



Institut du
COMMERCE
PARTAGE & PROSPECTIVE

LA NOUVELLE
PLATEFORME
D'ÉCHANGE ET DE
PROSPECTIVE

POUR ANTICIPER
LES MUTATIONS
DU
CONSOMMATEUR
ET DU
COMMERCE

NEE DE LA
FUSION DES 3
ASSOCIATIONS
PARITAIRES :
ECR FRANCE
IFLS
IFM



#RETAIL TOUR PROXIMITE

VISITES & DÉCRYPTAGE

6 visites de magasins de proximité révélateurs des tendances actuelles dans ce secteur : l'importance du food-to-go, la mise en avant des services liés au Web et à la livraison, les nouvelles tendances alimentaires...

MERCREDI 27 SEPTEMBRE 2017

INSTITUTDUCOMMERCE.ORG

Tel. 01 56 89 50 50 | idc@institutducommerce.org | 14 rue Magellan - Paris 8^{ème}



INTRODUCTION

En 2017, le circuit de proximité est (avec celui du Drive) celui qui offre la plus forte croissance pour les marques et pour les enseignes. Il est aussi celui qui pourra profiter, sur le long terme, des nouveaux phénomènes qui vont façonner le paysage commercial.

Les milleniums (nés avec le siècle) font preuve d'appétence pour ce commerce de quartier (praticité d'accès pour des jeunes sans voiture, nouvelles interactions rendues possibles par le mobile, y compris sur les promotions...).

La montée en puissance du clickandcollect donne à ces magasins, sous contrainte en raison de leur petite surface, un nouveau rôle dans la chaîne logistique (points d'enlèvement). Enfin, dans un contexte qui favorise la restauration hors foyer, et la livraison à domicile 3.0, ces magasins compacts ont une double carte à jouer : la restauration sur le pouce et un élargissement de leur offre de snacking.

Pour compléter la conférence sur la proximité du 26 septembre, l'Institut du Commerce vous propose de visiter ces magasins qui illustrent le mieux ces tendances actuelles :

- Les magasins Bio acteurs de la proximité
- La proximité relationnelle en magasin. Etre proche du client !
Ce n'est pas seulement une question de distance mais de relationnel et d'écoute, bref d'organisation des équipes.
- Les frontières s'estompent entre la restauration et la distribution (avec la Cantine de Monop'Daily...)

Régine Eveno

Rendez-vous le **27 septembre** prochain ! [#Directrice Innovation - Institut du Commerce](#)



#RETAIL TOUR PROXIMITE

MERCREDI 27 SEPTEMBRE 2017 – de 9h à 17h

Pour compléter la conférence du 26 septembre, consacrée à la proximité, l'Institut du Commerce vous propose un circuit parisien des nouveaux concepts.

L'intérêt des grands groupes alimentaires pour ce circuit (Avec MyAuchan).

La montée en puissance du Bio (Naturalia Vegan, Cœur de Nature).

Le développement du food-to-go et de la restauration sur place (La Cantine).

Les nouvelles technologies et les services dans les parcours d'achat (Franprix).

Les responsables des enseignes et les directeurs de magasins expliqueront sur place les nouveaux concepts.

Enseignes

- LA CANTINE (Monop Daily) Faubourg Montmartre
- NATURALIA *Vegan* (rue de Rome)
- CŒUR DE NATURE (rue de Dunkerque)
- MYAuchan (rue Chevreau)
- FRANPRIX mandarine (rue Bouchardon)
- DAY-BY-DAY (rue du General Beuret)





RETAIL TOUR PROXIMITE



LA CANTINE

10 Rue du Faubourg Montmartre - Paris 9eme

Troisième point de vente, lancée par Monop Dailly, la cantine est un espace de restauration rapide. Avec un large comptoir en faïence offrant un large choix de salades (y compris Vegan), plus des quiches et tartes. Sur le côté, pour les plus pressés, un rayon Libre-Service avec des sandwiches, des desserts, des boissons. Les produits sont préparés sur place et la carte est réinventée régulièrement. L'espace offre un coin calme avec fauteuils, banquettes. On peut se restaurer sur de grandes tables en bois. Une formule que Monoprix pourrait développer à terme en franchise.



NATURALIA Vegan

149 Rue de Rome. Paris 17ème

Le 21 juin 2017, NATURALIA a ouvert 3 magasins 100% Bio et 100% Vegan. Une première en France. Le magasin de la rue de Rome offre près de 2000 produits du quotidien, et plus de 300 nouveautés dans tous les rayons. L'offre Vegan a été doublée. Les marques déjà présentes en magasins - telles que Taifun, Lamazuna, Sol Semilla, Jay & Joy, Wheaty sont présentes avec plus de références.



CŒUR DE NATURE

44 rue de Dunkerque. Paris 9ème

Inauguré en septembre 2016, rue de Dunkerque, le magasin Cœur de Nature (deuxième sous cette enseigne au sein du groupe Auchan) est un magasin de proximité (237 mètres carrés de surface). Il offre 4000 références 100 % bio couvrant les besoins alimentaires du quotidien. Un agencement spécifique (meuble sur 1 mètre) permet de densifier l'offre. Le magasin présente un large choix de vrac et des services très axés proximité (snacking, pain frais...).





MY AUCHAN

40 Rue Henri Chevreau- Paris. 20ème.

My Auchan rue Henri Chevreau, magasin urbain de 406 m², a l'ambition de proposer à ses clients une nouvelle approche des courses avec un commerce phygital en synergie avec les autres modes de distribution de l'entreprise.

My Auchan propose une offre de produits sains et gourmands au juste prix et une grande qualité de services pour des courses rapides et confortables qui répondent à tous les instants de consommations



FRANPRIX

16 rue Bouchardon. Paris 10ème.

Sous le concept mandarine, 530 magasins Franprix ont été renovés en 2 ans. Jus de fruit frais, poulet rôti...L'enseigne a popularisé de nouveaux must-have de la proximité. Dans ces dernières ouvertures, l'enseigne teste aussi des rayons trad (viande,...), le vrac, les glaces à l'unité, café Seattle Best Coffee, Hot-dog.. De nouveaux "tableaux" qui sont autant de signes distinctifs avec le recours accru aux startup (livraison, paiement,...)



DAY BY DAY

1 rue du Général Beuret - Paris 15eme

Première chaîne française d'épicerie en vrac, Day by Day a été créée à Meudon en mai 2013 par David Sutrat et Didier Onrait. L'enseigne accélère son développement avec 11 ouvertures prévues en Septembre et un premier magasin en Belgique.

Les magasins Day by Day proposent l'essentiel des produits de la vie courante dont 750 références pour faire ses courses et lutter ainsi contre le gaspillage alimentaire.



CONDITIONS DE VISITES

- + Une durée de visite par point de vente :
de 30 à 45 minutes (selon la taille des magasins)
- + Un décryptage en live :
Un exposé préliminaire du responsable (réseau ou magasin) pour mettre en perspective le nouveau concept
- + Un nombre de places limités :
Des visites qualitatives par petit groupe de professionnels (10 à 15 personnes)
- + Un restitution pour partager avec vos équipes
Un photobook commenté reprenant les insights clés de la journée



CONTACTS

Régine **EVENO**
#Directrice Innovation

regine.eveno@institutducommerce.org

T. 01 56 89 89 30 | M. 06 12 18 00 11

INSCRIPTION ET PAIEMENT

Nathalie **SAVIGNE**
#Administratif et Finances

nathalie.savigne@institutducommerce.org

T. 01 56 89 50 94 | Fax. 01 58 12 06 06



NOUVEAU : vous avez la possibilité
d'effectuer vos règlements par
télépaiement

INFORMATIONS SOCIETE & PARTICIPANTS

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

Société :

.....

.....

Nom et Prénom :

.....

Fonction :

.....

- **N° de bon de commande ou demande d'achat de l'entreprise :**

.....

Adresse :

.....

- **Membre de l'Institut du Commerce :**

..... OUI NON

.....

	Nom	Prénom	Fonction	Email	PU TTC
1 ^{er}					
2 ^e					
3 ^e					
4 ^e					
Total :					TTC

#RETAIL TOUR PROXIMITE

MERCREDI 27 SEPTEMBRE 2017 – de 9h à 17h

DROITS

D'INSCRIPTION

Tarif non-adhérent : 550 €

Tarif adhérent : 450 € HT HT

(540 € TTC) /personne (660 € TTC) /personne

Le tarif comprend : l'organisation des visites privées, les déplacements en bus, le déjeuner et le support de restitution post évènement. Tout participant peut se faire remplacer, sans frais, et ce jusqu'au jour de la visite.

En complétant ce bulletin je reconnais avoir pris connaissance des droits d'inscriptions, conditions tarifaires et règlement, clauses d'annulation que j'accepte sans réserve.

Conditions de Règlement

Règlement total AVANT le Retail Tour par chèque ou virement. Toute inscription non réglée avant opération sera majorée de 80€ HT par personne et fera l'objet d'une facture complémentaire.

Frais d'annulation

Au-delà de 8 jours : 50% des frais d'inscriptions sont dus. 8 jours avant le Retail Tour : 100% des frais d'inscriptions sont dus.

Bulletin 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

NOUVEAU : vous avez la possibilité d'effectuer vos règlements par télépaiement