas, le candidat doit remplir autant de dossiers de candidature que de catégories sélectionnées et s'acquitter d'un droit d'inscription pour chacun des dossiers présentés.
  - Le candidat peut présenter plusieurs réalisations. Dans ce cas, le candidat doit remplir autant de dossiers de candidature que de démarches présentées et s'acquitter d'un droit d'inscription pour chacun des dossiers présentés.
- Pour le Trophée Collaborateur : Les candidats pourront proposer une ou plusieurs réalisations afin d'illustrer le parcours professionnel de la personne présentée et ne devront remplir qu'un seul dossier de candidature.

# DOSSIER DE CANDIDATURE

Les candidats pourront présenter plusieurs personnes. Dans ce cas, ils devront remplir autant de dossiers de candidatures que de personnes présentées et s'acquitter d'un droit d'inscription pour chacun des dossiers présentés.

- Compléter le bulletin d'inscription en ligne sur la page <https://evenements.infopro-digital.com/lisa/evenement-trophees-forces-de-vente-12eme-edition-2022-p-14992#/> en choisissant une formule d'inscription correspondant à votre candidature :

GRANDES ENTREPRISES ETI		PME -TPE	
OFFRE ÉQUIPE	OFFRE DUO	OFFRE ÉQUIPE	OFFRE DUO
1 dossier de candidature + 1 table d'équipe au dîner de gala	1 dossier de candidature + 2 places au dîner de gala	1 dossier de candidature + 1 table d'équipe au dîner de gala	1 dossier de candidature + 2 places au dîner de gala
<b>8 places au dîner</b>	<b>2 places au dîner</b>	<b>8 places au dîner</b>	<b>2 places au dîner</b>
<b>3 390 €</b>	<b>790 €</b>	<b>2 814 €</b>	<b>593 €</b>

- Pour ajouter les prestations précédentes à ces formules, contacter **Andréa TRAISNEL** [andrea.traisnel@infopro-digital.com](mailto:andrea.traisnel@infopro-digital.com) ou **GUILLAUME BONNET** [guillaume.bonnet@infopro-digital.com](mailto:guillaume.bonnet@infopro-digital.com)
- Dossier de candidature supplémentaire
- Place supplémentaire au dîner de cérémonie
- Restitution simple ou détaillée de l'évaluation du baromètre LSA de la performance commerciale



# DOSSIER DE CANDIDATURE

- **Acquitter le droit d'inscription**, tel qu'indiqué ci-dessus, pour chaque dossier déposé :
  - **Par chèque** à l'ordre de Groupe Industrie Services Info (adresse : Groupe Industrie Services Info - « Trophées LSA des Forces de vente 2022 » - Pôle événements - Service Logistique - Antony Parc 2 - 10 place du Général de Gaulle - 92 160 Antony / [trophees.fdv@lsa.fr](mailto:trophees.fdv@lsa.fr))
  - **Par virement bancaire** :  
Domiciliation : Natixis Paris  
Banque : 30 007 - Code guichet : 99999 - N° de compte : 04066398000 - Clé RIB 43  
BIC : NATXFRPPXXX - IBAN : FR76 3000 7999 9904 0663 9800 043

*Il est précisé que, dans le cas où la remise des prix ne pourrait se tenir en présentiel en raison d'une interdiction ou restriction de rassemblement de personnes en raison notamment de la pandémie de Covid 19, l'Organisateur pourra organiser la remise de Prix uniquement en digital, sans que cela donne droit pour le candidat d'obtenir une réduction ou la restitution du montant des frais d'inscription.*

- **Compléter le dossier de candidature** téléchargeable sur le site internet à l'adresse [www.lsa.fr](http://www.lsa.fr) rubrique Événements / Trophées et l'envoyer, dûment complété par email à [trophees.fdv@lsa.fr](mailto:trophees.fdv@lsa.fr) **au plus tard le 22 avril 2022**.  
Pour compléter la candidature, il est recommandé de joindre une plaquette de présentation au format numérique, et des photos/vidéos (max 2 minutes).  
Les formats Powerpoint, wma sont acceptés.

**LE BULLETIN D'INSCRIPTION, LE RÈGLEMENT DU DROIT D'INSCRIPTION ET LE DOSSIER DE CANDIDATURE COMPLET DOIVENT PARVENIR À L'ORGANISATEUR AU PLUS TARD LE 22 AVRIL 2022.**

Toute candidature incomplète, hors délai, non accompagnée du règlement des droits d'inscription ou ne répondant pas aux critères énoncés ci-dessus ne sera pas admise à participer.

La validation en ligne du bulletin d'inscription emportera acceptation, sans restriction ni réserve, du présent règlement.

## ARTICLE 5 - ENGAGEMENT DES CANDIDATS

**5.1 a)** Les candidats sont tenus d'obtenir, préalablement à l'envoi de leur dossier de candidature, toutes les autorisations nécessaires à la reproduction et à la représentation des éléments constitutifs de leur dossier (notamment et sans que cette liste soit exhaustive : dessins, photos, vidéos, droits d'auteurs, brevet, marque..., y compris, le cas échéant, des prestataires éventuellement intervenus dans la réalisation concernée et/ou du client pour lequel la réalisation a été mise en place) lors de la Remise des Prix, dans tous médias, quel qu'en soit le support, susceptible de traiter des Trophées LSA des Forces de vente 2022 dans un but promotionnel ou d'information, ainsi que pour une reproduction, par l'Organisateur sur les documents promotionnels des éditions suivantes de ce concours. Ces utilisations devront pouvoir intervenir sans obligation d'aucune sorte à la charge de la société organisatrice.

**b)** Les candidats déclarent avoir obtenu l'autorisation de la personne présentée au Trophée RÉVÉLATION COLLABORATEUR pour le dépôt de sa candidature au concours, la reproduction et la représentation de son image, son nom, son prénom, son titre et de photographies la représentant.

Les sociétés candidates garantissent l'Organisateur de tout recours à cet égard, ce dernier ne pouvant en aucun cas être tenu pour responsable d'aucun litige lié à la propriété intellectuelle attachée à l'un des éléments constitutifs d'un dossier de participation au concours ou au droit à l'image et à la vie privée des personnes physiques dont la candidature est proposée.



# DOSSIER DE CANDIDATURE

- 5.2** L'Organisateur s'engage à ne divulguer aucune information considérée confidentielle par le candidat **qui l'aura expressément signalée comme telle dans son dossier de candidature**. Lesdites informations ne seront portées qu'à la connaissance des personnes en charge de l'organisation du concours (salariés, experts et prestataires de l'Organisateur, jury) et aux seules fins de l'organisation du concours et de la sélection des lauréats.
- 5.3** Le candidat fera seul son affaire de tous les litiges ou contestations qui pourraient survenir durant ou après la remise du trophée à propos du dossier, projet, réalisation, action ou carrière présenté. Il indemnifiera l'Organisateur de tous les préjudices qu'il subirait et le garantit contre tout trouble, revendication ou action quelconque à ce titre.

## ARTICLE 6 - SÉLECTION DES LAURÉATS

### 6.1 Trophées spécifiques ouverts à candidature

Les dossiers de candidature complets parvenus au plus tard le 22 avril 2022 seront soumis à un jury composé d'experts de la grande consommation et de membres de la rédaction de LSA.

Le jury se réunira en juin 2022 pour désigner les lauréats des 12 Trophées spécifiques ouverts à candidature, étant entendu que le jury se réserve la possibilité de désigner des ex aequo, de ne pas désigner de lauréat ou de créer de nouveaux trophées.

Les délibérations du jury sont confidentielles et ce dernier n'aura en aucun cas à se justifier de ses choix. Ses décisions souveraines ne peuvent faire l'objet d'aucune contestation.

Les membres du jury ne pourront participer au vote pour une catégorie dans laquelle leur entreprise serait soit candidate soit impliquée directement ou indirectement (parrainage d'une personne présentée).

Les lauréats des Trophées spécifiques ouverts à candidature seront désignés notamment sur la base des critères suivants :

- Ratio temps passé vs taille de la force de vente et résultats obtenus
- Augmentation des ventes ;
- Monté en DN ;
- Caractère innovant des Stratégies

### 6.2 Trophée Coup de cœur

Parmi l'ensemble des candidatures complètes à l'un des 12 Trophées spécifiques ouverts à candidature, la rédaction de LSA désignera le lauréat du Trophée Coup de cœur.

### 6.3 Trophées non ouverts à candidature

Les lauréats seront déterminés par les résultats de l'étude « Baromètre LSA 2022 de la performance commerciale » menée par l'Organisateur auprès des distributeurs afin de juger des performances des équipes « Force de Vente » des 50 plus grands industriels des PGC en France.

## ARTICLE 7 - RÉSULTATS – REMISE DES PRIX

Les résultats de tous les trophées seront annoncés lors de la cérémonie de remise des Prix prévue pour se tenir le 6 juillet 2022 à Paris.

Toute inscription aux Trophées LSA des Forces de vente 2022 permet d'assister à la cérémonie et au dîner de gala conformément à la formule choisie par le candidat.

La confirmation des personnes présentes au dîner se fera nominativement à partir du mois de juin 2022.





# DOSSIER DE CANDIDATURE

Tous les candidats seront contactés par notre service organisation pour enregistrer les personnes présentes à la soirée et ce, en fonction du nombre de places réservées à l'inscription.

Les candidats ont la possibilité de réserver des places payantes supplémentaires pour la cérémonie via le site internet [www.lsa.fr](http://www.lsa.fr) rubrique Évènements/Trophées

Les résultats seront ensuite publiés sur le site internet [www.lsa.fr](http://www.lsa.fr) et dans le magazine LSA.

Il est précisé que, dans le cas où la remise des prix ne pourrait se tenir en présentiel en raison d'une interdiction ou restriction de rassemblement de personnes en raison notamment de la pandémie de Covid 19, l'Organisateur pourra organiser la remise de Prix uniquement en digital.

## ARTICLE 8 - UTILISATION DE LA DÉNOMINATION " TROPHÉES LSA DES FORCES DE VENTE 2022 "

Seuls les lauréats d'un Trophée sont autorisés à utiliser les noms et logo « TROPHÉES LSA DES FORCES DE VENTE 2022 » dans les formes et conditions transmises par l'Organisateur, sur toute documentation institutionnelle, commerciale et/ou promotionnelle concernant la société, la réalisation ou la personne récompensées. Cette autorisation est consentie pour une durée limitée d'un (1) an à compter de la remise des Prix.

## ARTICLE 9 - INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par l'Organisateur font l'objet d'un traitement informatique dans le cadre de l'organisation du concours. Elles sont nécessaires à notre société pour traiter les inscriptions des candidats au concours et sont enregistrées dans le fichier de l'Organisateur. L'Organisateur, ou toute société du groupe Infopro Digital, pourra envoyer aux candidats des propositions commerciales, des propositions en vue de participer à des Évènements professionnels ou pour des produits et/ou services utiles à leur activité professionnelle ainsi que les intégrer dans des annuaires professionnels.

Selon ce qui aura été indiqué dans le dossier de candidature, les données à caractère personnel des candidats pourront être transmises aux partenaires de l'Organisateur afin de leurs envoyer des propositions pour des produits ou des services analogues dans le cadre de leur activité professionnelle.

Tous les candidats disposent d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données les concernant et peuvent exercer ce droit par demande écrite adressée à l'adresse mail [cnil.evenements@infopro-digital.com](mailto:cnil.evenements@infopro-digital.com).

La Charte Données Personnelles du groupe Infopro Digital est accessible à l'adresse suivante : <https://www.infopro-digital.com/rgpd-gdpr/>.

## ARTICLE 10 - RÈGLEMENT - LITIGES

**10.1** Le fait de s'inscrire au concours implique l'acceptation sans réserve et le respect des dispositions du présent règlement, accessible à tout moment durant la durée du concours sur le site internet <https://evenements.infopro-digital.com/lsa/evenement-trophees-forces-de-vente-12eme-edition-2022-p-14992#/>

**10.2** Le présent règlement est soumis à la loi française. L'Organisateur statuera souverainement sur toute difficulté pouvant naître de l'interprétation et/ou de l'application du présent règlement.

## ARTICLE 11 – DIVERS

**11.1** Tout dossier de candidature comportant une anomalie, incomplètement rempli, ou qui n'aura pas été envoyé dans les délais ou validé électroniquement par le candidat sera considéré comme nul et ne sera pas pris en considération pour le concours.



# DOSSIER DE CANDIDATURE

**11.2** L'Organisateur se réserve, notamment en cas de force majeure, le droit d'écourter, prolonger, suspendre, modifier ou annuler le concours.

**11.3** Les candidats et lauréats autorisent, par avance et sans contrepartie financière, l'Organisateur à utiliser leur nom, logo, l'image et les noms et prénoms de leurs représentants et des personnes présentées ainsi que les éléments de leur dossier récompensé à des fins promotionnelles, publicitaires ou d'information (notamment dans les manifestations et les publications papier et/ou web de l'Organisateur) sans que cette faculté puisse être source d'une quelconque obligation à l'égard de l'Organisateur. Elles garantissent ce dernier de tout recours à cet égard.

**11.4** La responsabilité de l'Organisateur ne saurait être engagée du fait d'un dysfonctionnement du service postal (retard d'acheminement ou perte) ou de la destruction totale ou partielle des dossiers de participation par tout autre cas fortuit. De même, la responsabilité de la société organisatrice ne saurait être engagée du fait d'un dysfonctionnement total ou partiel du réseau Internet auquel elle est étrangère et qui empêcherait la validation électronique des candidatures.

**11.5** Les dossiers de candidature ne seront pas retournés.

**Antony, le 14 mars 2022**

---