L'OBSOCO L'Observatoire Société & Consommation

Séminaires stratégiques

La dynamique du commerce

Comprendre les forces de fond qui redessinent les marchés de consommation

Entre mutations sociétales, ruptures technologiques et transition écologique, les marchés de consommation sont entrés dans une zone de turbulence. Fragmentation de la demande, complexification de l'offre, plateformisation, seconde main, restructuration de l'appareil commercial physique, bouleversement possible des chaînes d'intermédiation avec l'IA agentique : les acteurs de la consommation doivent répondre dans l'urgence aux chocs d'un environnement instable *tout en* s'adaptant à des configurations de marché en mutation structurelle. Nos séminaires stratégiques donnent les clés de lecture de ce qui écrit la dynamique de long terme, au-delà du bruit de l'actualité immédiate.

Ce que nos séminaires apportent	Animé par
- Une grille de lecture structurée des transformations du commerce et de la consommation - La capacité à distinguer signaux faibles structurants et effets de mode - Un langage commun pour aligner les équipes sur les enjeux de long terme - De nombreux exemples, France et international	**Philippe Moati** Économiste, professeur émérite à l'Université Paris Cité, co-fondateur de L'ObSoCo. Il analyse les transformations du commerce depuis près de 30 ans. *Auteur de La nouvelle révolution commerciale, La plateformisation de la consommation, L'avenir de la grande distribution.*

Trois formats

Format mutualisé	Format personnalisé	Format Comex
Inter-entreprises 8 à 10 organisations réunies à L'ObSoCo. Une journée partagée, la mutualisation des regards entre secteurs.	**Intra-entreprise** Conçu pour une organisation, adapté à son secteur et à ses enjeux. Exemples et cas calibrés sur votre marché.	**Comité exécutif** Format resserré et stratégique pour un Comex / une direction générale. Centré sur l'aide à la décision.

L'ObSoCo. Ni cabinet de conseil classique, ni institut d'études traditionnel : une société de recherche appliquée qui articule rigueur académique et utilité opérationnelle, et observe en continu les mutations du commerce et de la consommation à travers ses dispositifs propriétaires.

1. Pourquoi ces séminaires, maintenant

Entre mutations sociétales, ruptures technologiques et transition écologique, les marchés de consommation sont entrés dans une zone de turbulence qui affecte directement les entreprises qui s'adressent aux consommateurs :

- fragmentation de la demande et complexification de l'éventail de l'offre ;
- plateformisation, social commerce et nouvelles intermédiations ;
- seconde main et économie circulaire ;
- restructuration de l'appareil commercial physique ;
- risque de bouleversement des chaînes d'intermédiation avec la diffusion de l'IA agentique.

Les acteurs de la consommation — industriels, distributeurs, prestataires de services — doivent à la fois **répondre dans l'urgence** aux chocs provenant d'un environnement de plus en plus turbulent et **s'adapter à des configurations de marché en mutation structurelle**. Le risque est grand de privilégier le court terme et de se préparer insuffisamment, ou trop tardivement, aux enjeux du long terme.

Ces séminaires ont pour vocation de sensibiliser aux forces de fond qui façonnent la dynamique de long terme des marchés de consommation. **Il s'agit moins de décrire le futur que de donner des clés de compréhension de ce qui contribue à l'écrire.**

2. Objectifs

1. Donner une grille de lecture structurée des transformations en cours, par-delà la dispersion de l'actualité.
2. Distinguer les ruptures réellement structurantes des effets de mode et emballements conjoncturels.
3. Installer un langage et un cadre d'analyse communs pour aligner décideurs et équipes.
4. Nourrir la réflexion stratégique : où porter l'effort, quels arbitrages entre court et long terme.

3. Contenu des séminaires

Les séminaires s'organisent autour de deux grands mouvements complémentaires : **la dynamique de la demande** et **la dynamique de l'offre** dont la confrontation dessine les configurations de marché de demain.

La dynamique de la demande

- **Les modes de vie** : tendances démographiques, évolution de la géographie résidentielle, numérisation des modes de vie et de consommation.
- **Les valeurs** : où en est la consommation responsable ?
- **Saturation des besoins, panne du désir ?**
- **Les imaginaires porteurs** qui orientent les arbitrages de consommation.

La dynamique de l'offre

- **Fractionnement des marchés** et complexification des arènes concurrentielles.
- **Plateformes, social commerce, IA agentiques** : les nouvelles intermédiations.
- **Quelles perspectives pour les modèles serviciels ?**
- **Les points névralgiques des chaînes de valeur** et leurs zones de vulnérabilité.

Le contenu s'appuie sur les enquêtes et études de L'ObSoCo et sur des années de recherche sur la consommation et le commerce. *Le propos est systématiquement illustré de nombreux exemples, pris en France et à l'étranger.*

4. Animé par Philippe Moati

Philippe Moati analyse les transformations du commerce depuis près de 30 ans. Économiste et professeur émérite d'économie à l'Université Paris Cité, co-fondateur de L'ObSoCo, il s'appuie sur une méthodologie d'analyse sectorielle qu'il a élaborée et à laquelle il a formé des centaines d'étudiants et de professionnels.

Il est notamment l'auteur de :

- *L'avenir de la grande distribution* (2001), qui anticipait dès sa parution la remise en cause du format hypermarché
- *La nouvelle révolution commerciale* (2011), qui annonçait le fractionnement du paysage commercial et le commerce de précision
- *La plateformisation de la consommation* (2021), qui annonçait le règne des plateformes et les stratégies d'adaptation à engager

Selon les formats, l'animation peut être complétée par une ou un expert de l'équipe L'ObSoCo pour les séquences sectorielles ou les ateliers de travail.

5. Trois formats au choix

L'offre se décline en trois formats, du plus mutualisé au plus stratégique, pour s'adapter à votre objectif : monter en compréhension collective, embarquer une organisation, ou éclairer une décision de direction.

	Mutualisé Le 26/11/26 ou le 10/12/2026	**Personnalisé**	**Comex**
Public	8 à 10 organisations, inter-entreprises	Une organisation, intra-entreprise	Comité exécutif / direction générale
Format	Une journée à L'ObSoCo	Une demi-journée ou une journée dans vos locaux	Demi-journée resserrée
Contenu	Programme standard, exemples transverses	Adapté à votre secteur et vos enjeux	Centré décision : enjeux saillants, implications stratégiques

	Mutualisé Le 26/11/26 ou le 10/12/2026	Personnalisé	Comex
Atout clé	Partage des regards entre secteurs, coût optimisé	Cas calibrés sur votre marché embarquement large des équipes	Aide à la décision et alignement du comité de direction
Interaction	Exposé + temps d'échange	Exposé + ateliers d'application	Dialogue stratégique + arbitrages

Note : *ces trois formats peuvent s'articuler dans le temps, par exemple un séminaire mutualisé pour sensibiliser, suivi d'un module personnalisé pour ancrer les enseignements dans votre contexte, puis d'une restitution Comex.*

6. La valeur ajoutée L'ObSoCo

L'ObSoCo n'est ni un cabinet de conseil classique, ni un institut d'études traditionnel. C'est une société de recherche appliquée qui articule rigueur académique et utilité opérationnelle.

Notre singularité repose sur une triple compétence rarement réunie :

- **Une expertise économique du commerce et du retail** : modèles économiques, structures de valeur, leviers de compétitivité, avantages comparatifs des nouveaux entrants.
- **Une compréhension sociologique et culturelle des usages** : pourquoi les consommateurs font ce qu'ils font, quels besoins et aspirations, quelles transformations sociétales à l'œuvre.
- **Une capacité prospective éprouvée** : identification des signaux faibles, des modèles émergents et des recompositions à venir.

Un dispositif de veille permanent

L'ObSoCo n'intervient pas ponctuellement : nous sommes un observatoire permanent des mutations du commerce et de la consommation, avec des dispositifs propriétaires qui suivent en temps réel les transformations du marché, parmi lesquels :

- le Baromètre trimestriel Intentions et pouvoir d'achat
- l'Observatoire du rapport aux formats commerciaux
- l'Observatoire du rapport au prix
- l'Observatoire du rapport des Français aux espaces commerciaux
- l'Observatoire de la proximité, de la consommation responsable, de la qualité et des éthiques dans l'alimentaire

Depuis 2017, nous produisons également pour l'Opcommerce une veille stratégique sur les mutations du secteur : 47 numéros publiés, 5 thématiques émergentes traitées par an, diffusion auprès de 20 branches professionnelles. En 2025, nous avons par ailleurs conduit pour la FEVAD une exploration de référence sur *l'avenir du commerce à horizon 2050*, articulant scénarios prospectifs, ruptures technologiques et transformations sociétales profondes.

Concrètement : nous suivons déjà, en continu, les mutations que vous vivez. Cette connaissance vivante du terrain irrigue directement le contenu du séminaire et garantit un propos ancré, actualisé et étayé.

7. Modalités pratiques

- **Durée** : une journée (formats mutualisé et personnalisé) ou une demi-journée (format Comex).
- **Lieu** : dans vos locaux ou à L'ObSoCo, selon le format.
- **Supports** : présentation dédiée remise aux participants.
- **Langue** : français (anglais possible sur demande).

À noter : *ce séminaire est un dispositif de sensibilisation et de montée en compréhension stratégique. Il ne constitue pas une action de formation professionnelle au sens du Code du travail et ne fait pas l'objet d'un agrément à ce titre.*

8. Investissement

Le budget est établi en fonction du format retenu, du lieu et du degré de personnalisation. Il vous est communiqué sur devis.

Format	Investissement
Mutualisé (10 à 12 personnes) **Deux dates :** **Le jeudi 26 novembre 2026** **Le jeudi 10 décembre 2026**	950 € HT / participant
Personnalisé (intra-entreprise)	Entre 6 000 € et 10 000 € HT (sur devis)
Comex (demi-journée)	Entre 9 000 € et 12 000 € HT (sur devis)

Pour échanger sur le format le mieux adapté à vos enjeux

L'ObSoCo — Observatoire Société et Consommation · Études & Conseil

contact@lobsoco.com