



Institut du
COMMERCE
PARTAGE & PROSPECTIVE

ACCOMPAGNER
LA TRANSFORMATION SOCIÉTALE
DU COMMERCE

Programme des activités 2024

Conférences - 1 heure pour comprendre - Tipi RSE - Tipi RH - Sirius
Ateliers - GT - Formations - Baromètres

Les avantages réservés aux adhérents

Le barème de cotisation 2024 est identique à celui de 2023, il est disponible sur le site institutducommerce.org

Les activités et services compris dans l'adhésion annuelle

- ✚ L'inscription gratuite, l'accès aux replay et la mise à disposition des présentations des **conférences***: Journée Partage & Prospective, Journées Experts, cérémonie des Sirius
- ✚ L'inscription gratuite, l'accès aux replay et la mise à disposition des présentations des **webconférences** bimensuelles « 1 heure pour comprendre »
- ✚ La participation aux **Tipi RSE** et **Tipi RH** et la mise à disposition du contenu partagé
- ✚ La participation aux **ateliers** et **groupes de travail**** et la mise à disposition des publications qui en sont issues : livres blancs, guides pratiques, ...
- ✚ Le téléchargement illimité de la **médiathèque** : publications**, baromètre Ruptures**, baromètre Consommation, podcasts, vidéos replay, fiches Essentiel

Les services additionnels accessibles à un tarif préférentiel

- ✚ Les modules de formation (en présentiel ou à distance)
- ✚ Les Retail Tour (en présentiel ou à distance)
- ✚ Les études mutualisées IdC
- ✚ Les événements partenaires

Télécharger
la liste des
adhérents

Les activités sont ouvertes à tous les représentants de la société adhérente

du Comité de Direction aux experts opérationnels des fonctions Commerce, Marketing, Trade Marketing, Catman, Digital, Supply Chain, RSE, RH, ...

* illimité pour les événements online, 3 personnes max par société adhérente pour les événements en physique, dans la limite des places disponibles

** accès limité pour les adhérents du collège prestataires

Comment participer aux activités de l'IdC

- ▲ Pour **s'inscrire à un événement**, vous devez d'abord être connecté sur notre site. Rien de plus simple :
 - Cliquer sur « **se connecter** » en haut à droite de la page d'accueil du site et suivre les instructions
 - Une fois connecté sur le site, un cercle avec vos initiales apparaît en haut à droite de la page d'accueil, vous pouvez alors cliquer sur le lien d'inscription à l'événement souhaité et le tour est joué
- ▲ La connexion au site est également requise pour **accéder à la médiathèque** et **télécharger du contenu** (publications, fiches Essentiel, baromètres, ...) ou **voir le replay** des conférences passées
- ▲ Plus besoin de mot de passe, vous êtes reconnus automatiquement en tant qu'adhérent à partir de votre adresse mail, c'est pourquoi **la connexion ne doit se faire qu'avec votre adresse professionnelle**
- ▲ N'oubliez pas de mettre à jour votre profil en cas de changement de situation et d'inviter vos collègues à créer leur compte.

Plus de détails dans
le kit de bienvenue

IdCadre - notre cadre de travail

En participant aux activités de l'Institut du Commerce, chaque adhérent s'engage à respecter le cadre déontologique et le cadre de confiance qui sont rappelés en introduction de toutes les activités.

CADRE DÉONTOLOGIQUE

Les participants aux réunions de l'Institut du Commerce doivent garder présent à l'esprit que l'objectif de celles-ci est de permettre **d'améliorer la compétitivité et la productivité des entreprises** pour fournir plus de valeur aux consommateurs et aux utilisateurs finaux. Dans la mesure où les actions de l'Institut du Commerce impliquent la collaboration d'entreprises qui par ailleurs sont en compétition entre elles, une grande attention doit être apportée **au respect des règles de la concurrence**.

L'Institut du Commerce n'entrera dans **aucune discussion, activité ou démarche**, qui pourrait, de sa part ou de celles de ses membres et participants, **enfreindre les lois de la concurrence**.

A titre d'exemple, les membres de l'Institut du Commerce et les participants des réunions **ne doivent pas débattre, communiquer ou échanger d'informations commerciales confidentielles**, y compris des informations non publiques sur les prix, la stratégie marketing et publicitaire, les coûts et les revenus, les conditions commerciales, les contrats avec les prestataires, dont les stratégies d'achats, les contrats d'approvisionnement, les programmes commerciaux et de distribution.

Ceci s'applique non seulement aux **réunions officielles** mais aussi aux **discussions informelles** avant, pendant et après les réunions.

CADRE DE CONFIANCE

En rejoignant une activité de l'Institut du Commerce, j'adhère aux valeurs décrites dans le cadre de confiance :

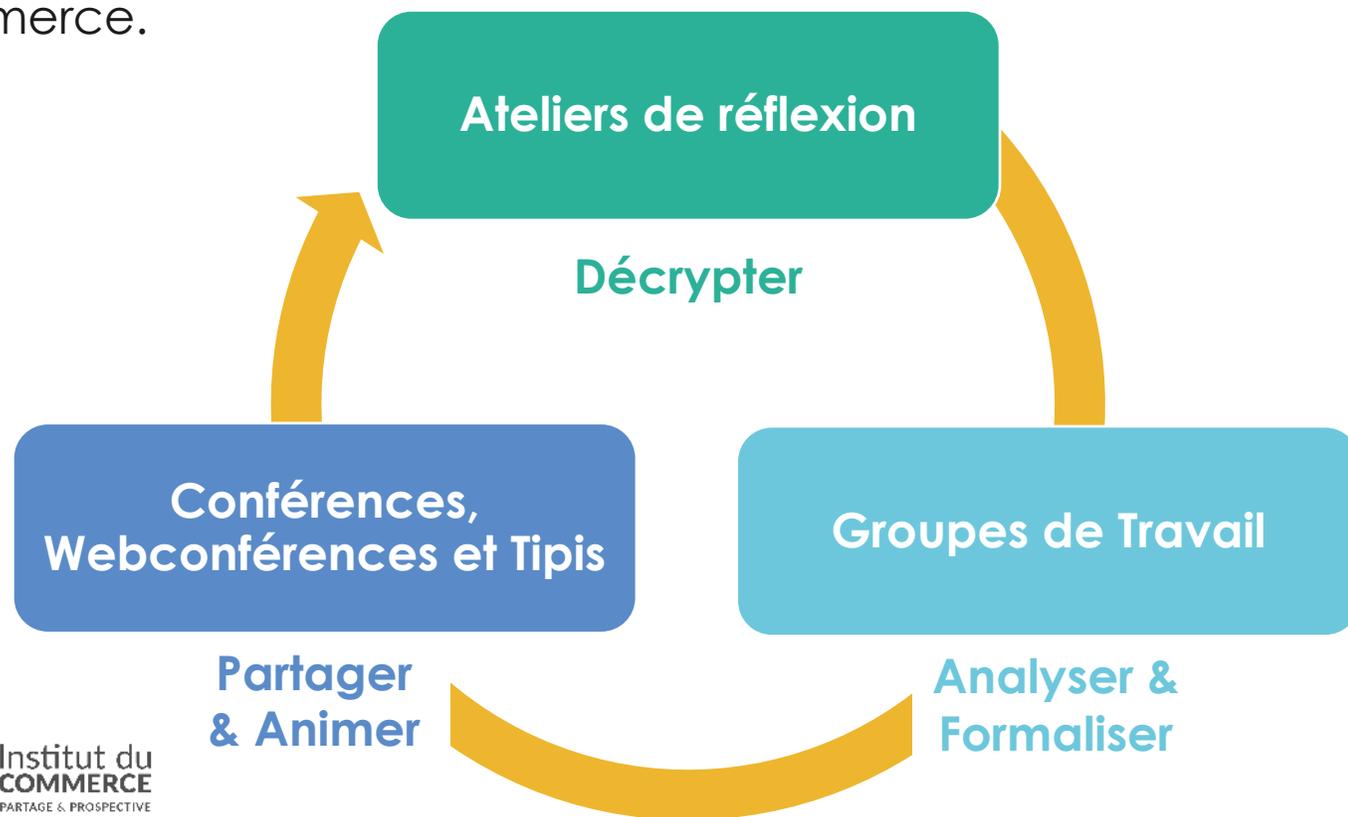
Intention créatrice et responsable : je m'engage à répondre à notre objectif commun de création de valeur pour le vivant, la société et les entreprises, en considérant les attentes des consommateurs, les besoins spécifiques de chaque acteur, les enjeux environnementaux (les 9 limites planétaires) et les enjeux sociaux.

Démarche collaborative et bienveillante : j'adopte une posture collaborative et bienveillante vis-à-vis des autres participants et des membres de l'Institut du Commerce. Mes interventions contribuent au bien commun et ne sauraient s'apparenter en aucun cas à une démarche commerciale, avant, pendant et après les réunions.

Loyauté et confidentialité : je respecte les règles de confidentialité, d'équité et de loyauté envers les prestataires et les participants qui partagent leurs supports, approches, méthodes, points de vue. En aucun cas je ne diffuse les informations transmises par l'un à son concurrent au risque de lui transférer un avantage concurrentiel. Je respecte la confidentialité des documents réservés aux adhérents.

IdCalendrier - nos rendez-vous conviviaux sans pareil

- ▲ En plus des réunions régulières des instances de gouvernance, l'Institut du Commerce propose toute l'année des **rendez-vous conviviaux en ligne et IRL** (« in real life »).
- ▲ Destinés pour une communauté ayant des intérêts communs ou au contraire pour croiser les regards et élargir les connexions, **nos événements mêlent cohésion, respect, intelligence collective et contenu à forte valeur** pour accompagner la transformation des pratiques du commerce.



Télécharger
IdCalendrier

Télécharger
l'agenda



IdCALENDRIER

1^{er} août 2023

100 RENDEZ-VOUS CONVIVIAUX SANS PAREIL

En plus des réunions régulières des instances de gouvernance, l'Institut du Commerce propose toute l'année des rendez-vous conviviaux en ligne et IRL (« in real life »).

Destinés à une communauté ayant des intérêts communs, ou au contraire pour croiser les regards et élargir les connexions, nos événements mêlent cohésion, respect, intelligence collective et contenu à forte valeur pour accompagner la transformation des pratiques du commerce. Certains événements peuvent être co-organisés avec des partenaires.

Nous publions l'IdCalendrier en juillet 2023 (voir annexe) afin de faciliter les déplacements des membres, les déplacements des intervenants, le contenu responsable de la durée de l'événement, l'organisation (lieux & confort thermique), les attentes vis-à-vis des sponsors éventuels.

L'Institut du Commerce est aussi régulièrement partenaire de nombreux événements dans notre écosystème : co-organisation des programmes ou simple mise de communication, réduction proposée pour les adhérents, ...

AGENDA DES ACTIVITÉS 2023

DATE	TITRE	HEURE	LIEU	ORGANISATEUR
01/08
02/08
03/08
04/08
05/08
06/08
07/08
08/08
09/08
10/08
11/08
12/08
13/08
14/08
15/08
16/08
17/08
18/08
19/08
20/08
21/08
22/08
23/08
24/08
25/08
26/08
27/08
28/08
29/08
30/08
31/08

Les conférences 2024 en un clin d'œil

Plus d'infos

Sous réserve de modifications, pensez à consulter notre site



Economie Circulaire		1 ^{er} février	AJ Yves Robert, Paris 18
Stratégie Supply Chain	nouveau	27-28 février	En ligne
Une nouvelle relation de proximité		14 mars	Pernod Ricard, Paris 8
Stratégie Commerciale Enseigne		5-6-7 mars	En ligne
Journée Partage & Prospective + Sirius		30 mai	En physique
Stratégie e-commerce		26 juin	En ligne
E-commerce & omnicanal		27 juin	Mediaperformances, La Défense
Stratégie Merchandising		17 septembre	En ligne
Catman responsable + Merch / Promo	nouveau	17 octobre	En physique
Les nouveaux usages de la data	nouveau	21 novembre	En physique

1 heure pour comprendre

Plus d'infos et inscription



Webconférences proposées un lundi sur deux, réservées aux adhérents, avec un replay et une synthèse disponibles sur le site.

Le programme se construit tout au long de l'année et intègre les thématiques à la pointe des enjeux du secteur

Tipi RSE

Plus d'infos et inscription



Le témoignage d'une marque, d'une enseigne, alimentaire ou non alimentaire, d'un prestataire, d'un académique, sur les bonnes pratiques d'essaimage de la Responsabilité Sociétale des Entreprises, en interne, avec les parties prenantes et jusqu'aux consommateurs

Réservé aux adhérents, le tipi se déroule en ligne 1 fois par mois, non enregistré, sans compte-rendu

Tipi RH

Plus d'infos et inscription



Le moment privilégié entre les acteurs du commerce et les académiques pour repenser les Richesses Humaines dans un monde en pleine métamorphose.

Réservé aux adhérents, le tipi se déroule en ligne 1 fois par mois, non enregistré, sans compte-rendu

Les ateliers de réflexion

Plus d'infos

ATELIER DE REFLEXION PROSPECTIVE

comprendre et décrypter une
tendance émergente

en présentiel ou à distance



Sessions de travail qui combinent présentations d'experts, retours d'expérience utilisateurs et réflexions de groupe.

Le programme se construit tout au long de l'année sur la base des échanges des travaux des Comités (Retail, RSE, Supply Chain, RH) pour coller au mieux aux attentes des adhérents.

Les groupes de travail

Plus d'infos

Les Groupes de Travail



Inscrits dans la durée, les groupes de travail sont au cœur des activités de l'association, pour définir et formaliser les bonnes pratiques destinées à faciliter la mise en œuvre opérationnelle de la transformation sociétale du commerce.

Les thématiques et le contenu sont décidés par les adhérents participants, validés par les comités



Depuis 2018, les SIRIUS récompensent les meilleures pratiques collaboratives industrie-commerce qui répondent aux attentes sociétales et aux attentes des consommateurs.

Le planning des Sirius 2024

- ▲ 1^{er} avril : dépôt du dossier de candidature
- ▲ 9 avril : sélection des finalistes par le jury professionnel
- ▲ 3 mai : envoi des vidéos des finalistes
- ▲ 13 mai : sélection du Sirius des consommateurs par le jury consommateur
- ▲ 14 mai : soutenance devant le jury professionnel
- ▲ 30 mai : cérémonie de remise des prix, intégrée à la Journée Partage & Prospective

Les formations



Plus d'infos

Avec le développement des ventes en E-commerce, de nouvelles compétences en Digital, E-commerce, E-retail media, sont nécessaires. La certification donne aux personnes qui l'obtiennent une reconnaissance de leur capacité à intégrer les canaux E-commerce dans leur plan commercial opérationnel omnicanal.



Plus d'infos

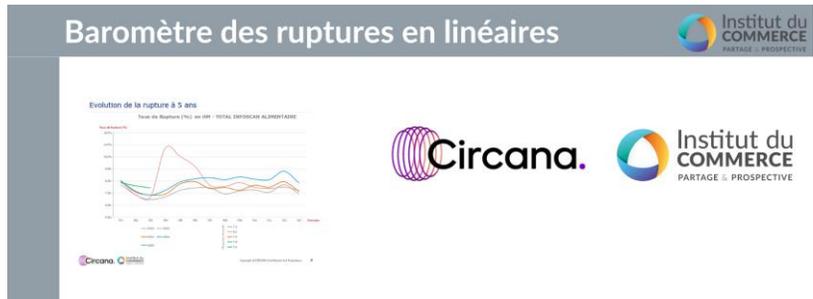
Cette formation s'adresse aux managers, responsables RSE, chefs de projet, consultants, RH et à toute personne actrice du changement qui souhaite acquérir de nouvelles compétences pour jouer son rôle dans les transformations profondes en cours et à venir

Les baromètres



Plus d'infos

Baromètre de la consommation. Cet indicateur mensuel de conjoncture fournit l'évolution des ventes tous circuits de distribution sur 4 univers de consommation : alimentaire à domicile et hors domicile, mode/cosmétique/santé, maison et loisirs. Il permet de suivre les arbitrages des ménages au fil des mois et en cumul à date. Il intègre maintenant les spécialistes du discount/déstockage dans l'univers maison.



Plus d'infos

Le baromètre ECR-CIRCANA de la disponibilité en linéaire est depuis 2006 l'outil de suivi mensuel des ruptures en magasin basé sur l'analyse des ventes quotidiennes en hyper, et, depuis 2023, en supermarché. Il a pour singularité de :

- de donner des tendances globales pour rendre ce sujet prioritaire dans les entreprises (source de chiffres d'affaires et d'amélioration de la satisfaction du shopper)
- d'être une norme pour permettre des comparaisons entre enseignes et catégories avec une même méthodologie afin de prioriser les rayons à traiter.
- Il est réservé aux adhérents de l'Institut du Commerce (seulement collègues industriels, distributeurs et institutions)