

3 **Éditorial**  
6 **Agenda**

**L'ÉVÈNEMENT**

8 Contrats de génération, c'est parti!

14 **LES ESSENTIELS**

**LES STRATÉGIES**

22 La fin logique de Créateurs de Beauté  
24 Little Extra ouvre en rafale en attendant de devenir une marque  
26 Thiriet joue la carte du magasin  
28 Y aura-t-il un effet Coupe du monde?

**LES MAGASINS**

30 C & A adopte un ton plus contemporain  
32 Carré Jaude II, fashion vitrine pour la capitale auvergnate  
33 La Halle réunit ses enseignes à Mondevillage

**LES MÉTIERS**

34 Les bonnes idées de dix champions anglo-saxons  
38 Plongée dans les arcanes d'un entrepôt d'Amazon  
40 Comment Carrefour affine ses prévisions de ventes

**DOSSIER**

42 Produits de grande consommation, le club des 50

**LES PRODUITS**

60 Xbox One vs PS4, le choc des titans  
62 Les aspirateurs cherchent à se faire plus « aspirationnels » en rayon  
68 Les collants veulent reprendre des couleurs  
70 Variations de sauces chaudes autour et au-delà de la tomate  
71 La nouvelle gamme « made in Calais » de Meccano  
72 Sélection

**LE LAB'**

76 Pourquoi les têtes de mort sont-elles aussi tendance?  
77 Suivez le robot!  
78 Lidl fait saliver avec son grand resto  
79 2 questions à Philippe Moati, vice-président de l'Obsoco

**LA SAGA**

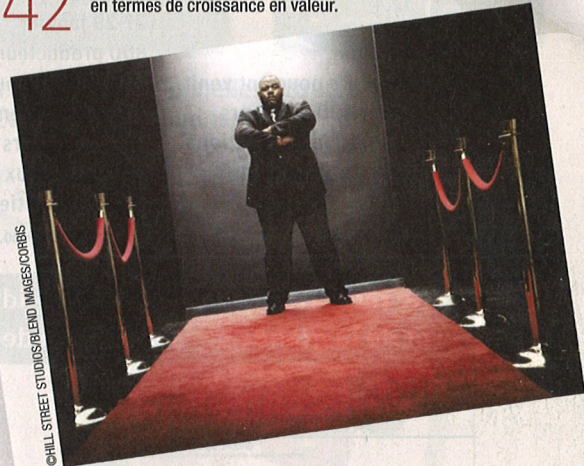
82 Le surimi, le succès fou du snacking

8 Les contrats de génération concernent aussi la grande distribution.



© GUITTET PASCAL

42 Tour d'horizon des 50 catégories leaders en termes de croissance en valeur.



© HILL STREET STUDIOS/REND IMAGES/CORBIS

62 Le rayon des aspirateurs pâtit d'un faible taux d'achat d'impulsion.



DR