



Proximité 2017

« Mieux répondre
aux attentes
shopper »



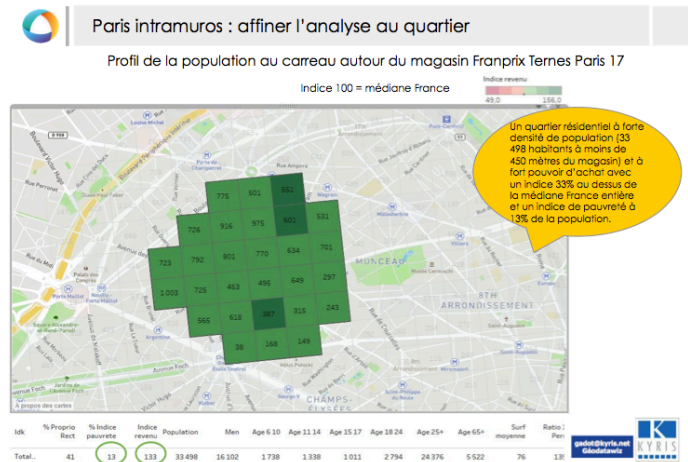
octobre 2017



- Une étude référence sur le Circuit Proximité Alimentaire !
- L'édition 2017 inclut l'actualisation des chiffres clés et tendances du circuit
- Le nouveau périmètre du Circuit Proximité, tel que défini par le Groupe de Travail de l'Institut du Commerce
- Des pistes opérationnelles pour soutenir la croissance en proximité.

Nouveau dans
l'édition 2017 !

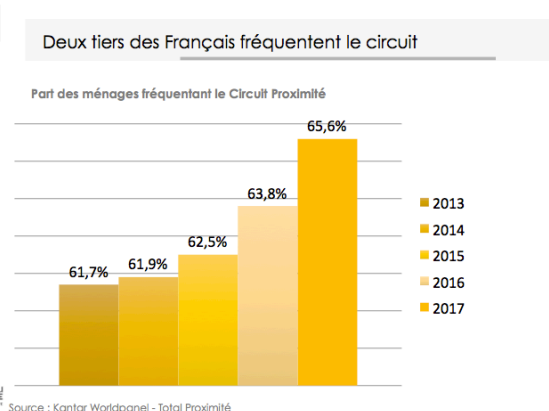
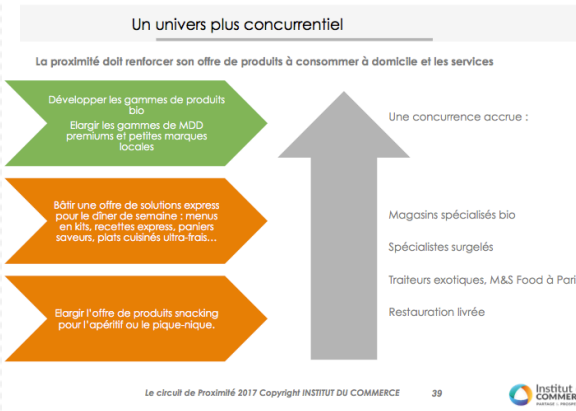
- Les nouveaux concepts hybrides entre approvisionnement de la maison et restauration rapide
- Des données de corrélation entre densité de population et potentiel du commerce de proximité





- Des données de cadrage sur les parts de marché, le parc de magasins, l'évolution de la fréquentation, les paniers moyens, les rayons et catégories à potentiel.
- Des extraits de panels, études shopper, analyse de flux, sondages en magasins...
- Des pistes opérationnelles pour les marques, les prestataires et les enseignes.
- Des fiches pratiques sur les spécificités du circuit et les concepts à succès.
- Des analyses stratégiques sur le développement du circuit et des principaux acteurs en présence.

Extraits de l'édition 2017 :





1. POIDS ET PERSPECTIVES DU CIRCUIT PROXIMITE

- *La proximité dans la grande distribution alimentaire, parts de marché et évolution*
- *Un circuit au cœur des nouveaux parcours d'achat*
- *Chiffres clés et évolution*

2. LES AXES DE CROISSANCE

- *Evolution des comportements et parcours d'achats*
- *Les gisements de croissance par rayons et catégories*
- *Encore du potentiel en snacking*
- *Un univers plus concurrentiel*
- *Jouer un rôle dans le parcours omnicanal du shopper*

3. HYBRIDATION DES CONCEPTS

- *Les nouveaux concepts qui comptent*
- *Des concepts hybrides entre approvisionnement et restauration*
- *Des exemples innovants à l'international*

4. LA GEOGRAPHIE DE LA PROXIMITE

- *Les indicateurs démographique à prendre en compte pour calculer le potentiel*
- *Le cas des zones touristiques*
- *Les zones à plus fortes densités commerciale*

5. LE PARC DE MAGASINS

- *Répartition du circuit par formats en 2016 et évolution*
- *Les 25 premières enseignes*
- *Le poids des groupes de distribution par formats*
- *Les rendements par formats*
- *Les chiffres-clés par formats*

6. STRATEGIE DES ACTEURS

- *CASINO*
- *CARREFOUR*
- *ITM*
- *SYSTEME U*
- *FRANCAP*
- *AUCHAN*

Votre contact #Etudes :
sylvie.guingois@institutducommerce.org
Tel : 01 56 89 50 50



Extrait de nos Conditions Générales de Vente

Toute étude commandée doit être payée par virement à réception de facture, sans remise ni escompte. Le(s) fichier(s) de l'étude vous seront envoyé(s) à réception du règlement de la totalité de la facture.

VOS INFORMATIONS

Société :

Secteur :

Représentée par Mme/ M. :

Code postal :

Ville :

Tel. - Standard :

N° de bon de commande

ou demande d'achat de

l'entreprise :

Contact référent de votre société auprès de l'Institut du Commerce :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Adresse :

Code postal :

Ville :



Tel :

E-mail :

Date :

Signature et Tampon Société (obligatoires)

TARIFICATION & CONTACT

	Produits	Tarif ADHERENT	Tarif NON ADHERENT
	Etude Proximité 2017 format PDF	850 € H.T	1 050 € H.T
	Option format PPTX	120 € H.T	Non disponible

Document à compléter et à renvoyer signé avec le cachet de votre société **par mail ou par courrier** à Mme Nathalie SAVIGNE :
nathalie.savigne@institutducommerce.org

14 rue Magellan - 75008 PARIS
Tel. 01 56 89 50 50 | Fax. 01 58 12 06 06