

# Trophées StratCo Run des stratégies commerciales, c'est parti !

Les équipes commerciales fières de leurs plus belles et plus efficaces opérations en magasins pourront s'inscrire au concours sur le site stratcorun.re du 15 avril jusqu'au 31 juillet.

Rien de plus simple pour participer. Le formulaire du concours est à remplir sur le site du congrès, stratcorun.re, à partir du 15 avril. Les points clés à retenir sont les suivants. Les équipes peuvent concourir dans cinq catégories (voir encadré). Trois trophées seront remis par catégorie : or, argent et bronze. Seront appréciées les meilleures forces de vente et les meilleures opérations de théâtralisation et de mise en avant en magasins réalisées entre le 1<sup>er</sup> août 2023 et le 31 juillet 2024. Pour désigner les équipes lauréates du trophée des meilleures forces de vente, les directeurs et directeurs adjoints des 19 hypermarchés de l'île seront interrogés. Les opérations en magasin seront, elles, jugées par un jury de 14 professionnelles et professionnels. S'ajouteront à ces récompenses le coup de cœur du jury, pour donner un maximum de valorisation à toutes les initiatives, ainsi que le coup de cœur d'Yves Puget, directeur de la rédaction du magazine LSA, animateur du congrès StratCo Run.

## 14 " PROS " DANS LE JURY

### ELLES

**Anne Voiry**, directrice commerciale, marketing et communication de SFR Réunion.

**Armelle Garnier**, directrice générale d'Ipsos océan Indien.

**Claire Lacaze**, trade marketing manager chez Brasseries de Bourbon.

**Corinne Loquin**, directrice de la communication et des services clients du Crédit Agricole de La Réunion.

**Emmanuelle Le Solliec**, chef de zone océan Indien du groupe Savencia.

**Muryel Leblanc André**, directrice générale de Bourbon Packaging.

**Virginie Rosset**, directrice commerciale de Royal Bourbon Industries.

### EUX

**Pascal Thiaw-Kine**, président du groupe Excellence, E.Leclerc La Réunion.

**Simon Forster**, directeur de Mondelez océan Indien.

**Frédéric Auché**, président-directeur général de Mascarin.

**Dimitry Louvencourt**, directeur général de Pharma Santé 974.

**Bruno Fourdin**, directeur commercial de Cosmebelle.

**Sylvain Dolo**, directeur de l'hypermarché Carrefour du Sacré Cœur.

**Eric Guigard**, directeur commercial de Mr.Bricolage à La Réunion.



## ► StratCo Run regarde vers l'avenir

Autre nouveauté de la troisième édition du Congrès des stratégies commerciales à La Réunion, les jeunes font leur entrée sur scène ! StratCo Run a le projet d'inviter les écoles de commerce et de management de l'île à assister au congrès en leur faisant désigner chacune, deux étudiantes ou étudiants : l'institut d'administration des entreprises (IAE Réunion), l'école de commerce et de gestion (EGC), Tech de Co (techniques de commercialisation) de l'institut universitaire de technologie (IUT) de Saint-Pierre et l'école de management de La Réunion. Une manière de valoriser également le vivier local des futurs cadres commerciaux et gestionnaires qui va construire l'avenir du commerce réunionnais.

## Les catégories du concours

**Catégorie 1** : Le trophée des meilleures forces de ventes désignées par les 5 enseignes de l'île.

**Catégorie 2** : Le trophée des plus belles théâtralisations des zones promo des points de ventes, en hypermarché et grande surface alimentaire.

**Catégorie 3** : Le trophée de la meilleure opération commerciale en circuit.

**Catégorie 4** : Les meilleures mises en avant : en galeries commerciales, grandes surfaces de bricolage, en pharmacies.

**Catégorie 5** : Le trophée de la meilleure collaboration merchandising entre enseignes et industriels fournisseurs en termes de tenue, livraison et logistique.

Et aussi...

### Les coups de cœur

-Le coup de cœur d'Yves Puget  
-Le coup de cœur du Jury 2024

## L'excellence commerciale, une source d'inspiration et d'optimisme pour tous

Explications et commentaires de Nathanaël Juricic, directeur d'Optimark océan Indien, organisateur du congrès et des trophées StratCo Run 2024.



### Leader Réunion : Pourquoi lancer les trophées StratCo Run ?

Nathanaël Juricic : Derrière les trophées StratCo Run 2024, il y a notre envie de faire connaître les meilleures pratiques et réalisations commerciales de terrain à l'île de La Réunion, car s'y manifestent des talents et des pépites d'excellence. C'est important de valoriser ce qui se fait de mieux. Ces trophées vont afficher cette excellence commerciale, tant en grande distribution alimentaire qu'en enseignes spécialisées, comme le bricolage ou la pharmacie, afin qu'elle soit une source d'inspiration et d'optimisme pour tous. Le but des trophées est de mettre en avant les équipes commerciales et merchandising de terrain et de les valoriser. Elles font un travail acharné et de grandes qualités toute l'année pour proposer les meilleures offres aux distributeurs et proposer les produits dans les meilleures conditions en magasins.

### Quels sont les objectifs des trophées ?

C'est une nouveauté de pouvoir comparer les meilleures pratiques, cela donnera aux forces de ventes de l'ambition pour devenir des références sur le marché réunionnais. Ce moment de partage sera pour les équipes un encouragement à innover dans les offres, les théâtralisations pour présenter des produits, en utilisant de nouvelles idées et concepts qui vont être abordés lors du congrès, notamment avec notre conférencier Xavier Terlet, directeur de l'innovation du SIAL. De plus, être nommé et gagner à cette première édition des trophées commerciaux StratCo Run 2024 sera une reconnaissance et une preuve d'excellence de l'entreprise par ses pairs, mais aussi auprès de ses

clients, de ses partenaires commerciaux, de la métropole et du public. L'image de l'entreprise en tant qu'employeur attractif, innovant, axé sur la performance en sortira renforcée. Cette récompense donnera un statut prestigieux à l'entreprise gagnante. Ce sera un moyen efficace pour elle de communiquer sur ses valeurs et de renforcer la cohésion au sein de l'équipe. Enfin, c'est le début d'une histoire. Chaque année, les titres seront remis en jeu pour gagner ou préserver son excellence commerciale.

### Pourquoi cet accent mis sur les meilleures collaborations merchandising ?

Cette activité clé doit être mise en valeur. Elle est essentielle dans la mise à disposition des produits pour les consommateurs, dans la mise en avant des produits et dans la lutte antirupture des magasins. Il y a des exécutions merchandising exceptionnelles réalisées au quotidien dans les points de vente de La Réunion, c'est une des spécificités de l'île, elles doivent être valorisées. Ce travail de synergie merchandising entre les enseignes, les industriels et les prestataires en termes de commande, de logistique, de livraison et de mise en place dans les magasins permet de garantir des rayons bien achalandés, pleins et bien tenus, grâce à l'expertise catégorielle des assortiments des marques.

### Comment est composé le jury de professionnels qui va élire les meilleurs par catégorie ?

Ce jury est composé d'experts reconnus dans leur domaine, qui comprennent les défis et les opportunités spécifiques liés aux opérations commerciales et merchandising. Leur expertise leur permettra d'évaluer objectivement les performances, les qualités de mise en œuvre et d'exécution. Ils seront capables de reconnaître les opérations qui ont le mieux appliqué la vision stratégique de l'entreprise et atteint les objectifs fixés. Grâce à leur ouverture et à leur objectivité, nous sommes certains que les meilleures opérations seront justement récompensées, au mérite. Enfin c'est la plus belle des reconnaissances, pour les équipes commerciales, d'être élues les meilleures par un jury d'excellence comme celui-ci. Un grand merci à tous les membres du jury pour leur participation.