

# LES DOSSIERS

## GRANDE CONSO



Intermarché  
SUPER

# Intermarché Nérac (Lot-et-Garonne)

[MARS 2016]

éditions  
DAUVERS

INDISPENSABLE

éditions DAUVERS

Les 25 INCONTOURNABLES

Abonnement	S'engager/militer	Promotion, théâtralisation
Commerce de flux	Événementialisation	Réhumaniser
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/Etonner
Cross-canal	Perkonomies	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 Cottillard

éditions DAUVERS

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)

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.

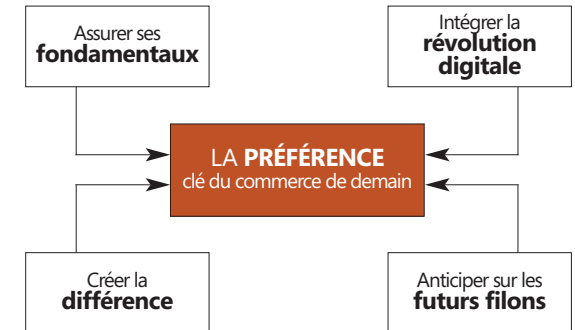
Olivier Dauvers, Frank Rosenthal

## 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
- Perkonomies
- Personnalisation
- Relation client
- Événementialisation
- Retailtainment
- Surprendre/Etonner

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



**LES DOSSIERS**  
GRANDE CONSO

éditions  
**DAUVERS**















New Collection Plus

**Plus**

**NOUVEAU**

- 1 Faites votre shopping sur [maboutiqueplus.fr](http://maboutiqueplus.fr)
- 2 Retirez et payez votre commande au point de vente de votre choix (3000 points de vente en France, Belgique et Luxembourg)

[www.maboutiqueplus.fr](http://www.maboutiqueplus.fr)



S'équiper  
pour bien cuisiner



Le saviez-vous  
Dans un autocuiseur,  
la température peut  
avoisiner les 120 °C.











PARC, ENSEIGNES, POLITIQUES  
MARCHANDISES, PRIX...

# L'ÉTUDE DE RÉFÉRENCE



TOUS LES MOIS

[ juillet-août couplés ]

powered by



Renseignements : [romain.molay@editionsdauvers.fr](mailto:romain.molay@editionsdauvers.fr)

## TARIFS 2015

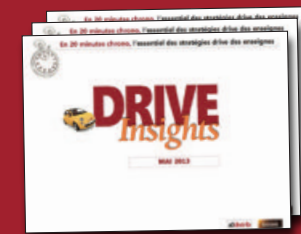
Licence  
de MULTIDIFFUSION  
Groupe



Centrales,  
Enseignes...

2 990 € HT

Licence  
de MULTIDIFFUSION  
Société



Industriels,  
Prestataires

1 490 € HT

LICENCE UNIQUE  
sans droit de copie



PME,  
Indépendants...

990 € HT



# La Cave

Spécialités Régionales





















**LES DOSSIERS**  
GRANDE CONSO

éditions  
**DAUVERS**





**LES DOSSIERS**  
GRANDE CONSO

**éditions**  
**DAUVERS**







Il était une fois  
Intermarché...



PORTRAIT DES PRODUCTEURS COMMERCANTS

1974

Nous commercialisons & fabriquons nous-même nos produits afin de garantir qualité et prix.

+ de 60 usines

Nous implantons l'activité industrielles dans nos régions.

+ de 3000 produits

nos marques Pêcheurs, Jean-Baptiste, Monsieur Bonheur, Le Lion, Pommes de Terre...

+ de 10000 salariés en France

travaillant dans nos usines.

Meilleurs prix

Grâce à nos centres nous vous offrons un maximum de choix et de qualité au meilleur prix.

PMI et producteurs locaux

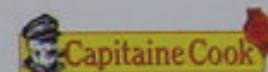
Lorsque nous ne produisons pas nous-même, nous privilégions l'approvisionnement auprès de PMI et de producteurs locaux.

**Intermarché**



"Fiers de fabriquer la majorité  
des produits de nos marques"

\*Source: Interimédia - Janvier 2014



Fiers de fabriquer  
des produits Capitaine Cook,  
une marque d'Intermarché.



- Une conserverie de poissons créée en 1877\*
- Un savoir-faire historique de mise en boîte à la main des sardines\*\*
- Près de 70% des produits Capitaine Cook sont fabriqués par nos usines\*\*

MOINS D'INTERMÉDIAIRES,  
DONC MOINS CHER POUR VOUS







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**



éditions  
**DAUVERS**

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

[www.olivierdauvers.fr](http://www.olivierdauvers.fr)