



© spaco-ads.com



CONFÉRENCE

FORCES DE VENTE

2 DÉCEMBRE 2020 - 17^e édition

S'ADAPTER POUR PERFORMER

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE :



Guillaume ARFEUILLÈRE
Directeur Commercial
des Forces de Vente
L'ORÉAL



Thierry COULOMB
Président
**ITM ÉQUIPEMENT
DE LA MAISON**



Pierre-Yves DELORME
Directeur National
des Ventes
FERRERO



Aurélie MESLAGE
Directrice Nationale
des Ventes
**ORANGINA
SUNTORY FRANCE**



Stéphane SINOPOLI
Adhérent de la Direction
Commerciale
INTERMARCHÉ

Notre partenaire
PREMIUM



Notre partenaire
PITCH



Nos soutiens



Avant-propos

Après une période de confinement, suivi d'une reprise très encadrée, les équipes Forces de vente ont dû se réinventer et s'adapter.

Dans une période de crise COVID cumulée à un commerce en pleine mutation (multiplication des formats, nouveaux concepts et performances du Drive, du e-commerce et de la Proxi), les forces commerciales adoptent plus que jamais de nouvelles manières de travailler.

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

Dans ce contexte, comment les managers ont-ils conservé des équipes connectées entre elles et motivées ?

Quelles ont été les priorités et actions de reprise ?

Face à la multiplication des circuits, quelle organisation mettre en place pour maximiser la productivité des équipes ?

Comment viser l'exécution parfaite en magasin en s'adaptant aux changements et conquérir les nouveaux circuits générateurs de croissance ?

Quel sera l'avenir des différentes fonctions qui composent les Forces de Vente ?

Pour répondre à toutes ces problématiques, LSA réunira pour sa 17^{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.

Nouveauté 2020 : la parole sera donnée aux étudiants de la chaire grande consommation de l'Essec pour partager leurs attentes et perceptions sur les métiers des forces de vente.

Mais aussi, **en exclusivité** cette année, **Stéphanie Sinopoli, Adhérent de la Direction Commerciale d'INTERMARCHÉ ALIMENTAIRE** et **Thierry Coulomb, Président de ITM ÉQUIPEMENT DE LA MAISON** interviendront afin d'apporter leur vision, leurs attentes et répondre à vos interrogations.

Nous vous attendons le **2 décembre 2020 au Pavillon des Etangs** pour ce moment d'échange et de partage.

Réservez sans plus tarder votre place !

Sans oublier la 10^e édition de la soirée des **Trophées Forces de Vente** qui récompensent les Equipes, les Stratégies et Opérations commerciales les plus innovantes. Pour cette édition anniversaire, **Thierry COTILLARD, président INTERMARCHÉ et NETTO** nous fera l'honneur de sa présence accompagné d'une invitée surprise ! N'oubliez pas de réserver votre place au dîner.

Élodie GALLIOD
Coordinatrice Évènements 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...



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

8H30 **Accueil des participants**

9H10 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**

> Stéphane SINOPOLI - **INTERMARCHÉ**

9H40 **TRIBUNE D'EXPERT - L'activité des forces de vente en magasin**

- Impact de la loi EGA en année 2 : tendances circuits et enjeux points de vente
 - Les organisations commerciales en 2020
- > Mathieu ANDRE-FEBRERO - **NIELSEN**

10H05 **TÉMOIGNAGE - Comment maintenir une forte croissance**

- Quelle organisation avec notre partenaire Force de Vente externalisée Upsell
 - Le choix des indicateurs de pilotage
 - Les bonnes pratiques que nous avons identifiées et leurs performances
- > Eric GRASLAND - **UP SELL**
> Fabien FERNANDEZ - **ASAHI**

10H35 **PAUSE**

11H15 **TÉMOIGNAGE - Drive, drive piéton, proxi, bio : comment intégrer la stratégie de ces canaux dans la stratégie opérationnelle globale**

- Comment assurer la couverture et le développement des réseaux historiques tout en mettant la pression sur les circuits ou rayons en pleins essors
 - Force de vente externalisée, mutualisée et/ou dédiée : quelle est la bonne organisation pour être en phase avec les mutations de la distribution.
- > Élodie LEMAL - **LACTALIS NESTLÉ ULTRA FRAIS**

11H45 **PITCH - Quels sont les nouveaux outils de relevés, de reporting, de CRM, de crowdsourcing**

> Romain BASEILHAC - **DATAKISS**

11H55 **TRIBUNE D'EXPERT - 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, quelles sont les nouvelles solutions indispensables aux évolutions du métier des FDV

12H15 **DÉJEUNER ET NETWORKING**

13H45 **TABLE RONDE ÉTUDIANTS - Quels sont les attentes des commerciaux de demain**

- Marque employeur engagée, adresse du siège social, salaire... : qu'attendent les futurs commerciaux de leur entreprise
 - Comment les métiers de Forces de vente chez les industriels des PGC sont-ils perçus
 - Quelles sont les évolutions de carrières attendues
- > Étudiants de la chaire Grande Conso - **ESSEC**

14H10 **TÉMOIGNAGE - Former pour performer et retenir ses talents : accompagnez vos équipes vers l'évolution, l'adhésion et la performance**

- Multi-canal, nouvelles générations, évolutions digitales des métiers des Forces de vente... comment adapter son management
- De la formation aux outils fournis : les clés pour permettre l'autonomie des équipes terrain et construire leur montée en puissance
- Compétences et savoir être des collaborateurs, comment les transformer dans un but de performance et d'agilité
- Quelles solutions pour retenir les meilleurs talents et pallier au manque d'adhésion des équipes

> Grégory MALLEVILLE - **EPIDIS**

> Aurélie MESLAGE - **ORANGINA SUNTORY FRANCE**

14H50 **Donner du sens aux métiers terrains**

- Définir les bons indicateurs de performance
- Baisser les temps des relevés pour gagner des temps d'échanges et de négociations
- Valoriser les actions et investissements réalisés en magasin
- Faire des équipes Route des acteurs et ambassadeurs des politiques RSE

> Guillaume ARFEUILLERE - **L'ORÉAL**

15H20 **TÉMOIGNAGES PME & GRANDS GROUPES - Forte saisonnalité, phase de lancement, couverture des différents circuits, nouvelle implantation rayon : Maitriser l'exécution en point de vente**

- Choix de l'organisation optimale pour faire face aux multiples situations : force interne, mutualisation, externalisation...
- Calendrier, phasing, temps de formation et appropriation des équipes, objection des IRP, outils mis en place... : les clés d'un déploiement réussi
- Théâtralisation, évènementialisation : quelles stratégies adopter
- Comment gérer au plus juste les engagements promotionnels

> Marc-Olivier BERNARD - **FABULOUS FRENCH BRASSEURS (FFB)**

> Pierre-Yves DELORME - **FERRERO**

> Richard LEROSEY - **SWANIA**

> Matthieu LEROY - **PEPSICO**

16H20 **ALLOCUTION DE CLÔTURE**

> Thierry COULOMB - **ITM ÉQUIPEMENT DE LA MAISON**

16H50 **FIN DE JOURNÉE**

INTERVENANTS



MATHIEU ANDRE-FEBRERO
Directeur Solutions
Forces de ventes
NIELSEN



Guillaume ARFEUILLERE
Directeur Commercial
des Forces de ventes
L'ORÉAL



Romain BASEILHAC
CEO & Co-fondateur
DATAKISS



Marc-Olivier BERNARD
P.D.G. / C.E.O
**FABULOUS FRENCH
BRASSEURS (FFB)**



Thierry COULOMB
Président
**ITM ÉQUIPEMENT
DE LA MAISON**



Pierre-Yves DELORME
Directeur National des Ventes
FERRERO



Etudiants de la chaire Grande
Consommation de l'ESSEC



Fabien FERNANDEZ
Directeur Commercial
ASAHI



Eric GRASLAND
Président Fondateur
UP SELL



Elodie LEMAL
Directrice Nationale
des Ventes
**LACTALIS NESTLÉ
ULTRA FRAIS**



Richard LEROSEY
Directeur National
des Ventes
SWANIA



Matthieu LEROY
Directeur National
des Ventes
PEPSICO



Grégory MALLEVILLE
Directeur National
des Ventes
EPIDIS



Aurélie MESLAGE
Directrice Nationale
des Ventes
ORANGINA SUNTORY FRANCE



Stéphane SINOPOLI
Adhérent de la Direction
Commerciale
INTERMARCHÉ

Notre partenaire



Fondé en 2010, Upsell est un spécialiste de la force de vente externalisée. Sa spécificité réside dans la mise en place et le management d'équipes de vente « long terme » dédiées à chaque client, et d'outils pointus de collecte et d'analyse des données terrain. L'engagement et les compétences de ses équipes, conjugués à l'efficacité de ses méthodes et à la pertinence de ses recommandations, lui permettent de faire grandir la couverture terrain et la visibilité de ses marques clientes avec une progression supérieure à leur marché. En 2020, Upsell prévoit de réaliser un CA de 10M€ avec 15 équipes de vente dédiées et 150 collaborateurs, intervenant pour plus de 50 marques (des secteurs alimentaire, bricolage, DPH, petit électroménager, santé-beauté, Hitech ...) présentes dans tous les circuits de distribution.

www.upsell.fr

Notre partenaire PITCH



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

Nos soutiens



L'équipe LSA Events met en place pour l'ensemble de ses événements des conditions d'accueil garantissant la sécurité sanitaire du public, des intervenants et des équipes participant à l'organisation. Toutes les mesures barrières et de distanciation physique seront mises en œuvre pour vous accueillir en toute sécurité.



Certifié PEFC

Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées.

pefc-france.org

Informations pratiques

Date et lieu

Mercredi 2 décembre 2020

L'événement se déroulera au Pavillon des Étangs, 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 2 décembre 2020 Pavillon des étangs



Les meilleures stratégies et opérations commerciales pour devenir la préférence client

Les lauréats de cette 10^e édition seront
dévoilés à l'occasion d'un dîner de gala.

Avec la présence exceptionnelle de :



Thierry COTILLARD
Président
**INTERMARCHÉ
ET NETTO**

Réservez votre place au dîner Nombre de places limité

Plus d'informations :

Andréa Traisnel

01 77 92 98 76 ou trophees.fdv@lsa.fr

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



@RencontresLSA