

LES PRODUITS

- [À chacun sa méthode pour faire grandir le marché halal](#)
- [La parapharmacie profite du dynamisme des marques](#)
- [Les piles en quête d'un regain d'énergie](#)
- [Les PME provençales marient histoire et marketing](#)

EDITO

- [\[Édito\] Manque de vent ...](#)

EVÉNEMENT

- [Étiquetage nutritionnel : les industriels divisés](#)

LA SAGA

- [\[Saga\] Le Viennois fait toujours valser les Français](#)

LE DOSSIER

- [L'aquaculture, nouvel enjeu du rayon produits de la mer](#)
- [Aqualande, le roi de la truite, passe à la vitesse supérieure](#)
- [Entretien avec Fabrice Teletchea : « Il n'existe pas de barrière technologique au développement de l'aquaculture »](#)
- [Les produits de la mer surfent sur le haut de la vague](#)

LES MAGASINS

- [L'enseigne danoise Sostrene Grene creuse son sillon](#)
- [Carrefour Monroe, pionnier de l'expérience client en Argentine](#)

LES METIERS

- [Shopping, la nouvelle solution d'encaissement de Cegid](#)
- [Quai 30 réconcilie La Redoute avec la livraison express](#)

LES STRATEGIES

- [Mattel vise un retour sur le podium](#)
- [Canard-Duchêne entend redresser la barre en 2017](#)
- [Entretien avec Florence Pradier, DG de L'Alliance 7 : "Il faut revoir le cadre légal des relations commerciales"](#)
- [Ces chiffres qui éclairent le marché des produits de grande consommation](#)
- [Les armes de Cdiscount p](#)