



SALES & MARKETING

L'EXPERT DU FIELD MARKETING
DEPUIS 30 ANS

- 01** Le Field Marketing

- 02** MGS Sales & Marketing, un acteur historique du Field Marketing

- 03** Les engagements de MGS Sales & Marketing

- 04** MGS Sales & Marketing en bref

Contact presse :

Marie-Claude Jonquoy-Michalon - COM•MEKONG
22-24, rue Myrha - 75018 Paris
Mobile : 06 60 47 76 38 - Tel : 01 42 58 69 22

01. LE FIELD MARKETING

L'EXPERTISE DU FIELD MARKETING AU SERVICE DES MARQUES

Selon le SORAP (Syndicat des Professionnels de l'Action Commerciale Terrain), le marché a progressé en 2014 de + 10,1% :

+ 10% pour l'animation commerciale

+ 5,4% pour les Forces de Vente

+ 25,3% pour le merchandising

... et sur le marché de l'externalisation des forces de vente

Les points de vente GSS, négoces, pharmacie représentent jusqu'à **52%** des missions de l'externalisation (48% pour les enseignes de la grande consommation).

Dans un contexte économique tendu où les marques s'affrontent dans une concurrence acharnée, attirer un consommateur toujours plus averti est souvent une question de survie pour les entreprises. Une relation privilégiée entre le consommateur et la marque est plus que jamais d'actualité.

C'est là tout l'enjeu et la force du Field marketing : dynamiser la présence des marques en magasin et animer les points de vente pour susciter chez le shopper l'envie de découvrir et d'acheter le produit, le service, la marque.

Qu'il s'agisse de théâtraliser des actions en magasin, de lancer un nouveau produit, de recruter ou de fidéliser les consommateurs, de développer des ventes, de renforcer le capital sympathie d'une marque, le field marketing est un véritable trait d'union entre des marques et le shopper.

L'animation commerciale et la vente-conseil consistent à faire connaître et essayer des produits ou des services au travers d'un ensemble d'opérations événementielles s'appuyant sur des forces de vente terrain. Composantes essentielles de l'attractivité des points de vente, elles restent plus que jamais d'actualité. Grâce à elles, la marque ou/et l'enseigne va faire vivre au consommateur/shopper une expérience qui déclenchera la préférence et l'achat.

02. MGS SALES & MARKETING, UN ACTEUR HISTORIQUE DU FIELD MARKETING

Spécialiste du Field Marketing, MGS Sales & Marketing est devenu en 30 ans l'un des leaders de l'animation et des forces de vente en France.

MGS Sales & Marketing, dirigée par Pascal Guenane, fondateur et Président, a su conserver son indépendance depuis sa création en 1984.

Avec **plus de 90 000 journées d'actions terrain organisées par an (en animation et/ou en forces de vente)**, MGS Sales & Marketing, est un acteur historique du métier de l'animation commerciale et des forces de vente en France.

Depuis sa création, MGS Sales & Marketing a sans cesse construit des solutions innovantes au service des marques et de la distribution, avec des priorités incontournables : l'écoute client, la qualité de service, l'efficacité, la réactivité et la responsabilité environnementale.

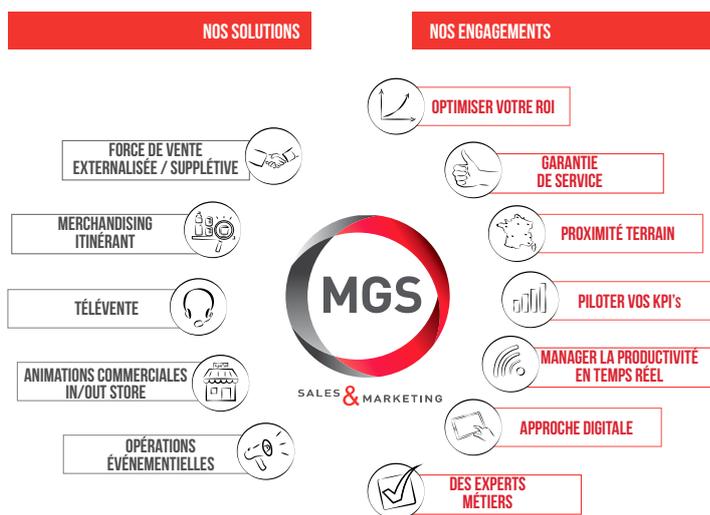
En 30 ans, plus de 300 marques, parmi les plus prestigieuses, ont fait appel à MGS Sales & Marketing pour leurs campagnes d'Animation Commerciale/Forces de Vente, dont : Cémoi chocolatier, General Mills, Groupe Seb France, Mondelez, Nestlé France, etc...

30 ANS DE PROFESSIONNALISME RÉCOMPENSÉ



ecoVadis
SUSTAINABLE SUPPLY MANAGEMENT

TROPHÉES ACTION commerciale laureat 2009
TROPHÉES ACTION commerciale laureat 2010
TROPHÉES USA 2014
TROPHÉES USA 2012



LA PROXIMITÉ GÉOGRAPHIQUE... LA FORCE DE MGS SALES & MARKETING

MGS Sales & Marketing est une société qui couvre l'ensemble du territoire national avec 3 directions régionales : Paris (siège), Lyon, Le Blanc et 6 antennes régionales.

Cette volonté stratégique d'implantation régionale assure un maillage serré du territoire hexagonal pour répondre à la problématique des clients, en maintenant une meilleure proximité avec les équipes d'animation sur le terrain et des forces de vente.

En terme de relation avec ses clients, être proche des spécificités, de la culture et de l'environnement régional, est une priorité commerciale différenciatrice chez MGS Sales & Marketing.

«La décentralisation nous permet d'être au plus près de nos équipes, de fidéliser nos intervenants. Elle permet une relation personnalisée avec chacun et chacune pour promouvoir les évolutions internes, accélérer la montée en compétence, valoriser l'autonomie et le sens des responsabilités, donner du sens à chaque niveau.» font remarquer les 2 directeurs de département.

ANIMATION ET FORCES DE VENTE... 2 BUSINESS UNITS « EXPERTS »

MGS Sales & Marketing s'est structurée en deux « Business Units » spécialisées, pour un cœur de métier axé sur l'expertise de la vente : l'animation commerciale ou Sell Out, la Force de Vente ou Sell-In. Son but : répondre au mieux aux attentes de ses clients, quel que soit le canal de distribution et l'univers concerné : alimentaire, non-alimentaire, hygiène/santé/beauté, électronique grand public.

A • DÉPARTEMENT ANIMATION COMMERCIALE

SES MISSIONS

Ce département a pour missions de faire de l'animation le levier essentiel entre la marque et le shopper, de faire connaître ou vendre un produit ou un service sur le lieu de vente, de créer un environnement qui renforcera le capital sympathie de la marque tout en favorisant la préférence Produit.

SES PRESTATIONS

- **Animation in store/out of store** : mise en avant via des démonstrations vente, des dégustations vente, de l'échantillonnage/du couponing...
- **Opérations événementielles**, pour créer dans un magasin ou hors magasin un environnement qui fera vivre au consommateur/shopper une expérience unique favorable à la marque.
« Nous devons notre succès à la fidélisation de nos clients. Notre très haut taux de satisfaction client

En 2014, ce sont 70 000 journées d'animation qui ont été réalisées par MGS Sales & Marketing, pour 150 clients, dans 1 200 points de vente.



« Depuis 2007, notre collaboration n'a cessé d'évoluer. Elle a favorisé la réalisation de nos objectifs, l'accroissement de nos parts de marché, le développement de la notoriété des marques du groupe CEMOI. Chaque année, nous avons constaté une progression très significative des ventes et de notre rentabilité. Nous apprécions la réactivité des équipes MGS Sales & Marketing et leur proximité qui facilitent les prises de décision rapides, ainsi que la qualité des reporting, la pertinence des analyses et des recommandations. Au-delà de la relation commerciale, il existe entre les équipes de MGS Sales & Marketing et les nôtres une dimension humaine forte, en phase avec la philosophie du Groupe Cémoi. »

Eric DUBUS, Directeur National des Ventes RHF/Directeur Développement des Ventes, Groupe CEMOI



SES ATOUTS

(99 %) s'explique par la réussite de nos animations et l'accompagnement que nous apportons à nos clients. Celle-ci passe par notre gestion de l'humain, la qualité de notre sourcing, de nos outils de formation et de notre reporting » explique Laurence Donetti, Directrice du Département Animation Commerciale.

B • DÉPARTEMENT FORCE DE VENTE

SES MISSIONS

Les actions Force de Vente pour des produits de grande consommation ont pour objectif de dynamiser la présence d'une marque en point de vente, de renforcer sa visibilité, d'accroître les ventes dans un contexte foncièrement stratégique pour l'industriel.

En BtoB, l'enjeu est identique, les profils des commerciaux sélectionnés et les méthodes de vente sont adaptés à la cible de nos clients.

SES PRESTATIONS

- **Force de vente externalisées** : prospection, négociation, vente...
- **Commando Force de Vente Supplétive** : dispositif tactique pour être au bon moment au bon endroit avec des objectifs très précis.
- **Merchandising itinérant** : théâtralisation, création d'univers, implantations, habillage de meuble, montage de TG, pose de PLV...
- **Télévente...** Le « plus » signé MGS Sales & Marketing, en complément du dispositif terrain pour augmenter la pression commerciale : plus de visites chez les clients ou prospects, sur tout le territoire sans contraintes de distance. Encore plus rapide et à moindre coût !

SES ATOUTS

« Notre perception du métier et l'expertise des équipes en produits de grande consommation comme en BtoB, nous permet d'être force de proposition pour nos clients. MGS Sales & Marketing a su développer une écoute et un accompagnement client unique dans le plus grand respect du résultat et un souci ROIste » commente Jean-Charles Groiss, Directeur du Département Force de Vente.

↳ *« En 2014, ce sont 80 000 visites terrain réalisées dans une parfaite maîtrise du ROI de nos clients. »*

03. LES ENGAGEMENTS DE MGS SALES & MARKETING

Qualité, transparence, engagements de service, culture du résultat, démarche RSE sont les piliers de la philosophie et des engagements de MGS Sales & Marketing.

A • DES VALEURS PORTEUSES DE SENS



B • UNE DÉMARCHE RSE PRO-ACTIVE

La responsabilité sociétale et environnementale des entreprises est au cœur des problématiques de la société. Depuis 2014, MGS-Sales & Marketing s'est engagé dans cette démarche à plusieurs niveaux.

✓ **DIVERSITÉ** : Depuis sa création, la politique RH est fondée sur la motivation des équipes et le respect des règles législatives et sociales (diversité culturelle, égalité professionnelle H/F, aménagement du temps de travail, prévention des risques professionnels,...).

✓ **DÉVELOPPEMENT DURABLE** : Recours aux nouvelles technologies dans les process afin de favoriser la dématérialisation des documents. Tout est mis en œuvre pour faire adopter par les collaborateurs le tri-sélectif.

✓ **ÉTHIQUE** : Respect de la loi sur le prêt illicite de main d'œuvre et le délit de marchandage.

Une récompense à la hauteur de la démarche engagée !

Ecovadis a remis à MGS Sales & Marketing la « Quotation Or 2014 », pour récompenser sa politique sociale, d'éthique des affaires, de relations avec ses fournisseurs et son impact environnemental.

« Cette démarche RSE en constante évolution s'inscrit dans nos partenariats avec nos clients. Nous favorisons la collaboration avec les partenaires développant eux-mêmes une politique RSE », indique Jean-Charles Groiss.

C ● UNE POLITIQUE DE RECRUTEMENT ET DE FORMATION POINTUE... GAGE DE RÉUSSITE DES OPÉRATIONS CLIENTS.

Tous les outils mis en place par MGS Sales & Marketing pour optimiser la qualité du recrutement (base de données interne qualifiée, pré-sélection à distance au moyen d'une plateforme Web pour faciliter les entretiens, puis la validation des candidats) et la formation (du briefing au e-learning) ont pour but de proposer les profils les mieux adaptés quelle que soit la mission.

La formation de base vient apporter aux animateurs/animateuses et forces de vente un vrai bagage commercial et les aide à développer leurs compétences. A ceci s'ajoutent des formations « produits » centrées sur les marques concernées par l'opération (séminaires de formation en région, formations en web meeting, formation continue en e-learning de haut niveau). Toutes ces actions de formation contribuent à fidéliser tous les intervenants.

La politique de ressources humaines menée par MGS Sales & Marketing est un autre axe de progression vers une plus grande qualité de services. Elle a pour ambition de valoriser la mission des équipes, d'assurer leur motivation par des opérations d'incentive, de les professionnaliser et d'accélérer leur montée en compétence, de les fidéliser, en valorisant l'autonomie et le sens des responsabilités.

10 000 INTERVENANTS qualifiés et formés

150 COMMERCIAUX spécialisés en Forces de Vente

D ● L'ENGAGEMENT DE SERVICE... UNE PRIORITÉ INSCRITE DANS L'ADN DE MGS SALES & MARKETING

MGS Sales & Marketing poursuit jusqu'au bout sa logique Client en incluant l'engagement de service dans ses prestations.

MGS Sales & Marketing inscrit la culture du résultat dans sa démarche. Dès l'amont pour comprendre, écouter, accompagner le client, s'adapter à ses innovations, puis en proposant le meilleur profil à la mission, l'opération la mieux adaptée à la problématique du client, jusqu'au reporting. Une obligation de moyen pour un ROI optimisé, car de la qualité de la prestation dépend le bon retour sur investissements.

E ● DES SOLUTIONS TECHNIQUES INNOVANTES POUR UNE PLUS GRANDE QUALITÉ DE SERVICE

MGS Sales & Marketing investit régulièrement dans le développement de solutions innovantes pour améliorer de façon constante la qualité de service et s'appuie sur les derniers apports de la technologie et du digital.

Quelques exemples :

✓ La dématérialisation intervient dans les phases recrutement et formation, avec la mise en place d'une plateforme Web de visio-recrutement et de programmes de e-learning.

✓ MGS Sales & Marketing a choisi de se doter d'un parc de 500 tablettes tactiles qui viennent renforcer l'efficacité des actions des équipes des 2 Business Units, tant en Animation Commerciale qu'en Force de Vente. En animation, la découverte des produits devient plus ludique. Elle fournit également la capacité de collecter des avis consommateurs et de mettre en place des trackings.

✓ Le CRM par métier est organisé pour fournir des remontées terrain dès le début de l'opération. Pour la Force de Vente les données sont collectées et transmises en temps réel. Les actions sont géolocalisées.

« Dans mon équipe, une personne de profil « data scientist », est dédiée à la création d'applications CRM propriétaires pour chaque opération » souligne Jean-Charles Groiss.

✓ Les outils de reporting en temps réel permettent une réactivité optimale tout au long de l'opération. Ils assurent un niveau particulièrement élevé de contrôle et d'analyse tant quantitative que qualitative et favorisent la qualité des recommandations.

04. MGS SALES & MARKETING EN BREF

L'ÉQUIPE DIRIGEANTE

Pascal Guenane : Président

Laurence Donetti : Directrice Département Animation Commerciale

Jean-Charles Groiss : Directeur Département Force de Vente

Date de création : 1984

SAS au capital de 1 million d'euros

INFORMATIONS CLÉS



Pour en savoir plus : www.mgs-sam.com

MGS Sales & Marketing
4, place Félix Eboué 75583 Paris Cedex 12
Tél. : 01 56 95 20 00

Contact Presse :

Marie-Claude Jonquoy-Michalon COM•MEKONG
22-24, rue Myrha 75018 Paris
Tel : 01 42 58 69 22 Mobile : 06 60 47 76 38