



Institut du
COMMERCE
PARTAGE & PROSPECTIVE

LA NOUVELLE
PLATEFORME
D'ÉCHANGE ET DE
PROSPECTIVE

POUR ANTICIPER
LES MUTATIONS
DU
CONSUMMATEUR
ET DU COMMERCE

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



#RETAIL TOUR **MARQUES**

VISITES & DÉCRYPTAGE

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

LUNDI 3 JUILLET 2017

INSTITUT**DU**COMMERCE.ORG

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

INTRODUCTION

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 **3 juillet** prochain pour décrypter cette tendance in situ avec **les interventions des responsables Retail ou Innovations des marques** et du cabinet **LONSDALE AKDV**

Régine Eveno

#Directrice Innovation - Institut du Commerce



#RETAIL TOUR **MARQUES**

LUNDI 3 JUILLET 2017 - de 9h à 19h

Pour la première fois, l'Institut du Commerce vous emmène voir les **boutiques de marques destinées à enrichir le lien aux clients et aux prospects**. Mais ce Retail Tour Marques vous offre également un **décryptage de cette tendance**.

Les **responsables Retail ou Innovations des marques** expliqueront sur place les stratégies mises en œuvre au travers de ces boutiques.

Le cabinet d'étude **LONSDALE AKDV** mettra en perspective le phénomène du direct-to-consumer lors d'une intervention dédiée.



A DÉCOUVRIR

- Beauté : L'ORÉAL PARIS
- High-tech : ORANGE Smart Store
- Assurance : MAIF Social Club
- Alimentaire : MALONGO
- Beauté : LÉA NATURE
- Sport : JORDAN

LA BOUTIQUE
L'ORÉAL
MAKEUP DESIGNER/PARIS





L'ORÉAL MAKEUP DESIGNER PARIS

62 rue de Caumartin - Paris 9^{ème}

Retour d'expérience 1 an après l'ouverture de la première boutique L'Oréal Makeup Designer Paris. Au-delà des services et de l'expérience immersive qu'elle propose, **Emmanuelle REMMEAU - Directrice développement Retail L'Oréal Paris France** - nous expliquera pourquoi la boutique est un formidable moyen d'aller à la rencontre des consommatrices

Visite guidée avant l'ouverture.



ORANGE "Smart Store" Opéra

10 rue Halévy - Paris 9^{ème}

2^{ème} magasin Orange au concept « Smart Store » - résolument tourné vers les usages clients. Il est pensé comme une **invitation à l'expérience avec un parcours client** qui mixe l'humain et le digital Avec l'intervention de **Sébastien BERTHET: Responsable du Marketing Opérationnel Orange Opéra**



Point de vue et mise en perspective d'un spécialiste de l'architecture du Retail avec l'intervention de **Jean Pierre LEFEBVRE - Président de l'agence AKDV** (experte en Architecture et identité des marques de commerce et de services du groupe Lonsdale)

Comment les marques expriment leur ADN et répondent aux nouveaux parcours clients à travers ces boutiques ?



MAIF Social Club

37 rue de Turenne - Paris 3^{ème}

"Un espace ouvert à tous, engagé dans l'innovation et configuré pour explorer les voies nouvelles de la connaissance. C'est un lieu de ressources autant qu'un laboratoire d'idées, un pari audacieux qui préfigure ce que la MAIF vous offrira demain ». C'est ainsi que le Directeur Général de la MAIF décrit ce lieu. Découvrez comment ce lieu « inspirant » se destine aux projets collaboratifs !

Avec l'intervention de David **BERBAIN** Responsable du Maif Social Club



MALONGO CAFE

50 rue Saint-André des Arts - Paris 6^{ème}

Cette nouvelle boutique est une représentation à échelle humaine des grandes valeurs défendues par Malongo. Ce lieu a été étudié pour présenter le nec plus ultra du service du café : un « **coffee shop** » avec un espace dégustation, un espace boutique avec **un comptoir de torréfaction** pour retrouver toute la gamme de cafés Malongo de petits producteurs et un **espace barista**. Un véritable concept de boutique de marque !

(en cours de confirmation)



LEA NATURE

100 Rue de Rennes - Paris 6^{ème}

Une vitrine qui traduit leur volonté du fabricant d'émerger en tant qu'acteur référent de la cosmétique bio et naturelle. On y retrouve les 9 gammes de cosmétiques, de maquillage, de santé et d'aromathérapie les plus emblématiques du groupe présidé par Charles Kloboukoff.

Avec la présentation de **Caroline LAMBERT**, Responsable Boutiques



JORDAN Bastille

12 Rue du Faubourg Saint-Antoine, Paris 12^{ème}

Découvrez le premier magasin européen JORDAN à Bastille – ouvert en novembre 2016 – tous les ingrédients sont réunis pour offrir une expérience shopping ultime aux fans de la fameuse Jordan Air !

Nous terminerons avec un Apéro de débriefing à 19h !

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

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

.....

• Membre de l'Institut du Commerce :

OUI NON



#RETAIL TOUR **MARQUES**

LUNDI 3 JUILLET 2017 - de 9h à 19h

DROITS D'INSCRIPTION

Tarif adhérent : 450 € HT **Tarif non-adhérent : 550 € 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 événement. 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.

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

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



CONTACTS

Régine **EVENO**

#Directrice Innovation

regine.eveno@institutducommerce.org

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

Anne-Sophie **TOTTOLI**

#Communication/RP

annesophie.tottoli@institutducommerce.org

T. 01 53 34 01 20 | M. 06 61 85 57 57

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