

Sommaire

Avant-propos	9
Préface d'Alain Boutigny	11
Introduction	15
Chapitre 1 – Un peu d'histoire	19
Les prémices de l'architecture commerciale	20
La naissance des temples de la consommation	21
Années 1930 : une nouvelle forme de commerce	25
Les premiers pas de la grande distribution	25
La distribution aujourd'hui : immédiateté et convivialité	28
Chapitre 2 – L'architecture commerciale aujourd'hui	33
Architecture commerciale et design d'environnement : définitions	33
L'architecture commerciale à l'ordre du jour	35
Chapitre 3 – Un concept de point de vente : c'est quoi ?	45
Concept de point de vente : une idée avant tout !	45
Ne pas confondre création de concept et « coup » décoratif	49
Pourquoi créer un concept ?	53

Chapitre 4 – Créer un concept : quand ?	59
Le cycle de vie du point de vente	59
Ne me laissez pas vieillir !	63
Chapitre 5 – Comment trouver l'idée en plus ?	71
Répondre à un besoin ou à un manque	71
Des idées, des valeurs, une mission	79
Quel concept pour quelle enseigne ?	84
Des lieux et des enseignes	89
Chapitre 6 – Les clés d'un concept efficace	93
Donner envie	93
Place à la simplicité	100
Anticiper demain	104
Les dix « S » du success store	105
Chapitre 7 – Combien coûte un concept de point de vente ?	107
Soyons précis !	107
Chapitre 8 – Les différentes phases pour créer un concept	113
Le « qui fait quoi ? »	113
Comment ? Déroulé de concrétisation d'un projet de concept	116
Chapitre 9 – Les différents éléments d'un concept	123
L'extérieur du magasin	123
L'intérieur du magasin	128
L'empire des sens	133
Chapitre 10 – Faites vivre votre point de vente	141
Le b.a.-ba : la publicité sur le lieu de vente	141
Animer son point de vente	144

Des animations et des services qui font partie du concept même	146
Des vendeurs qui incarnent la mission de l'enseigne	149

Annexes

La foire aux questions	152
Quelques magazines	152
Quelques sites Internet	153
Quelques adresses	153
Quelques manifestations	154

Bibliographie	155
----------------------------	-----

Index des noms propres, entreprises, institutions et marques	157
---	-----

Remerciements	160
----------------------------	-----