



# De linéaire à circulaire

Comment les retailers repensent leurs systèmes et leurs pratiques pour un avenir plus responsable

Rapport de Prospective Circana,  
Septembre 2025



## Revitaliser le retail

**Le retail traverse une phase charnière, alors que le marché évolue vers des systèmes en boucle fermée et que les entreprises adoptent des pratiques circulaires pour gérer les produits tout au long de leur cycle de vie. Cette transformation répond à plusieurs enjeux :**

- **Les exigences réglementaires**
- **La recherche d'économies**
- **L'efficacité des ressources**
- **La demande croissante des consommateurs pour des solutions durables**

Adopter une économie circulaire permet aux retailers et aux marques de réduire le gaspillage, de promouvoir la durabilité et d'améliorer leur rentabilité. Soutenu par la transition vers des énergies et des matériaux renouvelables, ce modèle offre un système résilient, bénéfique à la fois pour les entreprises, les individus et la planète.

### La responsabilité du re-commerce

Le modèle circulaire de production et de consommation du re-commerce consiste à partager, louer, réutiliser, réparer, remettre à neuf et recycler les matériaux et produits existants aussi longtemps que possible. Le but ? Prolonger leur cycle de vie et créer davantage de valeur. Il s'oppose au consumérisme traditionnel en visant à minimiser les déchets et l'impact environnemental. Il est motivé par les économies financières, la création d'emplois, la préservation des ressources et la lutte contre le changement climatique.

La voie vers le re-commerce passe par une refonte de nos modes de consommation et de nos processus de production. Les bénéfices sont multiples : une résilience accrue des entreprises, l'accès à de nouveaux clients et de nouvelles opportunités d'innovation. Outre la satisfaction des objectifs RSE et commerciaux en matière de durabilité et des attentes des consommateurs, l'enjeu majeur consiste à maîtriser l'ensemble du cycle de vie produit, à élever les standards de transparence dans la chaîne d'approvisionnement et à réduire les risques liés à la gestion des partenaires.

**Focus sur Fresho** La start-up australienne Fresho utilise l'intelligence artificielle pour traiter en temps réel les commandes de produits frais reçues via plusieurs canaux, en les convertissant en data structurée. Elle propose également des informations en direct sur les prix et la disponibilité des produits. Les fournisseurs bénéficient de tableaux de bord automatisés qui réduisent la saisie manuelle et améliorent la précision, tandis que les restaurants disposent d'outils pour mieux gérer leurs coûts alimentaires. Depuis sa création, Fresho a traité plus de 30 millions de commandes et aurait permis à certains fournisseurs de réduire le gaspillage jusqu'à 40 %.<sup>1</sup>



<sup>1</sup>Proactive, Tech Bytes: Tackling food waste crisis with AI innovation, 3 Décembre 2024, <https://www.proactiveinvestors.com.au/companies/news/1061948/tech-bytes-tackling-food-waste-crisis-with-ai-innovation-1061948.html>

Les retailers doivent aujourd'hui composer avec de multiples défis – inflation, fidélisation client, exécution de la supply chain, optimisation des investissements médias – dans un contexte marqué par des tensions inédites entre l'offre et la demande

Les solutions supply chain de Circana, inégalées sur le marché, offrent une analyse complète de la data et des insights précis et exploitables pour :

- Comprendre votre supply chain à chaque étape
- Améliorer vos prévisions et vos taux de réapprovisionnement
- Renforcer la collaboration entre retailers
- Réduire les risques liés aux perturbations

Le résultat : une intégration intelligente des données et des analyses critiques dans une solution unique et complète qui accélère la prise de décision.



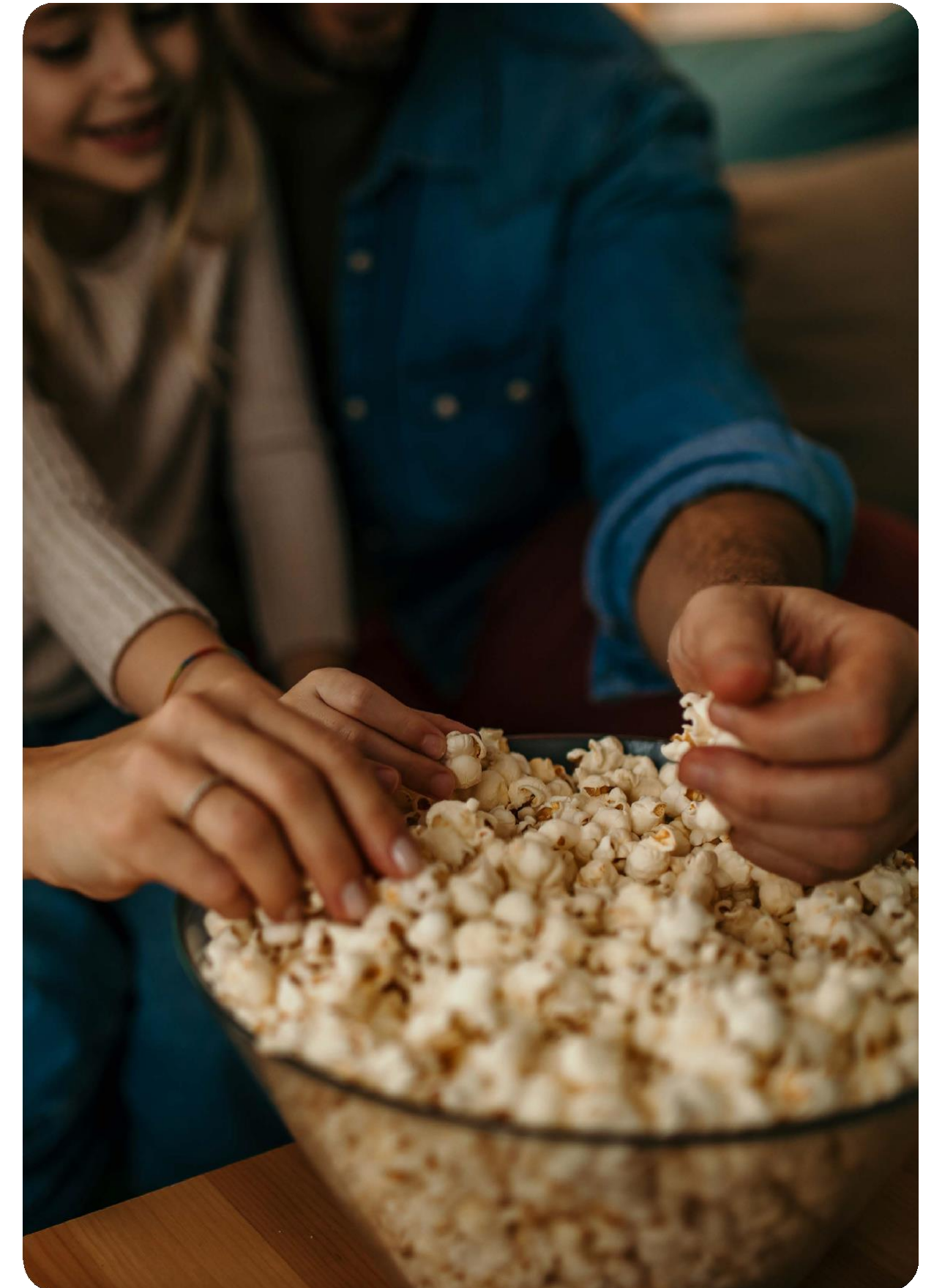
## Transformez vos défis supply chain en opportunités avec Liquid Supply Chain™

Liquid Supply Chain™ est une porte d'entrée vers la plateforme Liquid Data® de Circana. Elle fournit des insights en temps réel pour optimiser la planification et l'exécution de votre supply chain.

Bien plus qu'un outil de mesure, elle offre des recommandations prescriptives pour l'allocation des stocks, identifie de nouvelles opportunités de revenus et d'économies, et alimente les processus de planification de la demande et de distribution à l'échelle nationale.

S'appuyant sur le plus vaste ensemble de data supply chain et inventaire retail au monde, Liquid Supply Chain permet de détecter rapidement les perturbations et de gérer les allocations de stocks pour gagner en efficacité.

Flexible et évolutive, la solution évalue la performance supply chain multi-marques et multi-produits sur plusieurs retailers en une seule vue unifiée. Elle aide à optimiser les stocks à l'échelle nationale, à affiner les prévisions de la demande et à mieux allouer les ressources, tant pour les activités quotidiennes que pour les pics d'activité.





## Accédez à une vision unifiée de vos data pour de meilleures décisions avec Liquid Data Collaborate™

Lorsque vos data sont dispersées, les informations pertinentes se perdent. Liquid Data Collaborate™ réunit l'ensemble de vos informations au même endroit, enrichies par la vision sectorielle de Circana couvrant 8 grands segments de marché et plus de 2 500 partenariats actifs.

Propulsée par l'IA, conçue pour vos équipes et orientée vers l'action, Circana Liquid Collaborate facilite le partage de stratégies et de résultats au sein de votre entreprise et avec vos partenaires clés.

En regroupant tout en un seul endroit, notre plateforme offre :

- Une vue d'ensemble instantanée sur les tendances du marché, la performance des marques et les leviers de croissance grâce à des insights IA précis et rapides.
- Un reporting partagé pour les marques et fournisseurs, intégré à notre interface Unify+®, permettant de résoudre plus vite les problèmes de disponibilité en rayon, de réduire les ruptures et de prendre de meilleures décisions de distribution.

# La différence Circana

Circana est un partenaire de confiance pour décrypter la complexité du comportement des consommateurs.

Grâce à une technologie avancée, des analyses de pointe, des data intersectorielles et une expertise approfondie, nous apportons la clarté nécessaire pour aider près de **7 000 grandes marques et retailers** mondiaux à agir et à libérer leur potentiel de croissance. Nous savons décrypter le consommateur dans sa globalité, le point de vente dans son ensemble et la valeur totale du portefeuille client. C'est ce qui permet à nos partenaires d'aller au-delà des données pour activer les insights, stimuler l'innovation, répondre à la demande des consommateurs et devancer la concurrence.

FOLLOW US

