

# JOURNÉES ANNUELLES

21 ET 22 NOVEMBRE 2017



Institut du  
COMMERCE



RETOUR SUR  
LES  
TEMPS FORTS

---

DE LA 1<sup>ère</sup>  
JOURNÉE

#JA2017

# DISRUPTIONS & ÉVOLUTIONS DES PLATEFORMES POUR LE **COMMERCE**



**Christophe BENAVENT – ObSoCo**

*« J'imagine un monde avec une douzaine de plateformes qui vont animer les marchés, parmi elle Google est la plus importante, Alibaba joue un rôle déterminant dans la mise à disposition des produits en Asie, Wechat et Alipay dans le domaine du paiement. »*

**#JA2017**



**Olivier DE PANAFIEU – Roland Berger**

*« La supériorité de l'humain face au robot sera bientôt mise en question, il faudra donc investir les zones où l'être humain aura sa valeur maximale. »*

**#JA2017**

# LA PLACE DES ROBOTS

DANS LE  
**COMMERCE**  
DU **FUTUR**

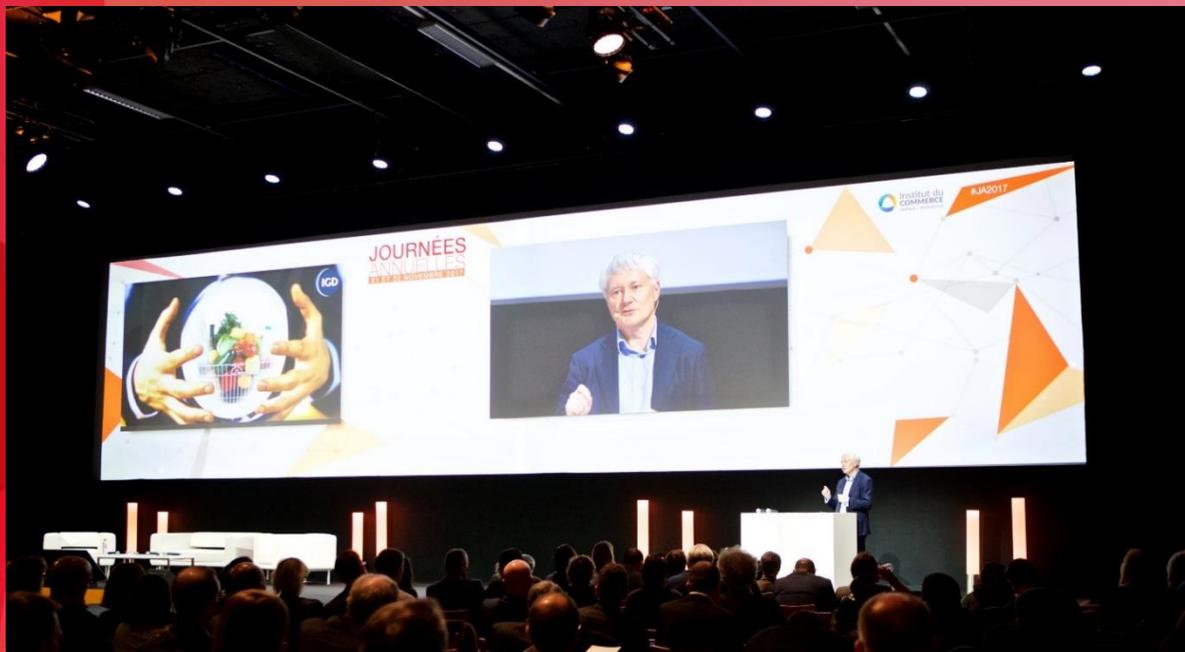
# LE COGNITIF AU SERVICE DE LA DISTRIBUTION



**Dimitris GIBAUT – IBM**

*« L'intelligence cognitive c'est comme apprendre en marchant, en acceptant de capitaliser sur les erreurs également. »*

**#JA2017**



**Jon WOOLVEN - IGD**

# FORECASTING THE FUTURE OF GROCERY RETAILING

1. *Stay completely focused on shoppers*
2. *Pay more attention than ever to technology*
3. *Build supply chain partnerships*
4. *Do the ordinary, extraordinary well*
5. *Invest in your people*

**#JA2017**

# LA RECHERCHE DE SANTÉ & DE NATURALITÉ



**Nicolas GAUSSERES - DANONE**

*« La révolution de l'alimentation, c'est réfléchir aux enjeux santé et nutrition tout en gardant en tête la notion de plaisir. »*

**#JA2017**

# LA RECHERCHE DE SANTÉ & DE NATURALITÉ

*« Le bio peut être joyeux, gourmand, voire sexy. »*

*« On vit une période formidable qui redonne de l'oxygène aux marques qui veulent faire différemment. »*

*« Le bio a une vertu, cela nous permet de progresser énormément sur la mise en place de l'agroécologie. »*

#JA2017



**Franck PONCET - Naturalia**

**David GARBOUS – Fleury Michon**

**Christophe CHATEAU - Bonduelle**

LES  
NOUVEAUX  
CODES SANTÉ  
DES  
CONSOMMATEURS

---



Pr Frédéric Saldmann

*« Un consommateur doit être auto-entrepreneur de sa propre santé et éduquer sa propre manière de consommer. »*

#JA2017



Claude Onesta

# COMMENT FAIRE GAGNER UNE ÉQUIPE EN TRANSFORMATION

*« Si on veut réussir il faut que les membres de l'équipe acceptent de s'associer réellement et de collaborer. Tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ; pas sur un coup mais de manière répétée et pérenne. »*

#JA2017



**RETOUR** SUR  
LES  
**TEMPS FORTS**

DE LA **2<sup>ème</sup>**  
**JOURNÉE**

#JA2017

# L'HYBRIDATION DU COMMERCE

---



LA RÉPONSE POUR  
LES **NOUVEAUX CONSOMMATEURS** ?

#JA2017

# L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS ET DES FORMATS EN POROSITÉ CROISSANTE

« La croissance, ça va se chercher, notamment sur des circuits bio. »

« On sait désormais que 25% des clients Amazon sont des clients exclusifs du pure player »

« L'innovation est primordiale en non-alimentaire : 31% du CA online est réalisé par de nouveaux produits »

#JA2017



**Laurent ZELLER- Nielsen**  
**Frédéric VALETTE – Kantar**  
**Marc BENOLOL- GfK**



**LACTEL – Mètre d'OR**

**HERTA – Mètre d'ARGENT**

**SAVENCIA-INTERMARCHE – Mètre de BRONZE**

**NESTLE-AUCHAN DRIVE – E-Mètre**

**SENSEE – Prix Spécial du Jury**

**#JA2017**

# REMISE DES MÈTRES IFM

# LES CONSOMMATEURS

# FACE AUX PROFESSIONNELS

## COMMENT LES MILLENNIALS ÉVALUENT-ILS LES FORMATS HYBRIDES?

*« Nous sommes des conso-acteurs, nous voulons être accompagnés en point de vente avec des services à la hauteur du on line »*

#JA2017

Les étudiants de l'ESSEC



# LES CONSOMMATEURS

# FACE AUX PROFESSIONNELS

## COMMENT LES MILLENNIALS ÉVALUENT-ILS LES FORMATS HYBRIDES?

*« Casser les cases et les frontières ce n'est pas nouveau, mais il y a une accélération de l'hybridation des concepts avec l'arrivée de nouveaux acteurs, venus de la technologie. C'est devenu structurel »*

Jean-Paul MOCHET – FRANPRIX  
Cédric DUCROCQ – Dia-Mart



#JA2017



**Gary SWINDELLS - COSTCO**

# L'INTERVIEW LIVE

---

**Les premiers mois d'activité de COSTCO**

*« 51 000 membres, un panier moyen de 130 euros en semaine et 170 euros le week-end, une semaine record à 2,5 M€ de ventes... »*

**#JA2017**

# L'EXCELLENCE OPERATIONNELLE

DE BOUT EN BOUT

OU

# COMMENT

# SE REINVENTER ?

*« Les magasins sont des flagships de l'expérience client »*

*« Recréer la convivialité avec le client, tout en étant un e-commerçant »*



**Julien MOREL – NESPRESSO**  
**Emmanuel GRENIER – Cdiscount**

#JA2017

LES  
**NOUVEAUX  
MOYENS DE PAIEMENT**  
POUR UN PARCOURS D'ACHAT  
**SANS COUTURE**

*« Le mobile a tout pour être le moyen de paiement de demain. C'est la télécommande de la consommation »*

Nicolas LEVI – ORANGE  
Loÿs MOULIN – Groupement CB  
Jean-François TCHERNIA



#JA2017



# REMISE

DES  
TROPHÉES

# ECR

&

# InnoLaB

**CORA-MHD – Grand Prix**

**CARREFOUR – Prix Innovation**

**FRANPRIX-Jean Bouteille – Prix RSE**

**SMART PIXELS– Star des startups**

**TILKAL – Ready to Start**

**#JA2017**



François LOVITON - GOOGLE

# L'INTERVIEW LIVE

UNE VISION DU FUTUR  
DES MARQUES ET DES RETAILERS

*« Le retail évolue car le consommateur est devenu curieux, exigeant et impatient »*

#JA2017

LE  
**MOT**

DE  
LA

**FIN**



*« Rejoignez les travaux de l'Institut du Commerce tout au long de l'année, et rendez-vous mi-2018 pour les JA Nouvelle Formule ! »*

**#JA2017**