



Vendre en boutique ou sur le net directement aux consommateurs fait partie des nouvelles voies explorées par les marques. Certes Nespresso, Apple ou Nike (sans parler du luxe) avaient déjà montré la voie. Certes des fabricants (Magnum, Heineken,...) s'étaient déjà essayés à la vente directe au consommateur via les pop-up store. Mais le phénomène du direct-to-consumer (in english !) prend de l'ampleur.

Des marques emblématiques comme L'Oréal, ou encore La MAIF déploient désormais une stratégie de présence physique. Le groupe de cosmétique L'Oréal a ouvert ses premières boutiques L'Oréal Makeup Designer et Maybeline à Paris. La Mutuelle d'assurance, la MAIF propose des expositions dans son nouveau MAIF Social Club. Quant au concept store d'Orange à Opéra, il est conçu comme un lieu d'expérience et d'évènementiel.

- Ce phénomène du direct-to-consumer est-t-il durable ?
- S'agit-il d'incarner la marque et ses valeurs... ou de vendre ?
- Comment les marques s'adaptent-elles à leur nouveau métier de commerçants ? (trouver les bons emplacements, négocier les pas de portes, manager des équipes sur le terrain,...)

Rendez-vous le **3JUILLET prochain** pour décrypter cette tendance in situ avec les **interventions des responsables Retail ou Innovations des marques** et du cabinet LONSDALE AKDV

6 adresses parisiennes pour décrypter le phénomène du Direct-to-consumer. Quand les marques créent leurs boutiques : *tendance ou passage obligé vers l'omnicanalité?*

Beauté : L'ORÉAL PARIS
High-tech : ORANGE Smart Store
Assurance : MAIF Social Club

Alimentaire : MALONGO
Beauté : LÉA NATURE
Sport : JORDAN

Contact :

Régine EVENO - Directrice Innovation
regine.eveno@institutducommerce.org
T. + 33 (0)1 56 89 89 30 | M. + 33 (0)6 12 18 00 11

NOMBRE DE PLACES LIMITÉES

Réservé aux industriels et aux distributeurs





INFORMATIONS SOCIETE & PARTICIPANTS

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

Société :

Nom et Prénom :

Fonction :

Adresse :

Code postal : Ville

Tel :

E-mail :

Membre de l'Institut du Commerce:

OUI

NON

N° de bon de commande

ou demande d'achat de l'entreprise :

.....

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

DROITS D'INSCRIPTION & CONTACT

DROITS D'INSCRIPTION

- **Tarif adhérent :**
450 € HT (540 € TTC) /personne
- **Tarif non-adhérent :**
550 € HT (660 € TTC) /personne

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

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

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.

Date :

Signature et Tampon Société (obligatoires)

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.

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