



**PROCOS**

***Agir pour un commerce  
qui donne envie***

**PROCOS**

FÉDÉRATION POUR LA PROMOTION  
DU COMMERCE SPÉCIALISÉ



**MATINALE DES DIRIGEANTS**

***Quels modèles de retail  
resteront rentables demain ?***

**6 novembre 2024**

9h00 – 10h30

**Hôtel Westminster**  
Rue de la Paix - Paris

# Intervenants



**André TORDJMAN**  
Président

**PROCOS**



**Cédric DUCROCQ**  
Président

 **DIAMART  
GROUP**

**PROCOS**

FÉDÉRATION POUR LA PROMOTION DU COMMERCE SPÉCIALISÉ

***Agir pour un commerce qui donne envie***

# Au programme

- Comment générer un trafic rentable en physique comme en digital ?
- Comment mettre en « synergie rentable » le physique et le digital ?
- Comment arbitrer entre postes d'investissements en capex et en opex ?
- Quelles nouvelles poches de marge et de croissance pour consolider nos modèles ?

# • Quels modèles de retail rentables demain ?

- Matinale des dirigeants Procos
- 6 novembre 2024

## De crise en crise

recrutement météo pessimisme ruptures covid ukraïne fret  
**inflation** chine climat élections



Un tiers des français  
a moins de 100 euros  
sur son compte  
le 10 du mois,  
une fois payées  
les dépenses  
contraintes

# Au-delà de la conjoncture

Le retail est-il en train de se paupériser ?

## Commerce :

*"Activité consistant à vendre à des clients de plus en plus pauvres des produits qui les intéressent de moins en moins"*

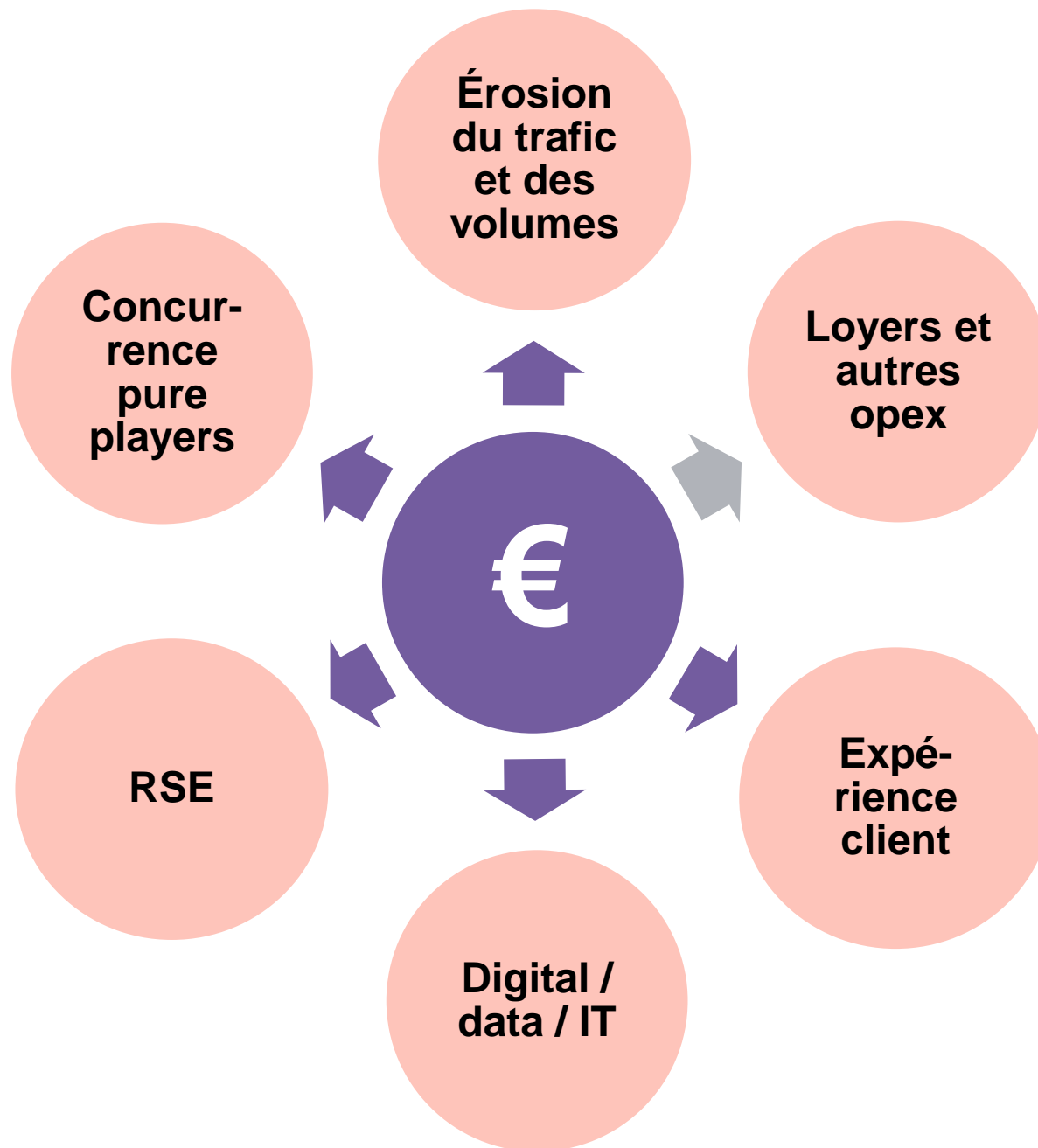
## Consommation :

*"Activité dépourvue de sens guidée par deux motivations : la frustration et la recherche de jouissance immédiate"*

*"Devenir omnicanal,  
c'est dépenser beaucoup d'argent  
pour transformer un CA rentable  
en CA non rentable."*

# Oui, les clients veulent encore des magasins

La question est : comment préserver la rentabilité de ces magasins ?





# Comment exister pour les retailers "normaux" ?

Des "marques-  
enseignes-  
filiales"  
radicalement  
différenciées

Des retailers "normaux"  
contraints de se réinventer ?

Des machines  
de guerre  
low-cost

Des pure  
players  
rupturistes

Alors on fait  
quoi ?

Échanges entre  
participants

- 1. Comment innover pour créer des valeurs ajoutées clients nouvelles pour "donner envie" ?***
- 2. Quelles nouvelles sources de revenus pour consolider la rentabilité ?***
- 3. Comment améliorer l'efficacité et la productivité grâce à la technologie ?***



**PROCOS**

***Agir pour un commerce  
qui donne envie***

**PROCOS**

FÉDÉRATION POUR LA PROMOTION  
DU COMMERCE SPÉCIALISÉ



**MATINALE DES DIRIGEANTS**

***Quels modèles de retail  
resteront rentables demain ?***

**6 novembre 2024**

9h00 – 10h30

**Hôtel Westminster**  
Rue de la Paix - Paris