



Institut du
COMMERCE
PARTAGE & PROSPECTIVE

Le programme des activités 2018 de l'Institut du Commerce

INSTITUTDUCOMMERCE.ORG LA NOUVELLE PLATEFORME D'ÉCHANGE ET DE PROSPECTIVE | POUR ANTICIPER LES MUTATIONS DU CONSOMMATEUR ET DU COMMERCE | NÉE DE LA FUSION DES 3 ASSOCIATIONS PARITAIRES : ECR FRANCE - IFLS – IFM



QUI SOMMES-NOUS ?



Né en janvier 2017 de la fusion des 3 associations paritaires ECR, IFLS et IFM, l'Institut du Commerce constitue

« la plateforme de rencontre privilégiée reconnue et incontournable au sein de laquelle TOUS LES ACTEURS DU COMMERCE, industriels petits ou grands, distributeurs et prestataires de service peuvent travailler ensemble pour mieux satisfaire les attentes des shoppers »



Mieux préparer ensemble le commerce de demain

L'institut du Commerce combine depuis 2017 le meilleur des champs d'expertise des 3 associations paritaires industriels-distributeurs qu'il réunit : ECR, l'IFLS, l'IFM.

Il a pour mission de mieux répondre aux besoins communs de ses membres en les aidant à construire collectivement les trajectoires du commerce à moyen et long terme à partir des attentes des consommateurs et d'une meilleure compréhension des mutations profondes de la grande consommation, la distribution et le commerce.

Nos activités et nos travaux sont fondés sur la démarche ECR (Efficient Consumer Response) : « Travailler ensemble pour mieux répondre aux attentes des consommateurs, plus vite, à moindre coût et de manière durable ».

Chaque société membre est ensuite libre d'adapter et d'adopter ces bonnes pratiques comme elle le souhaite.



LES 9 PILIERS DE L'INSTITUT DU COMMERCE

LA DEMARCHE ECR

Travailler ensemble pour mieux répondre aux attentes des consommateurs, plus vite, à moindre coût et de manière durable

L'IMPLICATION

Tous les niveaux hiérarchiques de nos membres sont impliqués, du DG aux opérationnels

LE CADRE DEONTOLOGIQUE

Toutes les discussions engagées au sein de l'Institut du Commerce respectent les règles de la concurrence

L'ETHIQUE

Afin de respecter les stratégies et de ne pas favoriser l'un ou l'autre de ses adhérents, l'Institut du Commerce s'oblige à rester neutre vis-à-vis des prestataires

L'EQUIPE

L'équipe de l'Institut du Commerce est resserrée, agile et force de proposition

LE RESEAU

Le réseau de l'Institut du Commerce dépasse largement ses 215 sociétés adhérentes, nous travaillons en lien étroit avec les organismes professionnels, le monde académique, les experts...

LA PROSPECTIVE

L'Institut du Commerce capte les signaux faibles porteurs d'avenir et décrypte leur impact sur la relation industrie-commerce

LE PRAGMATISME

Notre capacité à proposer des actions opérationnelles pragmatiques pour activer les zones d'efficacité

L'HERITAGE

L'Institut du Commerce combine le meilleur des champs d'expertise des 3 associations paritaires industrie-commerce qu'il réunit



UNE OFFRE D'ACTIVITES ENRICHIE

Réservé aux membres
(ou en avant première)

REFLECHIR



les ATELIERS DE REFLEXION PROSPECTIVE

décrypter les tendances et signaux faibles, actionner les leviers adéquats pour répondre aux besoins émergents

les OBSERVATOIRES

assurer une veille sur les innovations technologiques, concepts, produits, attentes des consommateurs-citoyens

le FORUM DG

prendre du recul et partager la vision de personnalités issues du monde politique, économique ou culturel

ANALYSER



les GROUPES DE TRAVAIL ECR

produire les outils méthodologiques et les bonnes pratiques de la relation industrie-commerce, les mettre à disposition en exclusivité aux membres

les ETUDES

comprendre les besoins des shoppers sur des thématiques innovantes

PARTAGER

les CONFÉRENCES

partager des retours d'expérience, donner perspective et vision, échanger avec ses pairs

les RETAIL TOURS

vivre les nouvelles expériences clients et en décoder les ressorts d'activation

les FORMATIONS

s'approprier les bonnes pratiques



FORMALISER

les BAROMETRES

mesurer les évolutions de la consommation et le degré de mise en œuvre des bonnes pratiques

les LIVRES BLANCS

faire émerger les processus créateurs de valeur et les mettre à disposition des adhérents

les ENQUETES

évaluer le degré de maturité ou de mise en œuvre des pratiques des adhérents



Orienter & Valider

Assemblée Générale : 1 représentant par société membre
Conseil d'administration : 26 sièges
Comités : 10 à 15 membres industriels et distributeurs

Réfléchir, Analyser & Formaliser

Ateliers : décrypter une thématique
Groupes de Travail : vers l'efficacité opérationnelle conjointe
Etudes & Baromètres : comprendre et mesurer

Partager

Conférences et Journées Annuelles : retour d'expérience
InnoLaB : accompagner l'innovation
Trophées & Mètres : récompenser les succès
Formations : diffuser les bonnes pratiques collaboratives
Retail Tour : observer les nouvelles tendances



ORIENTER ET VALIDER

Conseil d'Administration

12 distributeurs

12 industriels

2 partenaires

Comités

Innovation	Offre	Supply Chain	Spécialistes
Directeurs Innovation, Développement Commercial, Marketing, Digital, ...	Directeurs Commercial, Marketing, Etudes, Category Management, Shopper Marketing, ...	Directeurs Supply Chain, Opérations, Service Client, RSE, ...	Directeurs Supply Chain, Opérations, Service Client, RSE, ...
PGC et Non alimentaire		PGC	Non alimentaire



REFLECHIR, ANALYSER & FORMALISER

Le programme de travail est **construit par les membres** (thématiques, livrables, format), la production leur est **exclusivement réservée** et est **incluse dans la cotisation**

ATELIERS DE REFLEXION PROSPECTIVE

- # Supply Chain 2025 (*publication disponible*)
- # Blockchain (*publication disponible*)
- # Les modes de consommation en 2025 (*publication disponible*)

- # Digital Supply Chain (*31 janvier 2018*)
- # Machine Learning & IA (*T2 2018*)
- # Les Métiers du commerce en 2025 (*T3 2018*)
- # ...

GROUPES DE TRAVAIL

- # E-commerce
- # Proximité
- # Promotion et Animation commerciales
- # Category Management online
- # Etudes et panels Food / Non Al

- # Livraison urbaine
- # Conditions et Qualité de la livraison
- # Tracking des displays
- # Tracking Transport
- # Zéro Rupture

- # Jouet
- # Bricolage
- # Parfumerie sélective
- # ...

- # Nouveaux métiers du commerce (*à confirmer*)
- # Gaspillage alimentaire (*à confirmer*)

BAROMETRES

- # Baromètre mensuel des Ruptures en linéaire
- # Baromètre mensuel de la consommation

ETUDES

- # Naturalité : les tendances shopper (*disponible*)
- # Les ruptures on et off line (*disponible*)
- # Nouveau thème à définir

L'agenda des réunions et le programme 2018 finalisé sont disponibles sur demande pour les membres



PARTAGER

Conférences et Journées Annuelles

- **JA nouvelle formule** : la vitrine de l'Institut du Commerce (*juin*)
- **Zéro Rupture** : les enseignements de l'étude shopper (*février*)
- **Retail** : les distributeurs prennent la parole (*mars*)
- **e-commerce** : les pratiques innovantes, les résultats des travaux du GT (*mai*)
- **Proximité** : les nouveaux concepts, les résultats des travaux du GT (*septembre*)

InnoLaB

- **La cartographie** : des informations clés sur chaque acteur pour mieux identifier les opportunités
- **Les matinales** : un rendez-vous mensuel convivial pour comprendre et échanger
- **Les trophées** startup & innovation : Découvrir les meilleures pratiques et échanger entre pairs

Trophées

- **Les mètres IFM** récompensent les meilleures collaborations Industrie-Commerce favorisant la rencontre du produit ou du service et du client sur le point de vente
- **Les Trophées ECR** récompensent une bonne pratique collaborative tout au long de la chaîne logistique et jusqu'au point de vente final

Formations

- Modules issus des travaux des GT : Efficacité Promo, Successful Catman
- Modules construits avec nos partenaires

Retail Tour

- Retail Tour et Learning Expedition co-construits avec nos partenaires



POURQUOI ADHERER?

L'Institut du Commerce regroupe près de **215 entreprises membres** : Distributeurs, Industriels, Foncières, Prestataires (logistiques et services) opérant dans **15 secteurs d'activité**. Nos membres adhèrent pour :

Bénéficier de l'intelligence collective

- Etre acteur de l'évolution des pratiques : vous élaborez les guides pratiques, les outils de support à la mise en œuvre, et acquérez une avance sur leur mise en œuvre
- Devenir un acteur du changement du commerce de demain
- Apporter une meilleure réponse aux attentes des consommateurs

Appartenir à un réseau

- Bénéficier du partage de l'expérience acquise par les adhérents et l'enrichir de votre contribution
- Echanger avec vos pairs des informations pertinentes dans le respect d'une déontologie partagée
- Accéder aux solutions les plus innovantes (veille, startup, ..)

Trouver du soutien

- Etre soutenu par un tiers neutre dans vos initiatives collaboratives (pilotes, POC, expérimentations)

Prendre de la hauteur avec une vision internationale

- S'informer sur les travaux collaboratifs réalisés au niveau européen et international,
- Enrichir sa veille (outils/technologie /concepts/entreprises innovantes...)



LES AVANTAGES D'ÊTRE MEMBRE

Le barème de cotisation 2018 est identique à celui de 2017, il est disponible sur le site institutducommerce.org

L'adhésion est souscrite par société, elle donne accès aux activités

- À **toutes les fonctions** : Commercial, Marketing, Trade Marketing, Catman, Digital, Supply Chain, RSE, RH, ...
- À **tous les niveaux** : du Comité de Direction aux experts opérationnels

Les activités incluses dans votre adhésion

- La participation aux **ateliers** et **groupes de travail** et la mise à disposition des **publications** qui en sont issues : livres blancs, guides, ...
- L'inscription gratuite à **3 conférences** : Retail, e-commerce, Proxi
- La participation gratuite aux **Journées Annuelles « nouvelle formule »**
- Les résultats détaillés de l'**étude shopper** dont le thème est choisi par les membres
- La mise à disposition des **baromètres** Ruptures et Consommation
- La **démarche InnoLaB** : consultation de la cartographie, participation aux matinales pitch
- La participation gratuite à la cérémonie de **remise des Trophées & Mètres**

Les services additionnels accessibles à tarif réduit

- Les modules de formation Efficacité Promo, Successful Category Management, Zéro Rupture
- Les Retail Tour et Learning Expedition de nos partenaires
- Les événements de nos partenaires : conférences, formations, ...



33 DISTRIBUTEURS

ADEO Services, AUCHAN France, BRICO Belgium, BRICODEPOT, BUT INTERNATIONAL, CARREFOUR France, CASINO, CASTORAMA, CONFORAMA, COOP ATLANTIQUE, CORA, CULTURA, ENI France, FCJPE, FRANCAP, ITM Alimentaire, ITM LEMI (Bricomarché, BricoCash, Roady), LAGARDERE TRAVEL RETAIL, MARIONNAUD PARFUMERIE, MBLOG (Mr Bricolage), METRO Cash & Carry, NATUREO, NOCIBE, PHARMACTIV / OCP, PICARD, SC GALEC, SCHIEVER, SCHMIDT GROUPE, SEPHORA, SNCF, SYSTEME U, TOTAL MKG SERVICES, VENTE PRIVEE

92 INDUSTRIELS

AKZO NOBEL, ANDROS, ARLA FOODS, BACARDI, BARILLA FRANCE, BEIERSDORF, BIC, BLEDINA, BOLTON SOLITAIRE, BONDUELLE, BONNETERRE, BPI, BRASSERIES KRONENBOURG, CANDIA, CHANEL SAS, COCA COLA European Partners, COLGATE PALMOLIVE, COTY, CRISTAL CO, CROUSTIFRANCE BENELUX, DANONE EAUX, DANONE PF, D'AUCY, DAUNAT, DELICA AG, DELIFRANCE, DESSAINT FOOD SERVICES, ECKES GRANINI, ENERGIZER (Wilkinson), ESTEE LAUDER, EURIAL, FERRERO France, FINDUS, FJP, FLEURY MICHON, FLORETTE, FRANCAISE DES JEUX, FROMAGERIES BEL S.A., GENERAL MILLS, GIBSON, GOUTERS MAGIQUES, GUERLAIN, HANES, HARIBO, HEINEKEN ENTREPRISE, HENKEL France, INTERSNACK, JACOBS DOUWE EGBERTS, Johnson & Johnson Santé Beauté, LA FOURNEE DOREE, LABORATOIRES M&L (L'Occitane), LBD MAISON, LINDT, LIXIR, L'OREAL, MARIE BRIZARD WINE & SPIRITS, MARS CHOCOLAT, MARS PETCARE FOOD, MARTINIQUAISE, MATERNE, Mc CORMICK France S.A.S, MERCK MEDICAMENTS, MERISANT, MOET HENNESSY DIAGEO, NESTLE France S.A., ORANGE, ORANGINA SCHWEPPEES France, PANZANI, PARMENTINE, PEPSICO, PERNOD S.A., PETIT NAVIRE (THAI UNION), PHILIPS LIGHTING, PUIG, RAYNAL ET ROQUELAURE, RECKITT, RIANS, RICARD, SAINT HUBERT, SAPRESTI TRAITEUR, SAVENCIA BONGRAIN, SCA TISSUE, SODEBO, SOLINEST, SONY Interactive Entertainment, TEISSEIRE, TEREOS, THE WALT DISNEY COMPANY, TRIBALLATNOYAL, UNIBAL, UNILEVER France, UNITED BISCUITS (PLADIS)

84 PARTENAIRES

A3 DISTRIBUTION, ACO DESIGN, AGRO DEVELOPPEMENT, AKDV, ALINEAEUROPE, ALKEMICS, ARMADA, ATMOSPHERES, BONIAL, BUDGET BOX, CA.COM, CAMELEON GROUP, CARNET DE VOL, CATALINA, CCI PARIS IDF, CEGOS, CHEP, COHERIS, CONTAINER CENTRALEN, COSPIRIT, CPM France, CREATHEMA, DATABERRIES (TEEMO), DIAMART, DIAM INTERNATIONAL, DISTRIPLUS, DS ANALYSIX, DS DISTRIBUTION NORD, ESSEC, EXTERNIS, FEEDBACK, FM LOGISTIC, FRANK ROSENTHAL, HAVAS, HIGHCO, IMPACT (IFMG), INTERLOG SERVICES, IRI, KANTAR, KEYNEOSOFT, KLEE COMMERCE, LA POSTE, LOCALEYES, MARKETING SCAN, MEDIA PERFORMANCES, MOBEYE, MUTUALLOGISTICS, NEFAB, NEW PLV, NIELSEN, NUMSIGHT, OKALYS, OPTI-MIX, PARABELLUM, PECLERS PARIS, PICXYZ, PILOTES PLV, PLANORAMA, POOLING PARTNERS, REED MIDEM MAPIC, RETAIL AND DETAIL, SAGUEZ PARTNERS, SEGMENTS, SHOPPERMIND, SIMON et ASSOCIES, SIMPLIFIELD, SITOUR, SKS DEVELOPPEMENT, SOFRIOLOG, SORAP, SPI, STEF, STORETAIL MKG SERVICES, STRADA, SYMPHONY EYC, TCC, TOPDRIVE (DATA IMPACT), TRANSALLIANCE SERVICE, TVS ETUDES, UNIBAIL RODAMCO, VIRAGE CONSEIL, VR INTELLIGENCE, WEILL ROBERT PLV, XPO SUPPLY CHAIN France



UNE **EQUIPE** A VOTRE SERVICE

Xavier **HUA**

Directeur Général

xavier.hua@institutducommerce.org



Régine **EVENO**

#Comité Innovation

regine.eveno@institutducommerce.org



Emilie **CHALVIGNAC**

#Comité Offre

emilie.chalvignac@institutducommerce.org



Sylvie **GUINGOIS**

#Etudes et Baromètre

sylvie.guingois@institutducommerce.org



Quentin **DUPONT**

#Comités Supply Chain et Spécialistes

quentin.dupont@institutducommerce.org



Nathalie **SAVIGNE**

#Administratif & Finances

nathalie.savigne@institutducommerce.org



Françoise **ACCA**

#E-commerce, Proximité, Promotion

francoise.acca@institutducommerce.org



INSTITUTDUCOMMERCE.ORG

14 rue Magellan - Paris 8^{ème}

Tel. 01 56 89 89 30

idc@institutducommerce.org



Vous êtes déjà inscrit à un ou plusieurs groupes de travail?

- Vous êtes un acteur clé pour relayer ces travaux en interne, et auprès de vos partenaires

Vous voulez impliquer vos équipes dans ces travaux?

- Contactez-nous pour faire un point individualisé sur vos besoins

Vous n'êtes pas encore adhérent?

- Il n'est pas trop tard ! Les groupes de travail sont ouverts toute l'année aux nouveaux participants

Retrouvez toutes les activités de l'Institut du Commerce

- Dans nos newsletters
- Sur notre site <https://institutducommerce.org>
- Sur notre page [linkedin](#)

