



FORCES DE VENTE

Mercredi 6 juin 2018

15^E ÉDITION

Miser sur l'excellence opérationnelle pour remporter la préférence clients

Avec la participation exceptionnelle de :

Isabelle BASTIEN
*Directrice Nationale
des forces de vente*
**COCA-COLA EUROPEAN
PARTNERS**

Nicolas OUZIEL
*Directeur général
développement France*
FLEURY MICHON

Pascal JACQUIN
Directeur commercial
**JACOBS DOUWE
EGBERTS FRANCE**

Guillaume ARFEUILLERE
*Directeur commercial
des forces de vente*
L'OREAL

Nicolas BESNARD
Directeur commercial
**PROCTER & GAMBLE
FRANCE**

En partenariat avec :



Avec le soutien de :



Édito

En pleine guerre des prix, les ventes de PGC affichent une croissance valeur régulière mais faible en volume. L'action commerciale représente d'autant plus un rouage majeur pour faire la différence en surface de vente.

Dans ce contexte, **tendre vers la meilleure organisation de vos forces de vente, viser l'exécution parfaite en magasin et conquérir de nouveaux circuits générateurs de croissance, constituent autant d'axes prioritaires pour répondre à l'évolution du marché et gagner en efficacité commerciale.** C'est pourquoi, LSA réunira à l'occasion de cette 15^e édition, les industriels leaders de la grande consommation, PME, Distributeurs et experts autour de retours d'expérience pour dynamiser vos ventes 2018 :

- Conduite du changement, management, digitalisation... : transformer avec succès l'organisation de votre force de vente
- Lancement d'innovations, redéfinition des dispositifs terrains... : les leviers d'accroissement de vos performances commerciales
- Aller chercher la croissance sur de nouveaux circuits en déployant des stratégies terrain adaptées

Réservez dès maintenant votre place à l'Événement LSA consacré aux Forces de vente !

Sans oublier la 8^e édition de la soirée des Trophées Forces, qui récompensent les stratégies et opérations commerciales les plus innovantes.

Déposer sans plus tarder votre candidature !

Agnès KAPLAN,
Chef de projet Conférences LSA

Un événement créé pour :

Secteurs :

Industriels, Grands groupes et PME • Distributeurs • Sociétés de Service

Fonctions :

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



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.

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

8 H 30 **Accueil des participants**

9 H 00 **ALLOCATION D'OUVERTURE**

Forces de vente : les grands enjeux d'activation de la performance commerciale

> Nicolas OUZIEL - **FLEURY MICHON**

9 H 30 **Ventes PGC en GMS. Panorama des chiffres clés et gisements de croissance pour vos forces de vente**

- Assortiment, promotions, visibilité... : les nouveaux moteurs pour retrouver la croissance volume
- Détecter les circuits générateurs de chiffres d'affaires pour les marques
- Focus : quel rôle spécifique doivent jouer vos forces de vente au niveau local

> Daniel DUCROCQ - **NIELSEN**

ORGANISATION COMMERCIALE : LA CLE DE VOUTE DE VOTRE REUSSITE

9 H 55 **Management de la performance de votre force de vente en magasin : mener une démarche structurée**

- Quels ajustements permanents de votre dispositif force de vente pour gagner en agilité et en flexibilité
- Panorama des indicateurs de performance et le rôle du Perfect Store Rate
- Garantie de transparence et de parfaite exécution : décrypter les outils complémentaires au Perfect Store Rate

> Eric GRASLAND - **UPSELL**

10 H 25 **Pause et networking**

10 H 55 **ORGANISATION CATEGORIELLE**

Quelle conduite du changement pour gagner en expertise commerciale sur vos catégories

- Modifier votre organisation via 2 forces de ventes catégorielles dédiées pour proposer à vos clients des recommandations adaptées à l'évolution marchés
- Les recettes pour opérer avec succès les changements de manière collaborative
- Retour sur les premiers résultats terrain

> Guillaume ARFEUILLERE - **L'OREAL**

11 H 20 **OUTIL CRM**

Digitaliser votre force de vente : faciliter les échanges de données et renforcer la proximité entre commerciaux, siège et clients

- Partage d'informations, simplicité d'utilisation, valorisation des équipes... : un outil pour une force de vente connectée
- Quel processus de mise en place et comment embarquer les équipes
- Les opportunités d'un outil au service de tous et évolutif en fonction des besoins terrain-siège

> Sophie BOURGEL - **DANONE PRODUITS FRAIS**

11 H 45 **MANAGEMENT ET PARCOURS CARRIERE**

Faire évoluer vos équipes pour gagner en efficacité terrain

- Co-animation en centrales régionales, s'associer à des projets transversaux... : oser de nouveaux modes de collaboration
- S'appuyer sur la valeur ajoutée, l'expertise de vos acteurs en points de vente pour accroître votre chiffre d'affaires
- Comment développer, fidéliser et favoriser l'évolution de vos équipes : le projet Dare Win

> Olivier CHAUSSON - **ECKES-GRANINI**

12 H 10 **VISION D'EXPERT**
Les innovations au service de la performance commerciale

> Intervenant proposant des solutions innovantes

12 H 40 **Déjeuner et networking**

L'EXECUTION PARFAITE, LEVIER D'ACTIVATION DES VENTES

14 H 30 **Redimensionner et redéfinir vos dispositifs forces de vente pour viser l'exécution parfaite**

- Quel profil de vendeurs pour quelles missions en points de vente
- Hyper, super, proxi ou drive : quelles approches adopter selon les circuits
- Renforcer le nombre de promoteurs pour augmenter la fréquence de visite et accélérer l'exécution magasin
- Une approche structurante pour regarder le magasin avec les yeux du shopper : le concept « Perfect Store »

> Matthieu LEROY - **PEPSICO FRANCE**

14 H 55 **Quelles actions terrain pour conquérir de nouveaux rayons et générer des ventes incrémentales**

- Comment sortir de son univers historique et miser sur les tendances de consommation porteuses
- Quelle formation et accompagnement terrain pour relever les challenges de ces nouveaux rayons
- Rayons bio et cuisine du monde : optimiser son référencement en gagnant du linéaire et en accroissant sa visibilité

> Gautier VILLIAUME - **MCCORMICK**

15 H 20 **LANCEMENT DE PRODUIT**

Comment s'imposer en un minimum de temps sur un marché fortement disputé

- PLV, mises en avant, displays, promotions, animations-dégustations, activation digitale... : miser sur un dispositif complet 360°
- Quel rôle majeur des forces de vente dans ces lancements réussis et la montée rapide en DN
- Bilan chiffré du lancement gagnant de Hula Hoops

> Clément POLITI - **INTERSNACK**

ALLER CHERCHER LA CROISSANCE SUR DE NOUVEAUX CIRCUITS

15 H 45 **HORS-DOMICILE**

Expérimenter et saisir les opportunités commerciales des nouveaux réseaux

- Les nouveaux codes de conso, adn de marque, diversification assortiments... : s'adapter aux besoins et à la diversité des concepts et chaînes de restauration
- S'inscrire dans des stratégies commerciales différenciées pour gagner en efficacité
- Comment capitaliser sur les bonnes pratiques du hors-domicile en GMS

> Isabelle BASTIEN - **COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS**

16 H 10 **TABLE RONDE DE CLÔTURE**

Proximité, drive... les clés de la réussite sur ces circuits générateurs de croissance

- Quelle organisation pour développer votre présence et maximiser votre impact en magasin
- Référencement, merchandising, promotions : quelles actions pour tirer profit de ces circuits
- Comment faire la différence sur le terrain

> Nicolas BESNARD - **PROCTER & GAMBLE FRANCE**

> Pascal JACQUIN - **JACOBS DOUWE EGBERTS FRANCE**

16 H 50 **Fin de la journée**

INTERVENANTS



Guillaume ARFEUILLERE
Directeur commercial des forces de vente
L'OREAL



Isabelle BASTIEN
Directrice nationale des forces de vente
COCA-COLA EUROPEAN PARTNERS



Nicolas BESNARD
Directeur commercial
PROCTER & GAMBLE FRANCE



Sophie BOURGEL
Responsable animation des ventes
DANONE PRODUITS FRAIS



Olivier CHAUSSON
Directeur national des ventes
ECKES-GRANINI



Daniel DUCROCQ
Directeur commercial
NIELSEN



Eric GRASLAND
Président
UPSELL



Pascal JACQUIN
Directeur commercial
JACOBS DOUWE EGBERTS FRANCE



Matthieu LEROY
Directeur national des forces de vente GMS
PEPSICO FRANCE



Nicolas OUZIEL
Directeur général développement France
FLEURY MICHON



Clément POLITI
Directeur national des ventes
INTERSNACK



Gautier VILLIAUME
National sales director - consumer france
MCCORMICK

À ne pas manquer !

Trophées LSA des Forces de vente 6 juin 2018



Vos équipes commerciales ont relevé le défi de la croissance en 2017 ?

Déposez votre candidature **avant le 20 avril 2018** pour remporter un Trophée lors du dîner de gala !



Plus d'informations :

> Marlène HERVOUET au 01 77 92 98 76 ou trophees.fdv@lsa.fr

Nos prochaines conférences

MARKETPLACE

Quelle stratégie de vente pour performer sur ce nouveau canal

20 juin 2018, Paris

BOISSONS EN GMS

Miser sur la différenciation pour dynamiser vos ventes

26 juin 2018, Paris

CONGRES STRATEGIES COMMERCIALES

Le rendez-vous incontournable de l'année

3 octobre 2018, Paris

Retrouvez tous les événements LSA sur :
events.lsa-conso.fr

Informations pratiques

Date et lieu

Mercredi 6 juin 2018

PAVILLON ROYAL, PARIS

Carrefour du bout des lacs,

1 Route de la Muette à Neuilly - 75116 PARIS

Tél. : 01 58 01 11 11

Métro : Porte Dauphine (ligne n°2)

Des minibus assureront la navette entre le métro Porte Dauphine et le Pavillon Royal de 8 h à 10 h et de 16 h à 17 h 30. Point de départ des navettes : devant la gare RER - Trajet estimatif : 10 minutes
Parking privatif

Inscription

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

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

Notre partenaire



UP SELL : les atouts d'un spécialiste de la force de vente externe

UP SELL, expert en force de vente externalisée, accompagne ses clients dans leur développement et active le processus interne qui consiste à repenser les objectifs et l'organisation. Cela permet de trouver de nouvelles sources de croissance et d'améliorer l'efficacité commerciale. La particularité d'UP SELL est sa grande réactivité et sa flexibilité, lui permettant de s'adapter à un environnement en perpétuel mouvement.

Pour répondre à ces exigences, UP SELL crée en interne des outils innovants et des process efficaces qui font leur preuve auprès de ses clients et des professionnels : UP SELL est l'entreprise la plus primée de ses dernières années dans la catégorie « Force de Vente externalisée » par la presse spécialisée et notamment par LSA.

www.upsell.fr

Nos soutiens



L'Association Nationale des Industries Alimentaires (ANIA) rassemble 20 fédérations nationales sectorielles et 23 associations régionales des industries alimentaires. Elle représente plus de 11 800 entreprises alimentaires de toutes tailles et de tous secteurs. Elle est le porte-parole de l'industrie alimentaire et agit pour promouvoir les intérêts des entreprises du 1^{er} secteur industriel français.

www.ania.net



La FEEF, Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France, rassemble 700 entreprises indépendantes.

Sa vocation est de fédérer, représenter et promouvoir ces dernières notamment dans le cadre d'un dialogue permanent avec les enseignes de la grande distribution. La FEEF, défenseur de l'entrepreneuriat indépendant, entend faire valoir le rôle des PME (99,8 % des entreprises françaises) comme véritable poumon de l'économie d'aujourd'hui. Elle prend position sur la relation industrie/commerce avec une vision unique « d'apporteur de solutions commerciales concrètes », « d'optimisateur du courant d'affaires », notamment via les contreparties négociées.

Elle fournit un sourcing de qualité aux enseignes GD, RHF, GSS et e-commerce.

Elle fait entendre sa voix sur la baisse des marges, la différenciation, la relation dans le box, pour créer un commerce vraiment responsable et affirmer l'équilibre des parties. La FEEF a lancé la marque collective PME.

www.feef.org

