

PEPSICO FRANCE DOUBLEMENT RECOMPENSE AUX TROPHEES LSA 2017 DES FORCES DE VENTE

Le 19 juin 2017 – Lors de la 7^{ème} édition des Trophées LSA des Forces de vente, qui s'est déroulée le 13 juin, PepsiCo France a été distingué à deux reprises. D'une part comme lauréat, dans la catégorie organisation commerciale, section Impulse, pour son partenariat avec Danone Eaux France dans la commercialisation de leurs produits respectifs sur le marché du hors domicile Grand Paris. D'autre part, PepsiCo France s'est classé deuxième du baromètre LSA des meilleures Forces de vente dans la catégorie Epicerie salée.

Lauréat de la meilleure organisation commerciale Impulse

PepsiCo France a été distingué par les Trophées LSA des Forces de vente pour sa stratégie innovante de partenariat avec Danone Eaux France. En effet, depuis le 3 octobre 2016, les deux Groupes mutualisent leurs portefeuilles de marques de boissons (eaux, jus de fruits et softs sur le marché du hors domicile dans les points de vente à emporter et dans les cafés, hôtels et restaurants du Grand Paris. PepsiCo France et Danone Eaux France capitalisent ainsi sur leurs expertises commerciales respectives sur ces deux circuits et disposent désormais d'un portefeuille de marques unique, couvrant l'ensemble des attentes du consommateur et des moments clé de la journée



Cette nouvelle approche par circuit constitue une véritable valeur ajoutée pour les clients des deux entreprises et les consommateurs : une offre complète, des innovations majeures, des moyens pour développer la visibilité et des temps forts dans les points de vente... Grâce à ce partenariat, PepsiCo France et Danone Eaux France démultiplient leur couverture, leur fréquence de visite et la visibilité de leurs marques dans les points de vente finaux.

Plébiscité par les distributeurs

PepsiCo France a également été classé deuxième au Baromètre des Forces de vente, catégorie Epicerie salée. Ce baromètre se fonde sur une enquête menée auprès des distributeurs, afin d'évaluer les missions et les performances des équipes commerciales des 50 plus grands industriels des PGC en France. Cinq critères étaient évalués : éviter les ruptures, assister dans les réimplantations, présenter des innovations, créer des opérations spécifiques, informer sur la zone de chalandise.

Contacts presse : We agency
Aymeric Staub aymeric.staub@we-agency.fr 01 44 37 22 18
Marlène Dumas marlene.dumas@we-agency.fr 01 44 37 22 49



À propos de PepsiCo France :

PepsiCo France propose un large portefeuille de boissons et de produits alimentaires qui compte des marques de renommée mondiale, comme *Tropicana*, *Lipton Ice Tea*, *Pepsi*, *Bénédicts*, *Quaker*, *Lay's* ou *Doritos* etc. La croissance de la filiale française de PepsiCo repose sur près de 620 collaborateurs qui avec passion, offrent aux consommateurs des produits d'une très grande qualité.

Au cœur de PepsiCo se trouve le projet « *Performance With Purpose* », notre vision pour réaliser des performances à long terme en intégrant la notion de durabilité dans notre stratégie commerciale, laissant ainsi une empreinte positive sur la société et l'environnement. Cette conviction nous conduit à proposer une gamme de boissons et de produits alimentaires alliant plaisir et bien-être, réduire au maximum notre impact environnemental et enfin s'investir auprès de nos collaborateurs et des communautés locales.

Contacts presse : We agency

Aymeric Staub aymeric.staub@we-agency.fr 01 44 37 22 18
Marlène Dumas marlene.dumas@we-agency.fr 01 44 37 22 49