



# DOSSIER DE CANDIDATURE

## RÈGLEMENT

### TROPHÉES LSA DES FORCES DE VENTE 2026

#### ARTICLE 1 – L'ORGANISATEUR

Les TROPHÉES LSA DES FORCES DE VENTE sont organisés du 1<sup>er</sup> décembre 2025 au 20 mars 2026 par : GROUPE INDUSTRIE SERVICES INFO Société par actions simplifiées au capital de 38 628 352,10 € - RCS Nanterre 442 233 417 dont le siège social est situé au 20 rue des Aqueducs, 94250 Gentilly (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://force-de-vente.eventmaker.io/>

La cérémonie de remise des Prix des TROPHÉES LSA DES FORCES DE VENTE se tiendra le 17 juin 2026 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 25 Trophées spécifiques ouverts à candidature (dont la liste figure au 3.1 du dossier de candidature et à l'article 3 du présent règlement) 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 25 Trophées spécifiques ouverts à candidature, ainsi qu'un Trophée Coup de cœur,. Il décernera également 36 récompenses non ouvertes à candidature sur la base des résultats de l'étude Baromètre LSA.



# 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 SERVICE COMMERCIAL – EXTERNALISATION des Forces de vente – OPERATIONS/ANIMATIONS COMMERCIALES), le jury décernera 3 trophées par catégorie selon la taille de l'entreprise candidate et son chiffre d'affaires : Grand Groupe, PME/TPE, ETAL.

- **TROPHÉES RÉCOMPENSANT LES MEILLEURES OPÉRATIONS ÉVÉNEMENTIELLES – 3 Trophées**  
(Temps fort distributeur, anniversaire de marque, opération multimarque, saisonnier, opération « pirate », opération régionale, coupe du monde 2026...)
- **TROPHÉES RÉCOMPENSANT LES MEILLEURS LANCEMENTS DE PRODUIT – 3 Trophées**  
(Promotion d'un nouveau produit ou d'une nouvelle gamme en surface de vente...)
- **TROPHÉES RÉCOMPENSANT LE MEILLEUR DISPOSITIF MERCHANDISING – 3 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 – 3 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...)
- **TROPHÉES RÉCOMPENSANT LES MEILLEURES FORCES DE VENTE IMPULSE – 3 Trophées**  
(Réalisation commerciale d'une force de vente de la grande consommation dédiée aux circuits hors-domicile, cash & carry et/ou petite proximité)
- **TROPHÉES RÉCOMPENSANT LA MEILLEURE UTILISATION DE LA DATA, DE L'IA, ET DES OUTILS INFORMATIQUES - – 3 Trophées**  
(Mise en place d'algorithmes de tarification dynamique, développement d'un programme d'analyse des datas consommateurs, utilisation de modèles prédictifs, déploiement d'un assistant IA...)
- **TROPHÉE LE MEILLEUR SERVICE COMMERCIAL – EXTERNALISATION des Forces de vente – OPERATIONS/ANIMATIONS COMMERCIALES – 1 Trophée**
- **NEW : TROPHÉES RÉCOMPENSANT LES MEILLEURES INITIATIVES AUTOUR DE L'UNIVERS DU JOUET – 3 trophées**  
(Innovations ludiques en point de vente, opérations créatives valorisant le jeu ou la culture jouet, dispositifs favorisant l'expérience, la découverte ou la pédagogie autour des produits destinés aux enfants et aux familles...)
- **NEW : TROPHÉES RÉCOMPENSANT LES MEILLEURS PROJETS LA CONSO S'ENGAGE – 3 trophées**  
(Actions responsables menées en point de vente, dispositifs valorisant la consommation durable, initiatives sensibilisant les shoppers aux enjeux environnementaux ou sociétaux, programmes d'engagement ou de solidarité intégrés au parcours d'achat...)

### 3.1.2 Trophée Collaborateur

- **TROPHÉE RÉCOMPENSANT LA RÉVÉLATION COLLABORATEUR - 1 Trophée**  
(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...)



# 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 20 trophées spécifiques ouverts à candidature.

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.

### 3.2.2 TROPHÉE COUP DE POUCE DE LA REDACTION - SECTEUR NON ALIMENTAIRE

Le Trophée Coup de pouce de la rédaction récompense une réalisation remarquable dans le secteur non alimentaire parmi l'ensemble des candidats à l'un des 25 trophées spécifiques ouverts à candidature hors Trophée Collaborateur (lancement de produit, opération événementielle, animation...).

### 3.2.3 TROPHÉES BAROMETRE

En plus des Trophées spécifiques listés ci-dessus, l'Organisateur décernera 36 récompenses 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 ainsi que du top 15 des PME en France dans 9 univers.

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

## ARTICLE 4 – CANDIDATURES

Pour s'inscrire et participer aux Trophées LSA des Forces de vente 2026, 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 2025** et **20 mars 2026**. Le candidat devra produire une preuve de réalisation datée.



# DOSSIER DE CANDIDATURE

- 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.

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://force-de-vente.eventmaker.io/inscription> en choisissant une formule d'inscription correspondant à votre candidature :

# DOSSIER DE CANDIDATURE

| GRANDES ENTREPRISES<br>ETI                                            |                                                              | PME –TPE                                                                 |                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| OFFRE ÉQUIPE                                                          | OFFRE DOSSIER/<br>PLACE                                      | OFFRE ÉQUIPE                                                             | OFFRE 1<br>DOSSIER/PLACE                                  |
| 1 dossier de candidature<br>+<br>1 table d'équipe au dîner<br>de gala | 1 dossier de candidature<br>+<br>1 place au dîner de<br>gala | 1 dossier de<br>candidature<br>+<br>1 table d'équipe au<br>dîner de gala | 1 dossier de candidature<br>+<br>1 place au dîner de gala |
| 8 places au dîner                                                     | 1 place au dîner                                             | 8 places au dîner                                                        | 1 place au dîner                                          |
| 3 995 €                                                               | 890 €                                                        | 3 250 €                                                                  | 690€                                                      |

Pour ajouter les prestations suivantes à ces formules, **contactez l'adresse mail suivante** : [trophees.fdv@lsa.fr](mailto:trophees.fdv@lsa.fr) :

- Dossier de candidature supplémentaire
- Place supplémentaire au dîner de cérémonie
- Restitution simple ou détaillée de l'évaluation du baromètre LSA de la performance commerciale

▪ **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 2026 » - Pôle événements - 20 rue des Aqueducs, 94250 Gentilly/  
[trophees.fdv@lsa.fr](mailto:trophees.fdv@lsa.fr))
- **Par virement bancaire** :  
Domiciliation : Société Générale  
Banque : 30003 - Code guichet : 03640 - N° de compte : 00020027490 - Clé RIB : 66  
BIC : SOGEFRPP - IBAN : FR76 3000 3036 4000 0200 2749 066



# DOSSIER DE CANDIDATURE

*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 20 mars 2026**.  
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 20 MARS 2026.**

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 2026 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.

- 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(e). Il indemniserà 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 20 mars 2026 seront soumis à un jury composé d'experts de la grande consommation et de membres de la rédaction de LSA.



# DOSSIER DE CANDIDATURE

Le jury se réunira en avril 2026 pour désigner les lauréats des 20 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 (pourcentage représentant le nombre de magasins dans lesquels le produit est distribué / nombre de magasins total distribuant ce type de produits)
- Caractère innovant des Stratégies

## 6.2 Trophée Coup de cœur

Parmi l'ensemble des candidatures complètes à l'un des 20 Trophées spécifiques ouverts à candidature, la rédaction de LSA désignera le lauréat du Trophée Coup de cœur.

## 6.3 Trophée Coup de pouce de la rédaction – Secteur non alimentaire

Le Trophée Coup de pouce de la rédaction récompense une réalisation remarquable dans le secteur non alimentaire parmi l'ensemble des candidats à l'un des 25 trophées spécifiques ouverts à candidature (lancement de produit, opération événementielle, animation...).

## 6.4 Trophées non ouverts à candidature

Les lauréats seront déterminés par les résultats de l'étude « Baromètre LSA 2026 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 17 juin 2026 à Paris.

Toute inscription aux Trophées LSA des Forces de vente 2026 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 mai 2026.

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 Événements/Trophées

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



# DOSSIER DE CANDIDATURE

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 2026"

Seuls les lauréats d'un Trophée sont autorisés à utiliser les noms et logo « TROPHÉES LSA DES FORCES DE VENTE 2026 » 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 – DONNES PERSONNELLES

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, pour son compte ou celui de ses clients, des propositions commerciales, 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.

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://force-de-vente.eventmaker.io/>

**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.

**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



# DOSSIER DE CANDIDATURE

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.

**Gentilly, le 1<sup>er</sup> décembre 2025**

---