

LES SIRIUS

Mettre en lumière les trajectoires du commerce de demain
1^{ère} édition



Institut du
COMMERCE
PARTAGE & PROSPECTIVE



Règlement et dossier de candidature 2018

L'ORIGINE DES SIRIUS

- Ces nouveaux prix découlent d'un besoin de rénover et d'harmoniser les 3 types de récompenses portées par l'Institut du Commerce, les Mètres IFM, les trophées ECR et les Trophées InnoLab, tout en préservant leur notoriété et le sérieux reconnu de leur sélection.
- Afin de mettre en avant les entreprises qui feront le commerce de demain, l'Institut du Commerce remettra le 8 novembre 2018 les premiers SIRIUS qui récompenseront les projets collaboratifs les plus novateurs pour :
 - **Mieux satisfaire les besoins des clients**
 - **Optimiser la chaîne de valeur**
 - **Redonner du sens à l'entreprise**
- Au-delà d'un palmarès hiérarchique, ces prix reflèteront les différents cycles de la vie d'un projet, qu'il soit en phase de lancement ou très abouti.
- Leur objectif est de disséminer les bonnes pratiques collaboratives créatrices de valeur et d'accélérer leur mise en œuvre.



POURQUOI SIRIUS ?

- Vue de la Terre, Sirius est l'étoile la plus brillante du ciel après le soleil. Du fait de sa proximité et de son éclat, Sirius est une des étoiles les plus étudiées des astronomes et fut l'objet de plusieurs « premières », notamment la détection de son mouvement propre et de sa vitesse radiale.
- **Les SIRIUS de l'Institut du Commerce ont pour mission d'éclairer les trajectoires du commerce de demain en mettant en valeur les sociétés qui contribuent à sa transformation.**
- Les SIRIUS récompensent une bonne pratique collaborative qui permet de mieux répondre aux attentes des consommateurs, plus vite, à moindre coût et de manière durable grâce au partage d'information et à la connaissance des besoins du client final tout au long de la chaîne de valeur jusqu'au point de vente final, physique ou non



3 THEMATIQUES COUVERTES PAR LES SIRIUS

- Les projets éligibles aux Sirius couvrent les 3 thématiques suivantes

Mieux satisfaire les besoins des clients/consommateurs	Approche merchandising , Démarche catégorielle, Amélioration expérience client, transparence conso, e-merchandising, Digitalisation, Connaissance shopper, Concept marchand, Service, Animation commerciale, ...
Optimiser la chaîne de valeur	Baisse des coûts, Mutualisation, Traçabilité, Lutte contre le gaspillage, Digitalisation de la Supply Chain, Partage des données, ...
Redonner du sens à l'entreprise	Mission d'entreprise, Economie circulaire, Compétences de demain

- Les projets peuvent être présentés à tout stade de leur avancement

Phases de vie du projet présenté

Initiation	Montée en charge	Déploiement
L'idée est là, son potentiel de création de valeur* convaincant. Elle n'est pas encore testée de façon robuste et n'apporte pas encore la création de valeur escomptée. <i>*Selon les critères d'évaluation</i>	Le projet est construit. Les relations avec certains partenaires / clients / salariés / consommateurs ont permis de procéder aux réajustements nécessaires. Un plan de route est identifié pour le déploiement	Le mise en place est aboutie, le déploiement est très avancé.



LE JURY

- Pour cette première édition, l'équipe IdC s'assurera de l'équilibre des fonctions / sociétés et de la neutralité des personnes composant le jury
 - Le jury peut être composé d'industriels, de distributeurs, de membres d'organisations professionnelles, d'ONG, de journalistes et d'écoles
 - Les membres du jury auront des fonctions représentatives de la largeur des expertises présentes dans les sociétés adhérentes
 - Un membre du jury concerné par un des dossiers déposés ne pourra pas voter pour ce dossier
- Le jury a pour mission de:
 - Présélectionner un maximum de 3 dossiers par thème, à partir des dossiers reçus avant le 5 octobre
 - Sélectionner les lauréats suite à leur présentation orale
- Le jury est souverain dans ses décisions. Il est dans l'obligation de maintenir une grande confidentialité sur tous les dossiers reçus, qui ne pourront être communiqués à des tiers. Seuls les dossiers sélectionnés pourront faire l'objet d'une communication après la remise des prix.



- **Approche collaborative**
 - entre industriel(s) et distributeur(s)
 - entre entreprise(s) et startup(s)
 - dans une entreprise avec ses collaborateurs
 - dans une entreprise avec ses consommateurs
- **Création de valeur** quantitative et qualitative, mesurée ou potentielle (selon la phase du projet)
 - Chiffre d'affaires et partage équitable de la valeur
 - Productivité : baisse des coûts, réactivité, km parcourus, amélioration des relations commerciales
 - RSE : lutte contre le gaspillage, préservation des ressources, innocuité des produits pour l'homme et l'environnement, identification et préparation des compétences clés des métiers de demain)
 - Satisfaction du conso-shopper (offre, information, expérience, disponibilité, consumer centric)
- **Caractère innovant**



QUI PEUT CONCOURIR ?

- **LES SIRIUS SONT OUVERT A TOUS**, quelque soit :
 - La taille de la société
 - Les départements concernés dans l'entreprise (fonction commerciales, études, supply, RSE, DG, RH...)
 - Le secteur (alimentaire, non alimentaire, circuits-courts, on-offline...)
 - Le type d'acteur (Industriels, distributeurs, Startup, PME, prestataire)
 - Adhérents de l'Institut du Commerce (dépôt de dossier et concours gratuits) ou non adhérents (nous consulter)
- **LE PROJET PEUT ETRE PORTE :**
 - entre industriel(s) et distributeur(s)
 - entre entreprise(s) et startup(s)
 - dans une entreprise avec ses collaborateurs
 - dans une entreprise avec ses consommateurs
- **PLUSIEURS DOSSIERS** de candidatures peuvent être déposés par société selon les produits, le(s) partenaire(s).



LE PLANNING DES SIRIUS 2018

- Envoi du dossier de candidature : **5 octobre au plus tard**
 - Une plateforme sera mise en place le 17 septembre sur laquelle seront déposés les dossiers au fur et à mesure de leur réception
 - Cette plateforme sera accessible uniquement aux membres du jury, qui pourront consulter les dossiers déposés et poser des questions aux candidats via l'équipe IDC
- Lecture des dossiers par le jury et présélection : **8 octobre**
- Oral des finalistes devant le jury : **15 octobre**
- Information des lauréats : **15 octobre**
- Envoi de la présentation publique : **5 novembre**
- Remise des prix : **8 novembre**



Dossier de candidature

- **Le dossier doit être envoyé sous forme de présentation**
 - **20 pages maximum** reprenant a minima les informations ci-dessous
 - **Possibilité de joindre des annexes**, des vidéos (max 3mn)
 - **Le dossier doit être envoyé en format électronique** avant le 5 octobre. S'il est sélectionné et si les candidats le souhaitent, il pourra être proposé en format papier pour les membres du jury le jour de l'oral.
- **Le dossier doit contenir les informations**
 - **Présentation des candidats** : mail, tel, fonctions des porteurs de projet
 - **Présentation succincte des sociétés** : historique, marques, effectifs, marchés, CA
 - **Naissance du projet** : contexte, enjeux, objectifs
 - **Bonne pratique collaborative mise en œuvre**
 - **Type d'approche collaborative** : entre industriel(s) et distributeur(s), entre entreprise(s) et startup(s), dans une entreprise avec ses collaborateurs, dans une entreprise avec ses consommateurs
 - **Etudes & Analyses** réalisées / utilisées pour la mise en œuvre du projet
 - **Périmètre de déploiement actuel et potentiel** : Produits, Catégorie, Magasins, approche transversale
 - **Moyens déployés pour rendre la pratique pérenne**
 - **Implication des équipes** : Fonctions, Nombre de personnes concernées directement ou indirectement, relations avec les partenaires, capacité des équipes à travailler ensemble en interne et entre partenaires
 - **Création de valeur quantitative et qualitative, mesurée ou potentielle** selon la phase du projet, pour le shopper, la marque, l'enseigne, le partenaire
 - **Caractère innovant**
 - **Bilan de l'expérience** : Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces



- **Au plus tard le 5 octobre**
 - Le règlement signé
 - Le dossier de candidature en format électronique
 - A adresser à idc@institutducommerce.org
- **Pour la soutenance orale des dossiers sélectionnés le 15 octobre**
 - Votre support de présentation définitif (et en complément facultatif une version imprimée)
 - Tout autre support que vous jugez utile
- **Pour les lauréats qui monteront sur scène le 8 novembre**
 - Une vidéo/powerpoint animé de 3 mn max



ACCEPTATION DU REGLEMENT DES SIRIUS 2018

Page à retourner signée à fdc@institutducommerce.org avant le 5 octobre

La participation des candidats aux SIRIUS 2018 implique l'acceptation du présent règlement, ainsi que des décisions prises par le jury.

- J'accepte les conditions du règlement des SIRIUS 2018
- Je souhaite déposer un dossier de candidature dans la catégorie suivante (cocher la case)

CATEGORIE	Phases de vie		
	Initiation	Montée en charge	Déploiement
Mieux satisfaire les besoins des clients/consommateurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Optimiser la chaîne de valeur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Redonner du sens à l'entreprise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Pour chacun des porteurs de projets :

- Société
- Prénom et Nom
- Fait à
- Le
- Signature



CONTACTS & INFORMATIONS

Pendant le déroulement du concours, les sociétés candidates pourront, si elles le souhaitent, demander des informations complémentaires :



Xavier **HUA**
Directeur Général
xavier.hua@institutducommerce.org
01 56 89 89 32



Emilie **CHALVIGNAC**
Directrice des Opérations
emilie.chalvignac@institutducommerce.org
01 56 89 89 30



DISPOSITIONS LEGALES

COMMUNICATION

Les lauréats autorisent par avance et sans contrepartie financière l'Institut du Commerce à évoquer dans ses supports de communication (dossier de presse, newsletter, sites internet notamment) les initiatives présentées dans les dossiers de candidatures, sans limite de temps. De telles publications devront être validées au préalable par les lauréats.

Ces derniers seront chargés de la rédaction avec leur partenaire d'un communiqué de presse relatif à leur dossier.

Cette disposition garantit l'organisateur de tout recours de tiers à cet égard.

Les événements liés au déroulement et à la remise des Trophées feront l'objet de médiatisation par l'écrit, y compris numérique, par l'image et la parole. La participation aux Trophées entraîne l'acceptation du présent règlement et spécialement l'autorisation d'utilisation des noms cités et des images.

Les documents fournis sont cédés gratuitement et libres de droits à l'Institut du Commerce.

Les lauréats et les partenaires sont invités à communiquer le palmarès et à utiliser les documents de communication fournis par l'Institut du Commerce.

RESPONSABILITE

L'Institut du Commerce ne pourra, en aucun cas, être tenu responsable si le concours devait être reporté, interrompu ou annulé pour des raisons indépendantes de sa volonté.

LOIS INFORMATIQUES

Au regard de la loi 78-17 du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et de radiation aux données personnelles vous concernant. Si vous souhaitez exercer ce droit, il vous suffit de nous écrire à l'adresse suivante : Institut du Commerce 14 rue Magellan 75008 PARIS

