

NEWSLETTER

Commerce - Distribution

Les actualités du secteur - Octobre 2023

Nous nous excusons pour les problèmes rencontrés avec les liens dans la dernière newsletter. Un incident technique les a rendus inutilisables. Nous sommes désolés pour les désagréments causés. Merci de votre compréhension et bonne lecture...



Au Japon, une panne informatique géante paralyse toutes les usines Toyota – Libération

Source : Libération

25/09/2023

Ce mardi 29 août, les quatorze usines au Japon du numéro un mondial de l'automobile sont à l'arrêt. En cause, une panne informatique qui ne serait pas liée, selon une porte-parole de l'entreprise, à une cyberattaque.

[Lire l'article](#)



Ces 5 red flags qui font fuir les candidats à un poste en grande distribution

Source : Je bosse en grande distribution

20/09/2023

La compétition entre les entreprises pour séduire les talents de demain s'est intensifiée. Les candidats ont désormais le luxe de choisir, explorant leurs options et identifiant leurs signaux d'alerte ('Red flags') tout au long du processus d'embauche.

[Lire l'article](#)



D'anciens employés de Tesla ont volé les données de plus de 75 000 employés, selon l'entreprise | Direction Informatique - Actualités

Source : Direction Informatique

21/08/2023

Plus de 75 000 employés et ex-employés du constructeur automobile Tesla ont été informés que leurs informations personnelles ont été volées lors d'une violation de données provenant de l'intérieur.

[Lire l'article](#)



Carrefour rachète Cora et Match : l'annonce et l'analyse

Source : LSA

21/08/2023

Le groupe présidé par Alexandre Bompard vient d'annoncer le rachat des enseignes Cora et Match en France, soit 60 hypers et 115...- Distributeurs

[Lire l'article](#)



Tourisme : le secteur innove pour améliorer l'expérience client

Source : Relation Client Mag

21/08/2023

Les Français ont renoué avec le goût du voyage, créant une dynamique positive pour les acteurs du tourisme. Ces derniers doivent toutefois rester dans une démarche continue d'amélioration de l'expérience client pour satisfaire de fortes attentes. Tour d'horizon des récentes innovations...

[Lire l'article](#)



ENSEIGNES	NOM DE L'APPLICATION	APPTORIA DA FRANCE
LIDL	Lidl Plus	786 500
E.LECLERC	Mon E.Leclerc	635 700
ACTION	Action	527 400
CARREFOUR	Carrefour - Drive & Livraisons	396 000
E.LECLERC	LeclercDrive & LeclercChezMoi	224 700
DÉCATHLON	Decathlon Shopping	169 600
PICARD	Picard - Courses & Recettes	167 600
INTERMARCHÉ	Intermarché - Drive & Livraison	165 300
LIDL	Lidl - Offers & Leaflets	148 200
AUCHAN	Auchan France	135 200
LEROY MERLIN	Leroy Merlin	102 360
IKEA	Ikea	97 540
SYSTÈME U	Courses U vos courses en ligne	74 860
BOULANGER	Boulangier	68 990
ALDI	Aldi France	57 420

Voici le top 20 des applications d'enseignes les plus téléchargées (et utilisées !)

Source : Je bosse en grande distribution

10/04/2023

Quelles sont les applications d'enseigne les mieux notées ? Quelle enseigne compte le plus d'utilisateurs d'actif ? Voici les résultats de notre analyse.

[Lire l'article](#)



Vers un parcours client sans contact ?

Source : On display

23/03/2023

Au lendemain de la crise sanitaire, commerçants et employeurs font la chasse aux irritants, attendant de leurs consommateurs et salariés une autonomie nouvelle.

[Lire l'article](#)



Réparabilité des produits : durabilité versus fiabilité, quels enjeux de communication ?

Source : The Conversation

08/03/2023

Les marques ont-elles intérêt réellement à proposer des produits aisément réparables et communiquer à ce sujet ? Le consommateur risque en effet de l'interpréter comme un manque de fiabilité.

[Lire l'article](#)



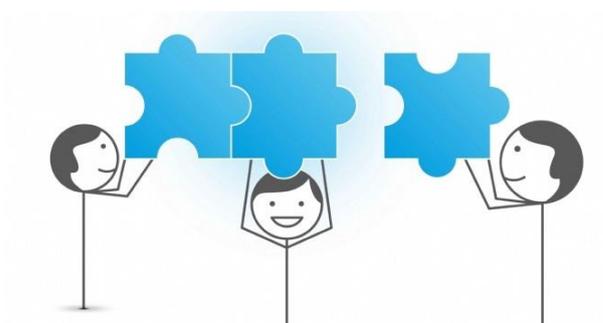
Comment lutter concrètement contre les ruptures en rayon

Source : Je bosse en grande distribution

27/02/2023

Les ruptures en rayon sont le quotidien des équipes sur le terrain. Voici un article pour comprendre et expliquer concrètement les causes et les conséquences de ces ruptures.

[Lire l'article](#)



Mutualisation des forces de vente, une stratégie payante ? - Stratégie commerciale - Actionco.fr

Source : Actionco

16/02/2023

En matière de distribution, la spécialisation des forces de vente par catégories de produits ou marques a longtemps été la norme. Mais une nouvelle stratégie émerge, désignant un seul interlocuteur pour chaque point de vente. Pourquoi et selon quelles conditions engager une telle démarche ?

[Lire l'article](#)

A retrouver sur le site de Carrel - Rubrique " Newsletters"

[Institut Carrel](#)