

# LES DOSSIERS

## GRANDE CONSO



# Intermarché Dole (Jura)

[JUN 2015]



**BRICOLAGE**

**MAISON**

**MULTIMÉDIA**





Le saviez-vous ?  
Le petit déjeuner  
est apparu au 19<sup>e</sup> siècle.



LE MATIN



BRICOLAGE

Une jolie table  
pour commencer  
la journée

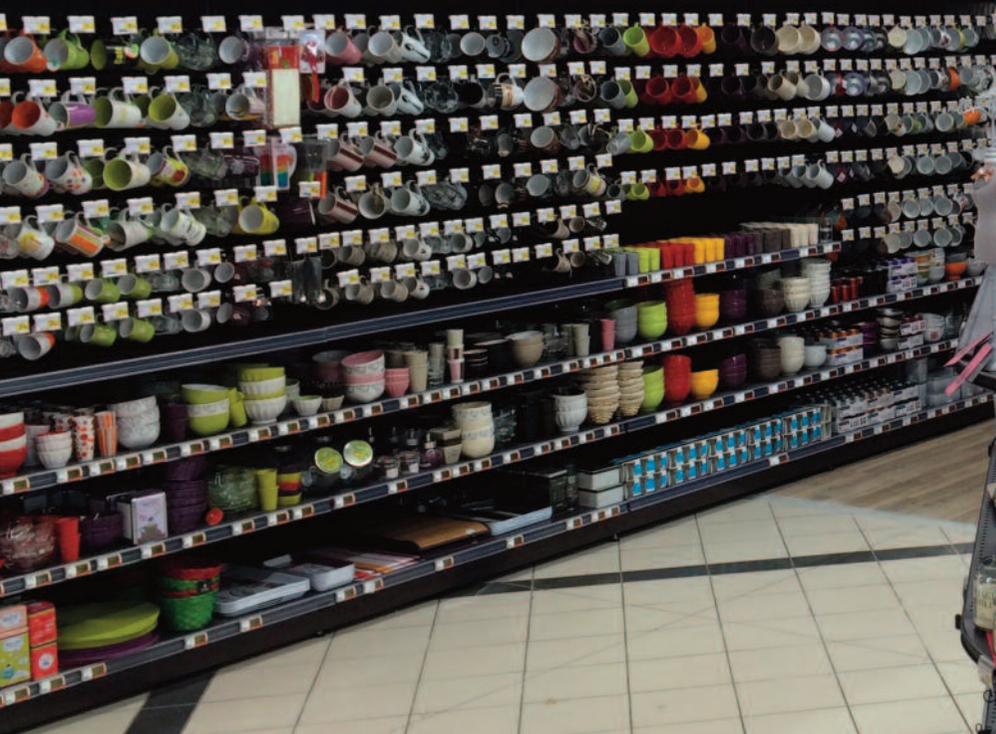


Un plaisir de  
diner



TOUT POUR  
CUISINER

**MAISON**





LA BEAUTÉ

BÉBÉ

BEAUTÉ

la Parapharmacie  
Intermarché

BEAUTÉ

Les NOUVEAUTÉS  
Beauté

Les NOUVEAUTÉS  
Beauté

AXE  
AXE  
AXE  
AXE

Parfums Intenses

Parfums Intenses

Protection et Soins

Haute Protection

LA BEAUTÉ

L'ORÉAL

MAYBELLE

BONNES AFFAIRES  
Beauté

GARNIER  
Ultra DOUX

Ultra DOUX

NOUVEAU

NOUVEAU

NOUVEAU

NOUVEAU

NOUVEAU

NOUVEAU



Parce que

# VOTRE TEMPS est PRÉCIEUX

Une fois par mois



## 20' POUR SAVOIR et comprendre

## LA VEILLE GRANDE CONSO DE RÉFÉRENCE

### SIGNAUX ECO/CONSO

Démographie – Emploi – Epargne – Inflation  
Pouvoir d'achat – Indicateurs macro-éco  
Achats des ménages – Tendances conso  
Etudes socio

### RETAIL FRANCE

Le suivi des enseignes :  
résultats, performances, benchmark, etc.

### RETAIL WORLD

Le suivi des principales enseignes  
européennes et mondiales.



**Pour recevoir un exemplaire découverte gratuit...**

[olivier@olivierdauvers.fr](mailto:olivier@olivierdauvers.fr)

éditions  
**DAUVERS**



BÉBÉ



la Parapharmacie

Le bien-être  
Le soin  
La beauté  
L'hygiène

Intermarché

BÉBÉ



Abonnement	S'engager/militer	Promotion, théâtralisation
Commerce de flux	Événementialisation	Ré-humaniser
Commerce participatif	Expérience client	Relation client
Confiance	Less is more (and go faster)	Retailtainment
Consommation durable	Local Commerce	Réseaux, médias sociaux
Coût-outil	Loyalty (et big data)	Surprendre/Étonner
Cross-canal	Perkonomics	Value for money
Distribution	Personnalisation	
Drive, click & collect	Préparation des achats	

25 thèmes enrichis de plus de 250 exemples in-store

# Les INCONTOURNABLES du Commerce de demain

Olivier Dauvers & Frank Rosenthal

Préface de Thierry Cotillard

éditions DAUVERS

## VIENT DE PARAÎTRE

éditions DAUVERS

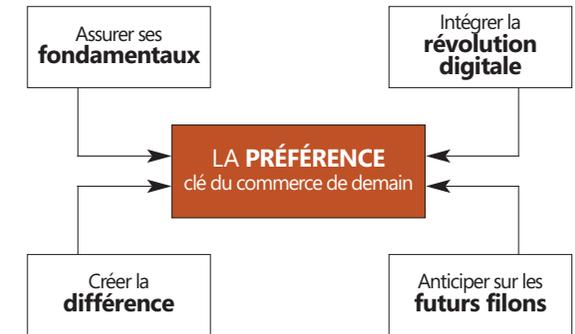
Identifier les incontournables du commerce de demain... Par principe, l'exercice est périlleux. Pour autant, le contexte dans lequel les commerçants auront à exercer demain est finalement assez aisé à décrire : exactement l'inverse de ce qu'ils ont connu depuis 30 ou 40 ans ! Au développement continu 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 filons de demain. Ces quatre ambitions étant, dans notre vision, le préalable à toute préférence.

Olivier Dauvers, Frank Rosenthal

## Les 25 INCONTOURNABLES

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



- S'engager/militer
- Perkonomics
- Personnalisation
- Relation client
- Événementialisation
- Retailtainment
- Surprendre/Étonner

- Abonnement
- Commerce de flux
- Consommation et développement durable
- Distri-ration
- Less is more (and go faster)
- Local commerce
- Réhumaniser

## 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.



308 pages, 32 €  
**Disponible sur**  
**www.olivierdauvers.fr**

(rubrique Shop)

Plus d'infos / Dégressifs pour commande en nombre :  
 romain.molay@editionsdauvers.fr

# la Parapharmacie

Le bien-être  
Le soin  
La beauté  
L'hygiène

Intermarché

# BEAUTÉ

Le bien-être  
Cosmétiques  
Maquillage  
Aromathérapie  
Médicaments

OFFRE PROMO

NOUVELLES  
TEXTURES

BIODERMA

OFFRE DU MOMENT

OFFRE DU MOMENT

OFFRE DU MOMENT

Les soins



BOISSONS

BÉBÉ

8<sup>€</sup> 39

8<sup>€</sup> 39

4<sup>€</sup> 99

# CHAI





SUSHIS & MAKIS  
PRÉPARÉS ICI

PÂTISSERIE

LES  
CLASSEES

PROMO  
0,99

PROMO  
0,99

PROMO  
1,35

Parts de Soleil

NOVAPRIM

PROMO  
4,99

PROMO  
2,99



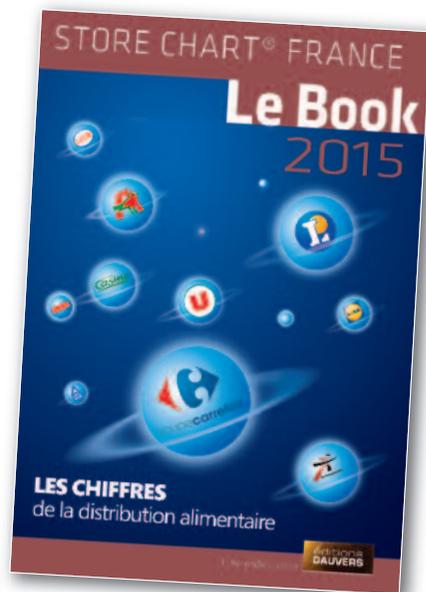
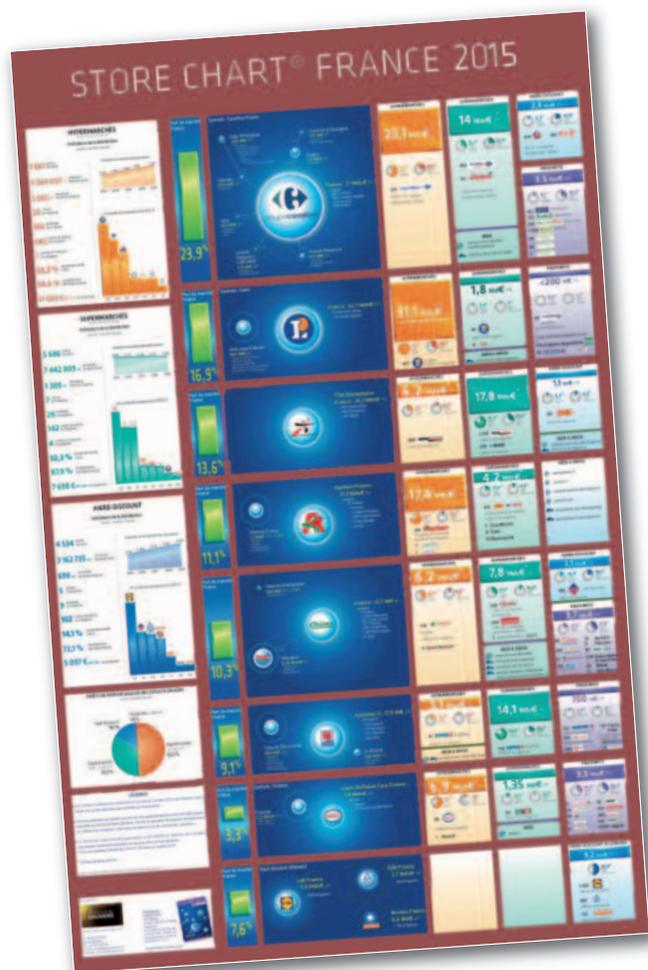
**PROMO**  
2,15

**PROMO**  
1,69

# STORE

édition 2015

# CHART France



**Pratiques, efficaces et structurés,  
l’Affiche et le Book  
STORE CHART FRANCE  
sont deux outils indispensables pour  
tout connaître de la  
distribution alimentaire.**

**Et toujours avoir les chiffres clés du  
secteur et des enseignes  
sous la main !**

**MARÉE**  
Pêcheurs  
A VOIR NOS PROPRES  
PÊCHEURS  
Pour vous assurer un arrivage  
de premier choix, nos 300 marins-pêcheurs  
partent en mer avec passion.  
Grâce à nos papillotes, le poisson  
est simple à cuisiner !

En ce moment

**PROMO PROMO**  
12,90 €  
10,90 €

L'équipe  
passe commande  
pour vous garantir  
la fraîcheur de vos  
commandes.



80

En ce moment

**PROMO**  
9,90 €

**PROMO**  
8,90 €

**PROMO**  
8,90 €

EXPERT CLUB  
Une gamme de vins  
sélectionnés  
pour vos dégustations.





# BOUCHERIE

Fiers  
DE NOS PARTENARIATS  
AVEC DES ÉLEVEURS FRANÇAIS



# FROMAGES

Fiers

DE SÉLECTIONNER LES FROMAGES  
DE VOTRE RÉGION

Pâte molle, pâte pressée, moule à la coupe,  
notre équipe vous fera découvrir  
et aimer les nombreuses recettes des fromages  
de notre région.  
Mettez vos mains en éveil !



LA GRANDE  
RECHÈVE

PROMO  
3,20

PROMO  
2,50

PROMO  
12,50

PROMO  
3,45





**TRAITEUR**  
Fiers  
DE NOTRE SAVOIR-FAIRE  
CHARCUTIER-TRAITEUR

Cher traiteur, nos produits  
sont fabriqués avec nos propres recettes.  
Avec nos savoir-faire, nous sommes fiers de  
vous offrir des produits de qualité.  
Cher client, nous sommes fiers de vous offrir  
des produits de qualité.  
Bonne dégustation !



**CHARCUTERIE**  
Fiers  
DE FABRIQUER NOS  
NOS PRODUITS

Cher traiteur, nos produits  
sont fabriqués avec nos propres recettes.  
Avec nos savoir-faire, nous sommes fiers de  
vous offrir des produits de qualité.  
Cher client, nous sommes fiers de vous offrir  
des produits de qualité.  
Bonne dégustation !

SAUCISSONS

SNACKING

En ce moment  
**PROMO PROMO**  
8.9€ 6.9€

En ce moment  
**PROMO PROMO**  
11.9€ 13.9€



**SURGELÉS**



Les Produits Traiteur





**LE MEILLEUR PRIX**

PLATS DU MONDE

MAR E

2,50

5,20



**LE MEILLEUR PRIX**

ANIMALERIE

MODE

Intermarché



# VIENT DE PARAÎTRE

## ONZIÈME ÉDITION DES Tranches de vie commerciale, par Olivier Dauvers



“ Personne ne regarde les magasins comme lui... Et, surtout, n'ose le raconter... ”

Nouvelle édition **2015**,  
84 pages.

Olivier Dauvers vous fait partager une année à visiter les magasins, décoder les stratégies des enseignes, éplucher les prospectus.

**A LIRE :** Mois par mois, le bêtisier complet de l'année avec les nouvelles enseignes, les bonnes et mauvaises pratiques merchandising, les initiatives marketing, etc. Le tout illustré d'exemples 100 % terrain !



“Un excellent exercice de Penser Client”



Disponible sur  
[www.olivierdauvers.fr](http://www.olivierdauvers.fr) /rubrique Shop  
ou par mail [florence.taillefer@editionsdauvers.fr](mailto:florence.taillefer@editionsdauvers.fr)

Prix : 22 € TTC - Dégressif pour commande en nombre (à partir de 8 € / ex)



L'éditeur-expert  
Grande Conso



**La zone de préparation sec pour le drive**





1 T 02 5 07  
Barcode

BOUILLON DE VOLAILLE 18T  
MAGGI  
180 g Frs 49 Cdt : X20  
7613033687884 SO : 0003,  
Barcode  
17108861

1 T 02 5 06  
Barcode

BOUILLON GOUT BOEUF 18TA  
MAGGI  
180 g Frs 49 Cdt : X20  
7613033687983 SO : 0003,  
Barcode  
17108833

1 T 02 5  
Barcode



GT MEN DE TABL  
Cdt : X20  
SO : 0003  
17007016

1 T 02 4 08  
Barcode

COURT BOUILLONS TAB  
MAGGI  
107 g Frs 49 Cdt : X12  
101136005564 SO : 0003,  
Barcode  
41151181

1 T 02 4 07  
Barcode

BOUILLON DE VOLAILLE DEG  
MAGGI  
130 g Frs 49 Cdt : X20  
761303333394 SO : 0003,  
Barcode

1 T 02



0-02

belvita  
Petit Déjeuner  
MAXI  
FORMAT  
12  
sachets  
Chocolat

11.2018  
121883 14  
LU Belvita

02 & 01

CHOCAPIC

CHC

NOIRAG

LIVRE **fnac**

HIGH TECH SON

**fnac**

OUVERTURE  
9H30  
19H30  
DU LUNDI  
AU  
SAMEDI



**Intermarché, franchisé Fnac**



# VIENT DE PARAÎTRE

éditions DAUVERS

# Les 25 INCONTOURNABLES

Abonnement	S'engager/militer	Promotion, théâtralisation
Commerce de flux	Événementialisation	Ré-humaniser
Commerce participatif	Expérience client	Relation client
Confiance	Less is more (and go faster)	Retailtainment
Consommation durable	Local Commerce	Réseaux, médias sociaux
Coût-outil	Loyalty (et big data)	Surprendre/Étonner
Cross-canal	Perkonomics	Value for money
Distri-ration	Personnalisation	
Drive, click & collect	Préparation des achats	

25 thèmes enrichis de plus de 250 exemples in-store

## Les INCONTOURNABLES du Commerce de demain

Olivier Dauvers & Frank Rosenthal

Préface de Thierry Cotillard

éditions DAUVERS

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

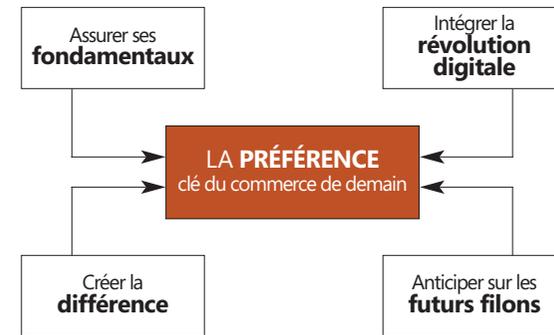
## Un GUIDE FACILE À UTILISER

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
- Coût-Outil
- Expérience client
- Loyalty (et big data)
- Promotion, théâtralisation
- Value for money

- Commerce participatif
- Cross-canal
- Drive, Click & collect
- Préparation des achats
- Réseaux, médias sociaux



- S'engager/militer
- Perkonomics
- Personnalisation
- Relation client
- Événementialisation
- Retailtainment
- Surprendre/Étonner

- Abonnement
- Commerce de flux
- Consommation et développement durable
- Distri-ration
- Less is more (and go faster)
- Local commerce
- 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)

éditions  
**DAUVERS**

*Veille stratégique, études, livres, magazine, blog, production audio-visuelle*

**L'ÉDITEUR-EXPERT GRANDE CONSO**

w w w . o l i v i e r d a u v e r s . f r