

Identifier les incontournables du commerce de demain... Par principe, l'exercice est périlleux. Pour autant, le contexte dans lequel les commerçants auront à exercer demain est finalement assez aisé à décrire : exactement l'inverse de ce qu'ils ont connu depuis 30 ou 40 ans ! Au développement continu de la consommation a succédé en effet une phase de flatitude durable. Pas nécessairement une croissance zéro, mais notablement plus faible que dans les décennies précédentes. En parallèle, l'offre commerciale ne cesse de se développer, tant off-line qu'on-line.

Imaginer le commerce de demain peut se résumer en une question : **QUE METTRE EN ŒUVRE POUR ÊTRE PRÉFÉRÉ ?** Quels sont les thèmes incontournables qu'il est nécessaire d'investiguer ? Nous en avons retenu 25 qui s'articulent en quatre ambitions : assurer ses fondamentaux, intégrer la révolution digitale, créer la différence et anticiper sur les fils de demain. Ces quatre ambitions étant, dans notre vision, le préalable à toute préférence.

Olivier Dauvers, Frank Rosenthal

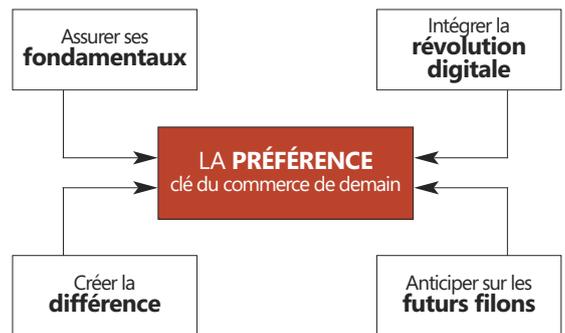
## Les 25 INCONTOURNABLES

### Un GUIDE FACILE À UTILISER



Pour chaque thème, une approche théorique (Ce que c'est ? Pourquoi c'est important ? Quels défis ? etc.) et des exemples pour alimenter votre propre réflexion.

- Confiance
- Commerce participatif
- Coût-Outil
- Cross-canal
- Expérience client
- Drive, Click & collect
- Loyalty (et big data)
- Préparation des achats
- Promotion, théâtralisation
- Réseaux, médias sociaux
- Value for money



- S'engager/militer
- Abonnement
- Perkonomies
- Commerce de flux
- Personnalisation
- Consommation et développement durable
- Relation client
- Distri-ration
- Événementialisation
- Less is more (and go faster)
- Retailtainment
- Local commerce
- Surprendre/Etonner
- Réhumaniser

308 pages, 32 €

Disponible sur [www.olivierdauvers.fr](http://www.olivierdauvers.fr) (rubrique Shop)

Plus d'infos / Dégressifs pour commande en nombre : [romain.molay@editionsdauvers.fr](mailto:romain.molay@editionsdauvers.fr)