



# TOUR DU MONDE DES INNOVATIONS RETAIL

Par Rodolphe BONNASSE PDG CA COM GROUPE







# 4 TENDANCES RETAIL INTERNATIONALES

01

02

03

04

**TEST & TRIP RETAIL** 

RETAIL ÉPHÉMÈRE

**ULTRA SPÉCIALISATION** 

**UN VENDEUR @HOME?** 





#### **TEST & TRIP RETAIL**

Quand le point de vente devient un lieu de pratique et de partage



#### **TEST & TRIP RETAIL**

- 68%\* DES FRANÇAIS FONT CONFIANCE À UNE MARQUE D'ABORD GRÂCE À L'ESSAI DE SES PRODUITS ET SERVICES
- 60%\* DES 18-24 ANS ONT ENVIE DE MAGASINS OÙ ILS PEUVENT **FAIRE AUTRE CHOSE QU'ACHETER**

















# RETAIL ÉPHÉMÈRE

Quand le magasin et l'offre se réinventent sans cesse...



### RETAIL ÉPHÉMÈRE

- 82%\* DES FRANÇAIS PRÉFÉRENT VOIR DES BOUTIQUES NOUVELLES ET QUI CHANGENT RÉGULIÈREMENT
- LES RYTHMES DE VIE S'ACCÉLÈRENT, LE RETAIL FAIT DE MÊME POUR RETENIR L'ATTENTION DES CONSOMMATEURS

















# **ULTRA SPÉCIALISATION**

Cibler c'est renoncer pour mieux satisfaire



## **ULTRA SPÉCIALISATION**

• À L'HEURE DU BIG DATA, LA PERSONNALISATION DE L'OFFRE EST UN PRÉREQUIS SUR LE DIGITAL, QUID DU MAGASIN ?

• 65 % REGRETTENT LE MANQUE D'EXPÉRIENCE DES VENDEURS ET ESTIMENT QU'ILS NE SAVENT PAS DONNER DE CONSEILS PERSONNALISÉS



























### **UN VENDEUR @HOME?**

Quand la frontière entre le magasin et le chez soi s'estompe



- ALORS QUE LES POINTS DE VENTE GAGNENT EN «CONVIVIALITÉ » ET DEVIENNENT DES « THIRD PLACES »...
- LE V-COMMERCE, PROCHAINE RÉVOLUTION RETAIL, EFFACERA ENCORE PLUS LES FRONTIÈRES ENTRE LA SPHÈRE PRIVÉE ET L'ACTE D'ACHAT



# PELOTON BIKE De la boutique au vélo d'appartement

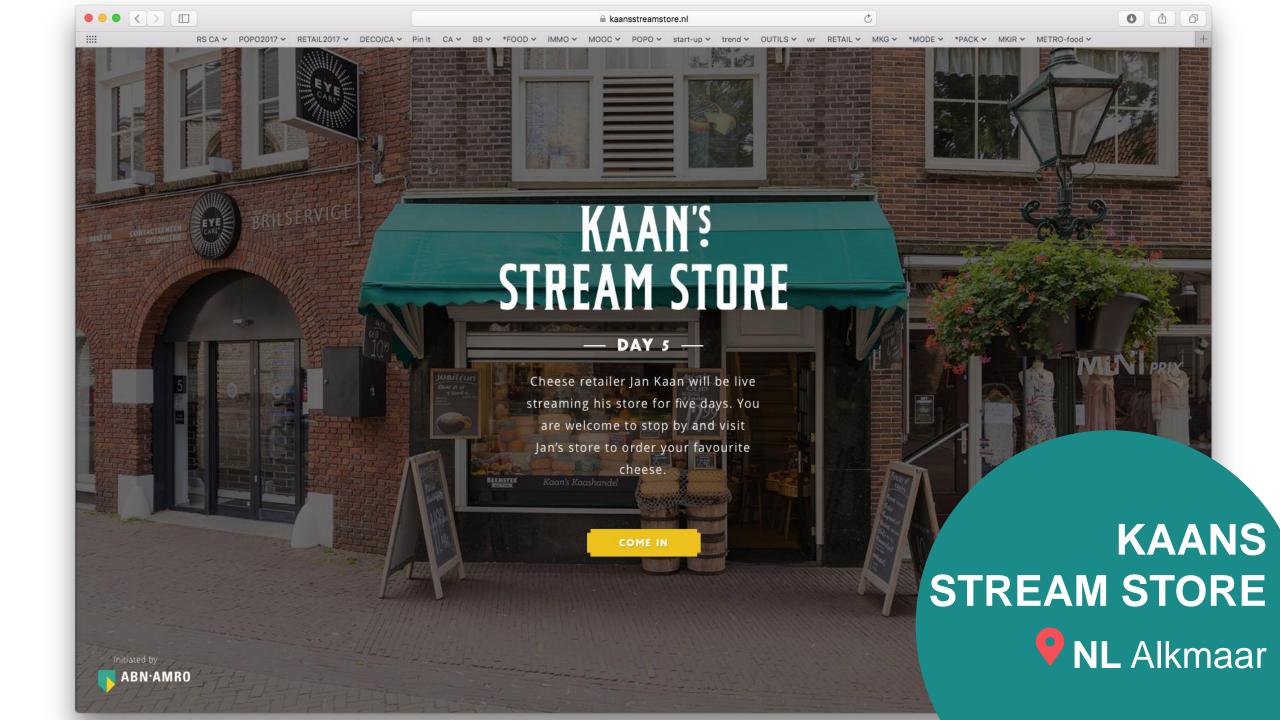


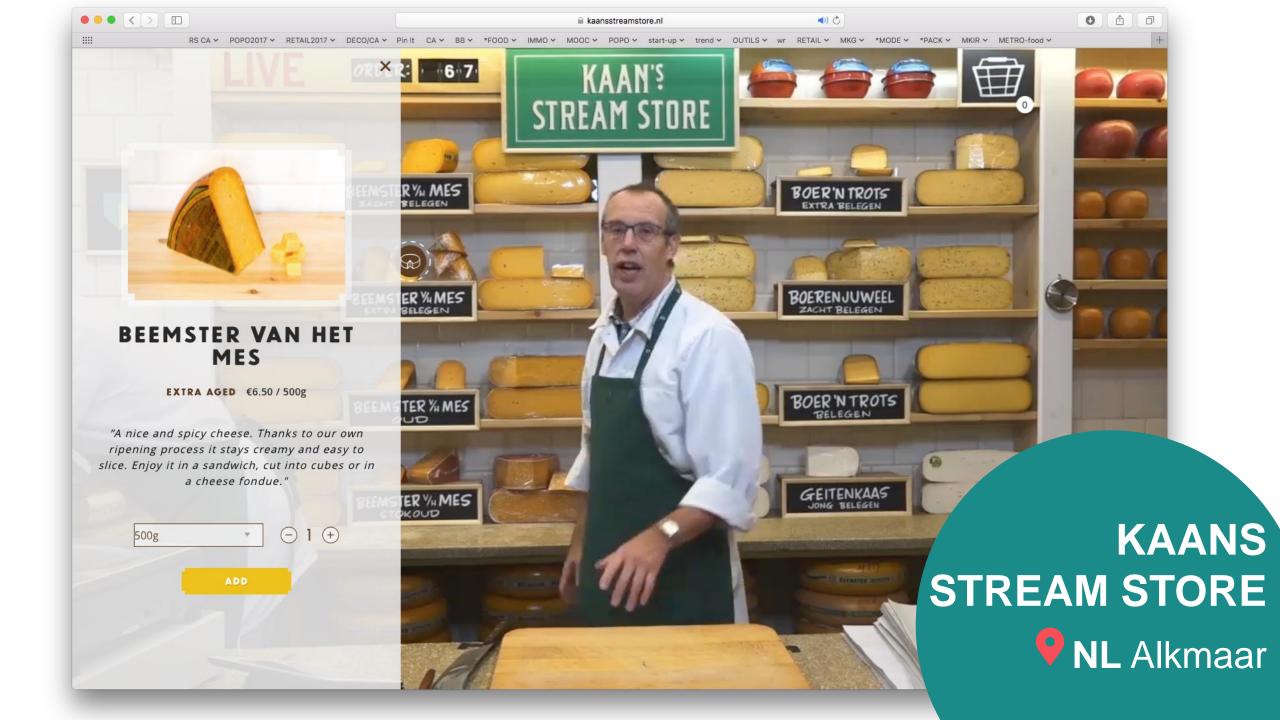














# Cacom.groupe

25 rue Ferdinand Buisson 92110 CLICHY - FRANCE Tél: +33 (0)1 53 67 74 00

www.cacom.fr







