

BEST RETAIL 2024

éditions
DAUVERS



10 BONNES IDÉES / BONNES PRATIQUES



100 % MÉTIER

A box of Grimbergen Blonde beer. The box is yellow with a decorative border. At the top, the brand name 'GRIMBERGEN' is written in large, bold, black letters. Below it, in smaller text, is 'ABBAYE FONDÉE EN - ABBEY FOUNDED IN'. A curved banner across the middle features the year '1128'. The word 'BLONDE' is prominently displayed in large, bold, black letters in the center. Below 'BLONDE', the text 'Ronde & équilibrée' is written in a smaller, italicized font. At the bottom of the box, there is a small image of a glass filled with beer. The bottom right corner of the box has the number '33 cl'.

1664

1664

1

1964, è
SANTENA,
ma i
di feste sono feste

11

161

10

10

dition
AUVERGNE

Du Vendredi 26 Avril au Lundi 27 Mai 2024

-60% SUR LE 2ÈME

Du vendredi 26 avril au lundi 27 mai 2024

Vendu seul
13[€]₈₅
Le pack
101 : 231 €

le L : 2,31 €

**5€
54**

Bière blonde "Format spécial"
HEINEKEN

5% vol., 24 x 25 cl.

Soit les 2 produits : 19,39 € - Soit le L : 1,62 €

-50% SUR LE 2ÈME

Du vendredi 26 avril au mardi 14 mai 2024

Vendu seul

7€
40

Le pack
le L : 2,47 €

Le 2^{ème} produit

**3€
70**

blonde 1664
vol., 12 x 25 cl

5.5% vol., 12 x 25 cl.
Soit les 2 produits : 11,10 € - Soit le L : 1,85 €

BEST RETAIL 2024

L'affichage du prix à l'unité

Chez Carrefour pour démontrer tout l'intérêt qu'il y a à présenter le prix "à l'unité". A date, lenseigne est celle qui a le plus adopté ce qui est finalement une évidence. Exemple avec ces promos sur les bières. D'un côté, un pack x 24 Heineken en – 60 % sur le second et, de l'autre, un pack x 12 1664 en – 50 % toujours sur le second. Forcément des prix difficiles à comparer sauf... sauf en accompagnant la promo d'un prix à l'unité, ce qui est le cas ici : 40 centimes pour Heineken, 46 pour 1664. Très utile donc !



BEST RETAIL 2024

Chez "Julienne" au Pré-Saint-Gervais en périphérie de Paris. Une épicerie nouvelle génération imaginée par un ancien de Monoprix, Laurent Guardiola. Une bonne pratique, peut-être anecdotique aux yeux de certains : inciter à goûter les cerises avant d'acheter. Pourquoi c'est une bonne pratique ? Parce que, quoi qu'il arrive, le client qui le veut vraiment le fera. Alors autant déculpabiliser le geste et, au passage, montrer la posture dans laquelle se place le commerçant par rapport son client. Parce que c'est effectivement ce que j'y ai vu d'abord, avant même de goûter des cerises !

**Ne pas aller "contre" son client !
Mieux : l'accompagner...**



Une balance fruits et légumes vraiment facilitante

Chez Lidl en Italie pour – enfin – une balance fruits et légumes digne de ce nom ! Qui n'a jamais été déçu de l'expérience utilisateur des balances fruits et légumes ? Ici, on est sacrément au-dessus de la moyenne. Il est vraiment facile d'identifier rapidement son produit.



RAULT GROS

SBOIS FAMIL



BEST RETAIL 2024

**Incarner
la sélection
des produits**

Aujourd'hui direction le rayon vins chez Auchan. Sur les produits "coup de cœur", l'enseigne incarne – via le nom et la photo de l'acheteur – celui qui a fait le choix de mettre en avant la bouteille. Une manière de s'engager qui, en outre, est renforcée par une adresse mail dédiée : lecoupdecoeurvin@ auchan.fr.

Faire comprendre facilement la construction de l'offre



BEST RETAIL 2024

À Auchan Val d'Europe qui, comme souvent désormais, a choisi de largement décliner son offre de comté par niveau d'affinage. Toute la difficulté étant alors de faire comprendre la construction de l'offre par le client. Ici, par la reconstitution d'une forme de meule, il est facile de naviguer dans l'offre. Donc de comprendre !

Choisir des marqueurs de l'image-prix



BEST RETAIL 2024

Une station-service Leclerc sur autoroute. Dès l'extérieur, une promesse : les MDD "au même prix sur autoroute qu'en magasin". Forcément ça claque, eu égard aux prix habituels sur autoroute. C'est le principe d'un "marqueur" de l'image-prix : un produit ou une catégorie de produits sur lequel l'enseigne s'engage au-delà même de l'attente de ses clients. Personne n'attend en effet qu'un paquet de biscuits soit au même prix en hyper et sur autoroute. Et pourtant c'est bien ce que fait ici Leclerc. Ce qui nourrit son image-prix.

Hiérarchiser ses promos (pour ne pas les banaliser)



BEST RETAIL 2024

Le rayon marée d'un Intermarché au Portugal. La bonne idée ici ? La claire mise en avant des trois affaires du jour, donc une hiérarchie promotionnelle. Trop souvent, dans ces rayons, c'est une jungle d'affiches, autant qu'il y a de place pour en mettre... Ici, sur ce totem (qui existe aussi à la boucherie), il y a trois places et pas une de plus. Ce qui oblige le poissonnier à sélectionner.

Avis clients

KRUPS YY4539FD ESSENTIAL GRISE AVEC MOUSSEUR



Les points forts :

- Machine à café à grains - Pression 15 bars
- 3 recettes pré enregistrées de café + Boissons toutes personnalisables
- Ecran LCD + Boutons
- Réservoir amovible 1,7L + buse vapeur et eau chaude + Pot à lait et Fonction One touch + Fabriqué en France

319,99 €*

Retirer en magasin



Nouveau ! Darty récupère des Avis Longue Durée

Pour un choix encore plus éclairé, nous récoltons les avis de nos clients après une utilisation prolongée du produit.

Avis après achat

Avis longue durée

4,1 /5

118 au total

76% des clients recommandent ce produit à un ami

Trier par : **Les plus récents**

Facilité d'utilisation (4,4/5)

Aspect externe (4,3/5)

**Recueillir et
partager des
avis client
un an après
l'achat**

**BEST RETAIL
2024**

Chez Darty. L'enseigne met en ligne, depuis le printemps, une nouvelle catégorie d'avis client sur son site, baptisée "longue durée". L'idée est simple : publier des avis qui intéressent vraiment les acheteurs potentiels d'un article.

Auparavant, les commentaires n'étaient collectés que juste après l'achat. Ce qui a l'avantage de déclencher de meilleures notes (on est encore dans la joie de "l'unboxing"), mais ne génère que des appréciations sur les délais de livraison, la solidité de l'emballage ou le look du produit. Pas sur la robustesse ou la fiabilité dans le temps.

Darty a donc entrepris de solliciter aussi ses clients un an après leur achat, afin qu'ils partagent leur opinion avec plus de recul. Et ça marche. Selon Custplace, le spécialiste du recueil d'avis choisi par Darty pour cette opération, les taux de retour sont identiques à ceux des questionnaires post-achat.

Quand des avis "longue durée" ont été déposés, ils sont publiés sur les fiches produit dans un onglet spécifique séparé des avis classiques.

Jouer la force de l'hyper avec des mises en avant XXL



BEST RETAIL 2024

Leclerc Sainte-Eulalie dans la périphérie de Bordeaux. Ou comment profiter de sa surface de vente XXL pour créer l'événement par la marchandise : de véritables "murs" de bière, de Coca-Cola ou de Nutella. Forcément impactant. Forcément différenciant.

L'AFFAIRE du PRIMEUR

Profitez des fruits et légumes de saison au meilleur prix.

MANDARINE ORRI

CAT: 1
CAL: 2/3
TRAIT: Imazalil, Orthophenylphenol, Cire

PRIX AU KG DÉGRESSIF !

Inf à 1,5 kg	3€ 49 LE KG	Sup à 1,5kg	2€ 99 LE KG
--------------	----------------	-------------	----------------

ORIGINE

ISRAËL

BEST RETAIL 2024

À Auchan Béziers qui utilise une fonctionnalité peu connue des balances fruits et légumes : la possibilité de faire varier le prix en fonction du poids. Ce qui permet de proposer un prix dégressif en fonction du volume.

“Mes convictions, mes inspirations”

Olivier Dauvers

améliorer son

IMAGE PRIX

101 idées inspirantes
(et quelques-unes à éviter)

Préface de Thierry Cotillard



Olivier Dauvers

Si vous

PENSEZ CLIENT

vous ne ferez plus jamais ça...

101 contre-exemples
(et les pistes pour s'améliorer)

Préface de Rami Baitiéh
Postface (imaginaire) d'Aristide Boucicaut



Olivier Dauvers

Devenez le

COMMERÇANT PRÉFÉRÉ DE VOS CLIENTS

101 idées
inspirantes

Préface de Caroline Dassié



100 % métier, 100 % terrain

