



### 32 Colruyt Professionals, le concept sur mesure pour les professionnels

En juin dernier, Colruyt Group inaugurerait à Bruxelles le premier magasin d'une potentielle longue série : un Colruyt exclusivement dédié aux professionnels.

### 37 Allons-nous craquer pour les insectes ?

La mode des insectes dans les assiettes avait contaminé la Belgique voici quatre à cinq ans, avant de s'essouffler. Colruyt Group vient pourtant d'investir dans une start-up qui conçoit des barres de céréales à base de grillons.

### 42 Y a-t-il trop de labels ?

Les labels offrent une grille de lecture indispensable pour orienter les consommateurs, pour autant que ces labels soient connus et réputés. Une experte donne son avis.

#### E-commerce

### 47 La tendance de la vente en direct se confirme

Une tendance déjà observée avant le confinement a connu un vrai boom : les marques vendent désormais de plus en plus en direct aux consommateurs, sans passer par l'intermédiaire d'un magasin physique.



### 53 La crise va-t-elle faire évoluer le packaging ?

Crise sanitaire oblige, le plastique a refait surface dans les habitudes des consommateurs. Sur le long terme, les

### 55 Le display PLV à la loupe

Incontournable moyen de communication vers le consommateur, le display PLV a-t-il joué un rôle différent en temps de crise sanitaire ?



#### Field marketing

### 57 Démonstrations : un secteur en quarantaine ?

Les opérations d'activation en point de vente figurent parmi les victimes collatérales du Covid. Les agences s'adaptent, cherchent à se réinventer tout en espérant une reprise progressive des plannings d'activité.

#### Paielement

### 61 Digital et sans contact, gagnants de la crise

Les paiements digitaux ont sans conteste gagné en crédibilité auprès des consommateurs ces derniers mois. Et le cash dans tout ça ?

### 66 Bon bulletin pour les éco-chèques

Depuis 10 ans, les éco-chèques permettent aux consommateurs d'acheter des produits durables. Voici le bilan.

### 68 Utiliser la data, c'est bien, l'optimiser c'est mieux

La crise a plus que jamais aidé les retailers à déterminer quelles données sont pertinentes pour créer de la valeur. Encore faut-il connaître les bons moyens pour les utiliser.



### 72 Les Belges succombent au pesto

Arrivé sur le marché voici environ vingt ans, le pesto continue de conquérir le cœur des Belges et s'impose comme une véritable alternative face à la sauce bolognaise.

### 75 La quatrième gamme innove

La catégorie de la quatrième gamme, qui comprend notamment les légumes et fruits découpés, connaît toujours un franc succès.

### 81 Brands

M&M's et Meat the Champion, deux nouveautés à la loupe.

### 82 C'est nouveau !

La crème des nouveautés produit à découvrir dans notre rubrique "C'est nouveau !".

### 77 Tabac

Le 1<sup>er</sup> janvier dernier, le paquet neutre s'est invité dans les rayons des librairies et des magasins. L'instauration de la loi a-t-elle influencé les habitudes des

### 86 Jobs

À la recherche d'un job ? Jetez un coup d'œil à notre page 86.