

# **ASSEMBLEE GENERALE FEEF DU 22 MAI 2024**

2023

# RAPPORT MORAL



## LES 2 FAITS MARQUANTS

- **FEEF: 1er interlocuteur de référence des pouvoirs publics représentant les PME-ETI fournisseurs de la distribution**
- **FEEF: la force du collectif 1049 adhérents (fierté et appartenance)**

2023

# MERCI A TOUS POUR VOTRE INVESTISSEMENT



## EQUIPE

## ET

## ADMINISTRATEURS





- **Une influence directe de la FEEF sur les textes de loi relations commerciales : position de la FEEF votée sur la loi Descrozaille et la loi portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation concernant les PGC**
  - **Loi Descrozaille**
    - Suppression de la possibilité du déréférencement brutal et immédiat du fournisseur par le distributeur
    - Extension de l'encadrement des promotions aux produits DPH
  - **Loi portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation concernant les PGC**
    - Avancement de 15 jours la date de fin des négociations commerciales pour les fournisseurs PMETI soit 15 janvier 2024 et 31 janvier 2024 pour les multinationales ;
    - **Première reconnaissance de la différenciation PME-ETI** dans un texte de loi en matière de relations commerciales sur la base du seuil de 350 M€ de chiffre d'affaires
  
- **Renforcement de notre discours de preuve**
  - Mise en place du baromètre économique avec la Banque de France
  - Réalisation d'une étude juridique sur la différenciation PME-ETI avec le Professeur de droit Cyril Nourissat

2023

# OFFRE DE SERVICES ADHERENTS



## LES 2 FAITS MARQUANTS

Une répartition homogène en rapport avec notre raison d'être

**Record sur la participation aux formations**

**Record d'inscription aux salons**

### RETOUR SUR LES ÉVÉNEMENTS FEEF EN 2023

**158** Événements

**47** Événements physiques

**5 406** TPE-PME-ETI participantes

**6** Chargés d'événements à la FEEF

**65** Décryptages et partages entre adhérents  
*Webinars, ateliers*

**57** Professionnalisation  
*Formations, Parcours, coaching*

**36** Événements Business  
*Petit-Déjeuners, Conventions, Revues de Marché*

**111** Visios  
*Dispo de chez vous !*

**9 263** Participants au global (Enseignes + TPE/PME/ETI)

**Mais aussi :**

- Des connexions business
- Des échanges entre adhérents
- Des decryptages enseignes

Toute l'équipe FEEF vous remercie de votre confiance et vous souhaite de belles fêtes de fin d'année !  
RDV en 2024

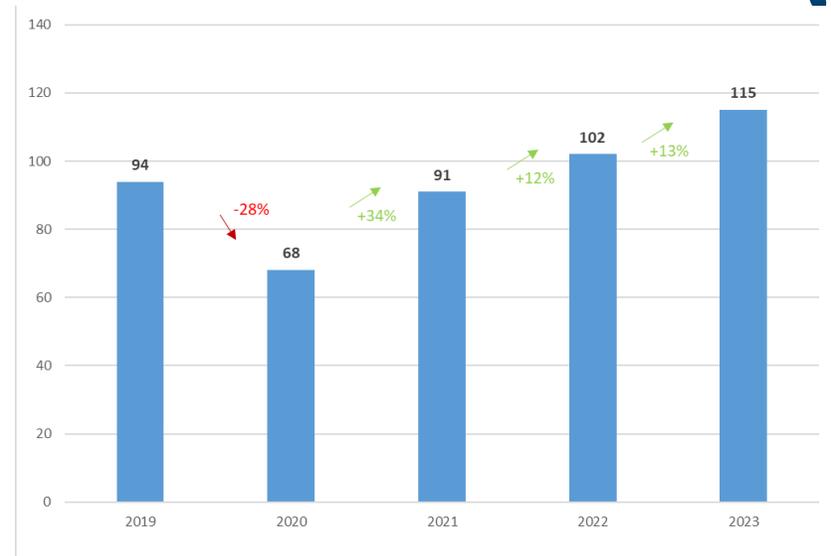
**ÇA, C'EST FEEF**

2023

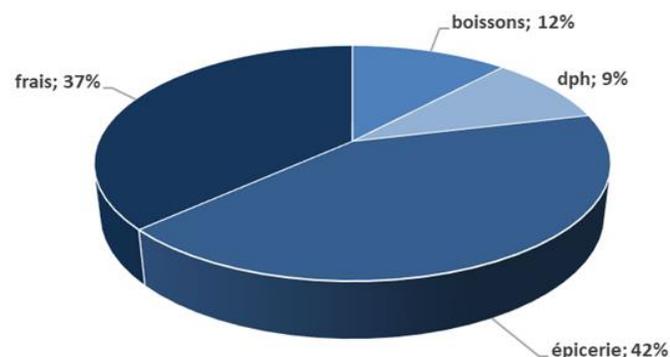
# COMMUNAUTE FEEF



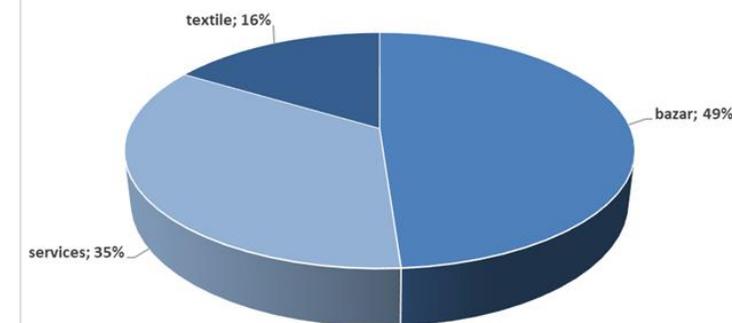
- **Une communauté de 1049 adhérents, dont :**
  - PME : 64%
  - TPE : 23%
  - ETI : 13%
- **Entrants : 115 nouveaux adhérents.**
  - Soit la meilleure année en termes de recrutement depuis 2019.
- **56 sortants** dont près de la ½ pour des motifs financiers.
- **22%** d'adhérents inactifs.



Répartitions des Adhérents FEEF en Alimentaire par catégorie



Répartitions des Adhérents FEEF en Non Alimentaire par catégorie





## ■ GD

- **Soutien juridique pme et contacts directions achats enseignes renforcés dans le cadre des négos anticipées**
  - Echanges DG/Dir achat des enseignes, tour de tables GT enseignes, repères juridiques & boîte à outils, ateliers PME
- **Mouvements d'enseignes, de contacts PME** (Auchan, Carrefour, Casino, ITM)
- **Renouvellement accord enseigne GD** : Leclerc
- **Décryptage stratégies catégorielles tous marchés, toutes enseignes**
- **Animation communautés Textile** (collaboration avec Carrefour) **et Bazar** (étude Circana)

## ■ SPE

- **Découverte de nouveaux opérateurs** : circuit pharmaceutique, enseigne spécialisée bio et discount non alimentaire

## ■ E-COMMERCE

- **Mise en connexion avec leaders GD** (Leclerc & Carrefour) **et retours expérience experts PME**
- **Plans stratégiques et ambitions PME** : rencontre Amazon retail & Market place
- **Cartographie des sites E-Commerce des enseignes de la GD** : actualisation clés d'entrée enseigne et interlocuteurs

2023

## RHD et Club Export



### ■ RHD

- Une présence de la FEEF reconnue au **Sirha en Janvier 2023** avec un programme riche de rencontres des majors
- Le **premier Baromètre** des Relations Business RHD des TPE-PME-ETI qui a suscité l'intérêt de tout l'écosystème
- Une Cartographie via un questionnaire de votre activité RHD pour mieux vous connaître : **vous êtes 600 en RHD**
- Une vision RHD par **lieux et instants de consommation** pour de nouvelles connexions avec de nouveaux acteurs
- Une consolidation de la **relation avec les Majors** avec stratégie 2025/2030, axes MDD et RSE
- Un **éventail d'outils** : études, base documentaire riche, listings de contacts par circuits RHD, pige Presse, ...
- Un **webinaire mensuel** compris dans votre adhésion de « Priorisez vos cibles avec les bases de la RHD en 1H».

### ■ Club Export

- **8 commissions du Club** pour échanger entre vous sur actualités de votre Business Export
- **Une Journée export** en webinaire FEEF/Globalians avec 60 experts Pays en rdv individuel de 30 minutes
- Un accès privilégié au site « **L'Exportateur** » à 147 fiches pays « législation et réglementation pour exporter »
- Des **webinaires Pays** avec GREENSEED lors des commissions du club

2023

## POLE RSE PME+



- **Une année de transition** : 22 nouvelles entreprises labellisées
- **Pilotage et segmentation** des prospects
- **Les Cafés PME+** : un RDV de partage de bonnes pratiques
- **De nouvelles enseignes** emmènent le label
- **Des entreprises labélisées consultées** pour nourrir les outils et plateformes de l'Etat
- **Etude 2 de notoriété** du Label
- **Consultation 2 Parties prenantes**
- **Audit Gestion de Crise** : Identification des fragilités du Label

2023

# COMMUNICATION



## ■ FEEF : Echange et proximité avec les adhérents

- « Ma FEEF » : un espace adhérents plus ergonomique et intuitif avec un temps moyen de connexion sur Ma FEEF de 7'57.
- Un kit de bienvenue pour chaque nouvel adhérent
- Premier Top Innovations PME-ETI avec NielsenIQ

## ■ Une visibilité FEEF et PME+ renforcée

- Relations medias : 556 retombées presse, 82 interviews
- LinkedIn FEEF : +16% d'abonnés

## ■ PME+ : une meilleure valorisation des labellisés

- Nouvelle interface web sur le site PME+ : 1 page enrichie par entreprise, un outil de sourcing pour les enseignes.
- Communication consommateurs co-brandée avec les labellisés pour plus d'impact sur Instagram



- **Faire de la position FEEF un point central de la future réforme des négociations commerciales (« EGAlim 4 »)**
  - **2 propositions clés :**
    - **Différencier** le cadre juridique des fournisseurs en fonction de leur taille (seuil européen de 350M€ de CA Monde) ;
    - **Mettre en œuvre un choc de simplification pour les fournisseurs PME-ETI (<350M€ CA Monde)** par la sanctuarisation du tarif fournisseur.
  
- **Poursuivre l'évangélisation auprès des décideurs sur le rôle moteur et citoyen des PME-ETI FEEF**
  - Nourrir les réflexions du gouvernement sur le **plan de simplification pour les PME-ETI** ;
  - Utiliser le levier des élections européennes pour promouvoir le modèle des PME-ETI des Territoires ;
  - Continuer à faire connaître « **PME+** » auprès des représentants politiques

2024

# OFFRE DE SERVICES ADHERENTS



## 3 IDÉES CENTRALES :

- **Réguler** la gestion des événements tout au long de l'année pour éviter la vague de septembre, octobre, novembre
- **Soutenir** nos adhérents : Catalogue de Formation (offre reconduite) / sur les événements par une bonne connaissance de l'actualité
- **Faire rayonner** le label PME+ sur nos événements

Offre gonflée sur la partie décryptage avec une partie RSE renforcée pour permettre à nos entreprises de se différencier (Décarbonation, communication responsable...)

**Prévision à plus de 170 événements** : Equipe expérimentée au service de l'adhérent (professionnalisation, décryptage et Business).

2024

## COMMUNAUTE FEEF



- **Fidéliser** nos adhérents via une meilleure connaissance de leurs attentes et donc **ciblage** de notre offre de services et réduire les inactifs
- **Renforcer la professionnalisation** de nos adhérents au travers des formations et décryptages (webinar, revues de marché...)
- **Accueillir** de nouveaux adhérents via notre présence sur les **salons professionnels** et via votre **cooptation** régulière



### ▪ GD

- **Renforcer le professionnalisme adhérents dans la négo et pénalités**
- Valoriser et développer l'utilisation des outils FEEF (formations, Boite à outils, SOS ...)
- **Accords : développer l'usage dans la contractualisation et anticiper au regard de l'actualité**
- Mise à jour Auchan, Carrefour et nouveauté Lidl
- **Renforcer le professionnalisme adhérents sur MN, MDD,**
- RDM qualitatives, MN : utiliser les services distributeurs (stats ventes, DN ...), MDD : marchés partagés (saisir opportunités, process appel d'offre, convention FEEF)
- **Encourager des solutions hybrides sur le terrain (force de vente)**
- Identifier les PME sur chaque solution, recenser les besoins et organiser Webinaires sur importance de la FDV et outils disponibles (commissions DPH, Bazar, Bio ...)

### ▪ E-COMMERCE\_

- **Renforcer l'utilisation des catalogues électroniques comme clé d'entrée sur les circuits**
- « Embarquer nos adhérents » via rencontres éditeurs
- **Identifier et animer la communauté via des retours expérience pme**
- Cartographier nos adhérents et organiser webinaires thématiques animés par des experts PME
- **Aider à la fluidification de la relation commerciale de nos adhérents avec les principaux pure player**
- Identification irritants, signature accord Amazon, webinaire La Fourche

### ▪ SPE

- **Rebond du bio : adapter son offre bio pour pérenniser : data marché ; rencontre Biocoop**
- **Rencontres enseignes bio via débriefing étude attentes adhérents FEEF**
- **Diversifier son CA via nouveaux opérateurs : Thiriet, jardineries groupe Invivo**

2024

RHD



## ■ RHD

- **Le 2ème Baromètre** de vos relations Business RHD 170 répondants, pour mieux vous représenter dans l'écosystème économique, média et politique
- La Cartographie devient **un Panorama** de votre activité RHD (fin d'année) pour une reconnaissance solide des PME-ETI de la FEEF en RHD
- Des premiers **accords FEEF en RHD** avec des Majors (Metro en finalisation sur Juin, Sodexo, Pomona et Promocash en perspectives pour Fin 2024/2025)
- Une boîte à outils de « **Fiches pratiques** » focus RHD : la RSE, La MDD , la Digitalisation, Les Opérateurs, mon Produit sur quel circuit, ...surveillez le FIF!
- **2 nouveaux partenariats** : Circana pour la data Marché et Strateg'eat pour les tendances Marché, accessible via les ressources documentaires et webinaires
- Une année riche **en Events** (déjà 17 en S1), de décryptage, de connexion business, réglementation, et données marché et infographies...surveillez l'Agenda!
- Préparation du programme **Sirha Janvier 2025** et **Convention RHD** en Mars 2025

## ■ Club Export

- **2 journées 100% Export** : au SIAL avec experts Pays de GreenSeed sur le stand FEEF, en webinaire décembre « Quel potentiel pour mon produit sur 5 Zones Export » avec Globalians
- **Ressources documentaires** : Une MAJ des Incoterms en vigueur, Pige Presse du MOCI, Fiche Pays « connaître les exigences réglementaires et documentaires pour exporter » et les présentations du Marché Allemand et du Marché Belge
- **La Communauté** : Sondage en ligne pour cartographier la communauté Export de la FEEF et Groupe WhatsApp pour échanger en plus des commissions

2024

# POLE RSE PME+



225\*

ENTREPRISES  
LABELLISEES  
(à fin mai  
2024)

25 000

SALARIES impliqués et  
moteurs

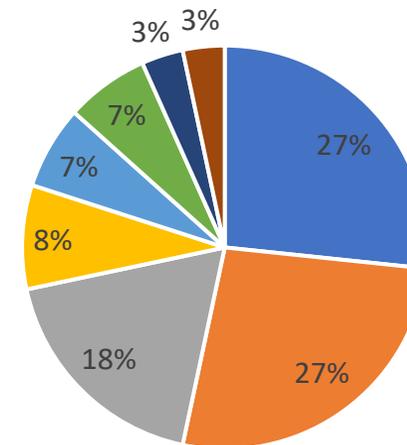
10,4 milliards €

CHIFFRES AFFAIRES

Plus de 300

SITES PRODUCTION EN  
FRANCE

## Origine appels entrants



### Depuis janvier:

- 8 nouvelles labellisations depuis janvier/ 4 sortants
- 20 entreprises en cours de labellisation
- 10 audits planifiés 2024 en prévisionnel

• 60 Appels entrants



- Prospection / Adhésion à la FEEF
- Salons (régionaux)
- Site PME+
- Appels / Mails directs
- Entreprises filles / cooptation
- Webinars PME+
- Matinée d'information FEEF
- Via les collaborateurs FEEF

2024

## POLE RSE PME+



### ▪ **Les priorités:**

- Se réappropriier le label, être en maîtrise des données et du pilotage et des labélisations
- Consolider, protéger et développer le label

• **Création de poste:** arrivée Emmanuelle Mananne, chef de projet RSE



• Définir la Raison d'Être du Label

• Enclencher la refonte du référentiel (négoce, indicateurs et CSRD)

• Piloter: une plateforme de digitalisation, la FEEF = administrateur

• Accélérer la transformation dans l'objectif de **45 nouvelles labélisations**

• Renforcer l'équipe Ambassadeurs par un appel à candidature

• Capitaliser sur les 10 ans du label pour élargir la visibilité consommateur et l'implication des enseignes/opérateurs RHD

• Journée des labélisés 28 mars 2024/ Une opé commune sur 1<sup>er</sup> trimestre 2025 et dispositif FEEF /Prix spécial FEEF d'OR 2025

• Elaborer un parcours RSE en réponse aux nouveaux enjeux réglementaires et parties prenantes

2024

# COMMUNICATION



## ■ FEEF : Faire de notre singularité une force

- Recueillir l'information auprès des adhérents pour une communication concrète et chiffrée
- Valoriser la communauté **non-alimentaire**
- Faire entendre les propositions de la FEEF sur la refonte des négociations commerciales
- Renforcer l'attractivité et le positionnement de la FEEF via un nouveau site public
- Se démarquer au travers de temps forts et de partenariats (FEEF d'OR, SIAL, MIF, SIRHA, NATEXPO, Trophées RMC PME...)

## ■ PME+ : Les 10 ans du label



- Un fil rouge sur 2024/25 #Merci #10ansEngagements
- Un nouveau site web plus institutionnel
- Une nouvelle Newsletter LinkedIn mensuelle
- Opé enseignes 2025 : Un plan d'actions qui impliquera les labellisés



