# LES DOSSIERS GRANDE CONSO



## Frais d'Ici Dijon (Côte d'Or)

[OCTOBRE 2015]













#### S CHAMPS

e de producteurs de petits e et de pommes Ariane

Champs est un producteur de vous proposent des groseilles rouges, maquereaux.

2, SICOLY avait la volonté d'associer ducteurs (20 au départ) et de urs productions pour mieux valoriser ur le marché lyonnais de proises en octobre?

Cette fraise est dite rememtante c'est-à-dire qu'elle est capable de faire une deuxième floraison dans le saison.



#### GILLES GAUDIN

SICOLY

Coopérative de producteurs de petits fruits rouge et de pommes Ariane.

Gilles Gaudin est le spécialiste de la fraise. Il produit 4 variétés et propose à cette période de l'année la Charlotte. Créée en 1962, SICOLY avait la volonté d'associer plusieurs producteurs (20 au départ) et de regrouper leurs productions pour mieux valoriser leurs fruits sur le marché lyonnais.







## Parce que VOTRE TEMPS est PRÉCIEUX

Une fois par mois



#### LA VEILLE **GRANDE CONSO** DE RÉFÉRÉNCE

#### **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...

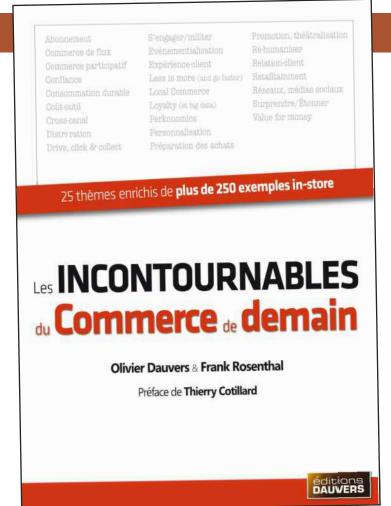
olivier@olivierdauvers.fr











308 pages, 32 €

### Disponible sur www.olivierdauvers.fr

(rubrique Shop)

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

#### VIENT DE PARAÎTRE



dentifier 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

#### 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

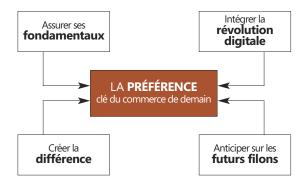
pour alimenter votre propre réflexion.



#### 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 Abonnement

Perkonomics Commerce de flux

Personnalisation Consommation

Relation client et développement durable

Evénementialisation Distri-ration

Retailtainment Less is more (and go faster)

Surprendre/Etonner Local commerce

Béhumaniser





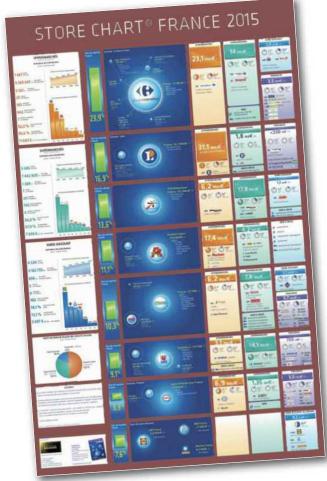




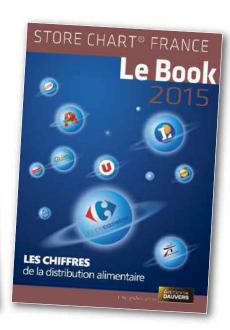












Pratiques, efficaces et structurés, l'Affiche et le Book

#### **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!









AUTOUR D'ICI

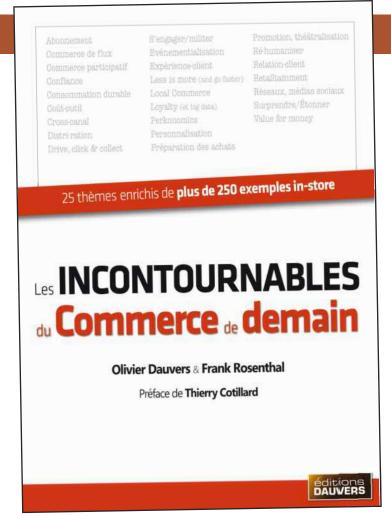












308 pages, 32 €

### Disponible sur www.olivierdauvers.fr

(rubrique Shop)

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

#### VIENT DE PARAÎTRE



dentifier 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

#### **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

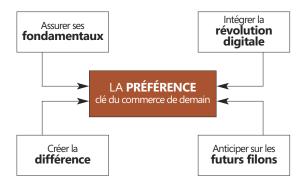
pour alimenter votre p ropre réflexion.



#### 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 Abonnement
Perkonomics Commerce de flux
Personnalisation Consommation
Relation client et développement durable
Evénementialisation Distri-ration
Retailtainment Less is more (and go faster)
Surprendre/Etonner Local commerce





Réhumaniser



## Veille stratégique, études, livres, magazine, blog, production audio-visuelle L'ÉDITEUR-EXPERT GRANDE CONSO

www.olivierdauvers.fr