

IN STORE DISPLAY

Une expérience d'achat écoresponsable

Acteur référent sur le marché de la PLV permanente mass market, le groupe In Store Display (ISD) déploie, avec sa marque phare SITOUR en France, des solutions innovantes et durables dans les points de vente qui visent à faciliter l'acte d'achat et à développer l'attractivité d'un espace. Explications avec Eve Stockel, Présidente du groupe ISD, qui fait de l'écoresponsabilité sa priorité.

www.sitour.fr



Quelle est l'activité de ISD ?

Notre cœur de métier consiste à créer une forte attractivité des produits en rayon afin de développer le volume d'achats en point de vente. Avec plus de 50 ans d'expertise en merchandising, communication et théâtralisation d'espace, nous accompagnons l'ensemble de nos clients retailers ainsi que les marques depuis la conception jusqu'au recyclage de leur PLV. Notre savoir-faire originel est l'extrusion, l'injection et l'impression de

matières plastiques et nous nous sommes orientés progressivement vers le multimatériaux (métal, bois, plastique) avec des mobiliers et des solutions totalement sur mesure. Fort de plus de 180 collaborateurs, nous réalisons 43 millions d'euros de chiffre d'affaires avec une présence en propre en France, en Espagne, au Benelux et en Australie. Nous disposons également d'un réseau de distributeurs agréés.

Quelles sont les grandes tendances du secteur de la PLV ?

Le marché de la PLV est en pleine mutation. Les comportements d'achat du consommateur sont en effet de plus en plus responsables et cette tendance s'est fortement accélérée avec la pandémie. Nous accompagnons ces nouvelles exigences, qui font partie intégrante de l'ADN de notre groupe, en fournissant à nos clients les produits les plus adaptés à leurs attentes. Ainsi, proximité, authenticité et personnalisation sont autant de valeurs que nous partageons avec eux dans l'élaboration de leurs projets.

Nous nous engageons à créer des gammes de produits écoresponsables fabriqués en matières plastiques recyclées et avons à cœur de revendiquer nos origines françaises avec une concentration à plus de 60% de notre production sur le territoire national. Le programme « green act », qui vise à réduire l'impact environnemental des produits tout au long de leur cycle de vie, fédère nos actions. Entre autres certifications, nous avons obtenu en 2016 le label « Eco popai », certifiant notre démarche d'éco conception et avons reçu, pour la 2e année consécutive, la médaille d'argent ECOVADIS, acteur mondial référent en matière d'évaluation RSE des entreprises.

Comment cet engagement se traduit-il concrètement ?

1/3 de nos références merchandising sont en polyester recyclé (PET), provenant de rebus de production industrielle. A titre d'exemple, nous avons lancé, début 2020, un poussoir pour le rayon chocolat avec 80% de matière recyclée. Nous développons en outre des cadres à partir de lignine, un biomatériau issu du bois. La plupart de nos impressions catalogue sont réalisées suivant les exigences du label « imprim vert ». Bien entendu, l'ensemble de nos gammes écoconçues sont fabriquées en France, notamment dans nos ateliers du Val d'Oise.

Début 2021, nous lancerons une offre écoresponsable innovante qui va révolutionner certains modes de consommation. Nous la dévoilerons en avant-première, fin janvier, dans le prochain numéro de Capital !



ISD
IN STORE DISPLAY

JAMET COMMUNICATION

Championne de l'innovation pour la PLV

Sans mauvais jeu de mots, avec Jamet Communication, les clients s'entendent rarement répondre « jamais » à leurs demandes ! Car, en termes de complexité et de sur-mesure, l'équipe de Jamet Communication sait y faire ! Delphine Jamet, dirigeante, nous en dit plus.

www.communication-jamet.fr



Pouvez-vous nous parler de Jamet Communication ?

C'est mon père, Guy Jamet, qui a fondé cette entreprise en 1974. À l'origine, l'entreprise était spécialisée en sérigraphie. En 1999, j'ai pris la tête de Jamet Communication et nous avons élargi notre offre en proposant de l'impression numérique pour la PLV (Publicité sur le Lieu de Vente) pour créer des outils d'animation de linéaires. Nous avons acquis depuis toutes ces années une importante notoriété auprès des

grandes marques nationales, mais également auprès des plus petites. Nos clients sont répartis sur toute la France, dans des secteurs très variés tels que l'alimentaire, la pharmacie, le bricolage, etc. Nous fournissons des supports de communication clés en main dans les points de vente. Les produits que nous réalisons sont présents dans la quasi-totalité des points de vente GMS et GSB. Nous imprimons toujours en sérigraphie mais plutôt pour la signalétique : adhésifs publicitaires personnalisés, panneaux de chantier, panneaux de signalisation de chasse ou de pêche...

Nous avons mis au point et breveté des produits spécifiques pour les concessionnaires automobiles afin de mettre en avant les avantages d'un véhicule : affichette de prix positionnable au rétroviseur ou au pare-soleil, cache-plaque d'immatriculation... Sans oublier notre produit phare qui remporte un franc succès depuis de nombreuses années : notre Mémoplanning, le calendrier XXL effaçable et entièrement personnalisable.

Quelle est votre valeur ajoutée ?

En premier lieu, il y a notre parc machine à la pointe de la technologie : une toute dernière machine d'impression numérique, entièrement automatisée, est même venue agrandir le parc en juin 2020 permettant de répondre à des demandes de plus grands volumes. Mais ce qui fait réellement notre différence, c'est que nous sommes avant tout des apporteurs de solutions ! Notre équipe de 22 salariés est très axée sur l'innovation et nous mettons tout en œuvre pour rechercher, en partenariat avec nos clients, les solutions les plus adaptées pour répondre à leur stratégie marketing et commerciale. Tous nos supports sont ainsi pensés et conçus sur-mesure.

Nous travaillons tout type de matériaux : PVC, polypropylène et autres matériaux recyclables, mais également des matières déjà recyclées... Nous avons même développé, avec un partenaire, une matière 100 % végétale. Grâce à des systèmes de pliage à chaud ou à froid, nous mettons en forme les PLV en fonction de la demande du client

et du type de linéaires. Nous nous adaptons à tous les budgets, à tous les formats. Les moutons à cinq pattes, ça nous connaît ! Notre bureau d'études développe des PLV spécifiques, comme par exemple le cadre linéaire ajustable ou les bandes cross sur mesure.

Qu'aimez-vous dans votre métier ?

Chaque jour est différent du précédent. On ne sait jamais à l'avance ce qu'il nous faudra inventer pour satisfaire totalement nos clients. La routine, ça n'est pas pour nous et c'est tant mieux !

JAMET
des produits pour communiquer

Tél. : 02 41 88 65 67