



**FÉDÉRATION POUR  
LA PROMOTION  
DU COMMERCE  
SPÉCIALISÉ**

**LES PRESTATIONS DE LA FÉDÉRATION**

## PROSPECTIVE & TRANSFORMATION

### Identifier les nouvelles tendances et innovations Analyser leurs impacts sur le commerce

#### Études prospectives

Analyse des nouveaux formats de commerces, des évolutions de stratégies de développement des enseignes, des nouveaux comportements d'achat.

→ Études réalisées par le bureau d'études et présentées lors des clubs PROCOS.

#### Matinales des dirigeants

Stratégie d'entreprises, analyses conjoncturelles, innovation et développement...

→ Rencontres entre dirigeants d'enseignes et débats sur les thèmes à forts enjeux stratégiques pour les entreprises.



## OBSERVATOIRES

### Être en veille sur le commerce dans les territoires Identifier les projets commerciaux Comprendre les attentes du consommateur

#### Études d'agglomération

Connaître l'armature commerciale d'une agglomération, les projets, les performances des enseignes.

#### Études de sites commerciaux

Identifier la performance et les valeurs locatives pratiquées sur un site.

#### Études thématiques

Être informé des évolutions du marché du retail, nouveaux lieux de commerce, nouvelles enseignes.

→ 200 agglomérations et leurs pôles commerciaux analysés et actualisés tous les 3 ans.

#### Panel mensuel de performance

Suivre l'évolution des performances du commerce spécialisé mois / mois par site et format de magasins.

→ Panel PROCOS : performance de 50 enseignes situées dans 15 agglomérations.

#### Observatoire de l'Immobilier Commercial

Identifier les projets, connaître la programmation, le dimensionnement, leur état d'avancement.

→ Plus de 450 projets commerciaux suivis et actualisés en continu.



## COMMUNAUTÉ INFORMÉE & CONNECTÉE

### Un accès à toute l'information et la base de données PROCOS

#### Atlas

Accéder au profil sociodémographique et commercial des zones d'influence de plus de 100 000 habitants pour analyser et comparer leurs potentiels.

→ Plus de 1 400 documents consultables.

→ 240 villes en statistiques.

→ 210 centres-villes.

→ Plus de 170 périphéries de villes cartographiées.

#### Carnet d'adresses et échanges

Développer son réseau professionnel, échanger avec ses pairs (informations, bonnes pratiques, expériences...).

→ Espace Adhérents Internet.

→ Plus de 600 contacts d'adhérents accessibles via mails et téléphone.

#### Bourse aux emplacements

Rechercher ou déposer une annonce pour un local commercial sans intermédiaire.

→ Des annonces mises en ligne par et pour les adhérents.

#### PROCOS Infos

Être informé de sujets de fond et de l'actualité de la Fédération et des enseignes.

→ Newsletter mensuelle.

→ 10 numéros /an.



## ESPRIT CLUB

Plus de 30 clubs par an pour répondre aux besoins d'information, d'échanges et de rencontres des adhérents

### Club Immobilier et Développement

Le grand rendez-vous PROCOS, occasion d'échanger entre enseignes autour d'une thématique territoriale, d'un opérateur de foncière, d'une tendance de consommation...

→ 1 fois / mois, plus de 80 représentants d'enseignes et des fonctions immobilières et développement.

### Clubs thématiques

- **Périphérie** : les enseignes présentes en retail park et en format Moyennes Surfaces se réunissent autour d'opportunités de développement.
- **Petites et Moyennes villes** : les enseignes ayant une stratégie de maillage dense analysent et identifient les opportunités de développement.
- **Restauration** : les enseignes de la restauration rapide à la restauration à thème échangent sur les spécificités de leur marché.
- **Retail Connecté** : les fonctions au cœur de l'activité digitale, des sites e-commerce (marketing, e-commerce, SI...) échangent sur leurs bonnes pratiques.
  - 15 et 20 enseignes par club se rencontrent autour d'intervenants extérieurs et partagent leur expérience.
  - Chaque club se déroule au siège de PROCOS, 4 fois / an.
  - Un compte rendu est diffusé à chaque participant et est téléchargeable sur l'espace adhérent.



### Les ateliers ad hoc

A son instigation ou à la demande des adhérents, la Fédération s'empare de sujets d'actualité (ouverture dominicale, loi Pinel...).

→ Rythme adapté aux thèmes à traiter.

## CONSEIL

Bénéficier d'un conseil sur mesure et d'outils d'aide à la décision

### Stratégie de développement d'enseigne et gestion de parc

Accompagner les enseignes dans leur stratégie de développement et d'adaptation de leur parc par l'identification de sites à potentiel.

### Audit de performance d'un parc de magasins

Réaliser un benchmark complet des performances et des coûts d'occupation pour optimiser son parc.

→ Conseil sous forme d'entretien avec les spécialistes PROCOS.

### Expertise de loyer

Connaître le niveau des loyers pratiqués dans un site donné pour mieux négocier.

→ A partir des bases de données internes, analyse par le bureau d'études des loyers pratiqués sur le site sélectionné.



### SVP

Obtenir une information ponctuelle, un conseil, une donnée, un contact...

→ Les équipes PROCOS sont à la disposition des enseignes pour répondre aux demandes spécifiques.

## ÉVÈNEMENTS

Des accès privilégiés aux événements PROCOS et partenaires

### Colloques et rencontres PROCOS

Un accès privilégié aux colloques organisés sur les thématiques à forts enjeux pour le commerce.

→ 1 à 2 événements / an organisés par PROCOS pour ses adhérents.

### Les partenariats (SIMI, SIEC, MAPIC...)

Invitations ou tarifs préférentiels aux événements professionnels partenaires.

→ Possibilité d'organiser vos rendez-vous sur le stand PROCOS au MAPIC. PROCOS anime des tables rondes ou intervient en tant qu'expert du commerce lors des événements.



### Les rendez-vous

Possibilité de réserver une salle à notre siège pour un rendez-vous professionnel à Paris.

→ Disponibilité sur réservation.

**PROCOS**

## ACTIONS D'INFLUENCE

### Défendre les intérêts du commerce spécialisé

#### Actions auprès des pouvoirs publics et des bailleurs

Bénéficier de la force de la Fédération pour défendre les intérêts du commerce.

→ Accompagnement par un cabinet de relations publiques.

#### Commission Juridique et Réglementaire

Baux commerciaux, jurisprudence... sont analysés par les juristes des enseignes et des avocats conseil.

→ En fonction de l'actualité jurisprudentielle et législative.



## PRESTATIONS SUR DEVIS

### Réservées aux enseignes adhérentes

#### Expertises de droit au bail

Estimer la valeur de droit au bail de points de vente et connaître ses capacités d'investissement ou ses immobilisations.

→ Estimation de la valeur locative à partir de la base de données internes et de sources externes.

#### Formations

Bénéficier de formations spécialisées en commerce alliant théorie et retour d'expériences.

Demander une formation sur-mesure à destination de vos équipes.

→ PROCOS est accrédité en tant qu'organisme de formation.

→ La Fédération organise des formations à la demande.



## ADHÉSION

Lieu des réunions : Paris

Cotisation annuelle : en fonction du chiffre d'affaires TTC de l'enseigne



## CONTACT

**Sophie MADIGNIER**

Directrice Marketing

# PROCOS

31 rue du 4 Septembre - 75002 PARIS

Standard : 01 44 88 95 60 / mail : sophie.madignier@procos.org

<http://www.procos.org>

# eurelia

Département international de PROCOS réalise des études en Europe et EMEA.

Contact :

**Barbara GARBOWSKI**

Assistante de Direction

31 rue du 4 Septembre - 75002 PARIS

Standard : + 33 (0) 1 44 88 56 90 / mail : barbara.garbowski@eurelia.com

<http://www.eurelia.com>

