

3^{ème} Colloque Etienne Thil

28 et 29 septembre 2000 – IUP Commerce-Vente La Rochelle

Présidence Scientifique : Gérard CLIQUET – Université de Rennes - IGR

Programme :

Spécificités des actifs et perspectives stratégiques et managériales des réseaux de franchise -
Délila ALLAM et Philippe LE GALL

Les PMI agroalimentaires doivent-elles collaborer avec la grande distribution française ?? -
Fabienne GAUTROT

La valeur du comportement de magasinage. De la conceptualisation aux stratégies de
positionnement des enseignes - Marc FILSER

Le lien social : entre fidélité des clients et compétences des salariés - Sandrine KOPEL et Eric
REMY

Proposition pour une formation innovante à la vente comme facteur clé de succès d'un
partenariat gagnant-gagnant entre les enseignes de la grande distribution et leurs
fournisseurs - Isabelle BARTH et Georges AUBLE

L'évolution du métier de marketer - Aline SCOUARNEC

Une étude exploratoire de la relation consommateur-commerce - Blandine ANTEBLIAN-
LAMBREY

Le comportement physique du magasinier au point de vente : du déplacement à la
production d'expérience par les pratiques d'appropriation - Gaël BONNIN

Le marketing sensoriel des points de ventes : des résultats des recherches aux pratiques des
distributeurs - Sophie RIEUNIER et Bruno DAUCE

Anticipation des comportements futurs des consommateurs, en situation d'achat, sur le lieu
de vente, face à une offre en euro - Blandine LABBE-PINLON et Patricia COUTELLE

Distribution et certification environnementale : analyse du premier hypermarché certifié ISO
14000 (Auchan-Le Mans) - Gilles MAROUSEAU

Communication d'enseigne de distributeurs et parrainage sportif - Xavier MOINIER