

Les équipements et mobiliers du commerce à l'heure de l'économie circulaire

Guide de bonnes pratiques à
destination des commerçants

Septembre 2026

Sommaire

Sommaire	2
Introduction	3
Adopter une approche en cycle de vie	5
10 bonnes pratiques pour un commerce circulaire.....	6
Etape 1 – Concevoir et équiper mon commerce de façon circulaire	7
Bonne pratique n°1	8
Bonne pratique n°2.....	9
Bonne pratique n°3.....	10
Bonne pratique n°4.....	11
Etape 2 – Faire durer mes équipements	12
Bonne pratique n°5.....	13
Bonne pratique n°6.....	14
Bonne pratique n°7.....	15
Etape 3 – Organiser la fin d’usage de mes équipements.....	16
Bonne pratique n°8.....	17
Bonne pratique n°9.....	18
Bonne pratique n°10	19
Remerciements	20

Introduction

Pourquoi ce guide de bonnes pratiques ?

Le commerce circulaire - au sens de ses équipements non marchands et des mobiliers professionnels - représente un enjeu structurant et opérationnel pour le secteur. Cette thématique constitue pourtant encore bien souvent un impensé. Chaque commerce - de gros, de détail comme automobile - exploite un parc de mobiliers et d'équipements professionnels conséquent et indispensable à son activité.

Les équipements des commerces peuvent être « permanents » (exemples : portants fixes, meubles froids, fours professionnels, éclairage professionnel, caisses enregistreuses, mobiliers et équipements d'agencement, etc.) ou « temporaires » (exemples : équipements du personnel, Publicités sur Lieu de Vente (PLV), décors de vitrines, etc.). Dans les deux cas, ces équipements sont conçus, exploités, renouvelés, au fil des rénovations, des changements de concept ou d'enseignes pour les commerces concernés.

La dynamique de renouvellement des commerces, à un rythme pluriannuel, génère un volume important de déchets, souvent par manque de temps, d'outils ou de réflexes plutôt que par choix délibéré. La circularité des commerces présente donc un intérêt environnemental mais également des avantages économiques potentiels significatifs avec une meilleure maîtrise du budget d'aménagement ou de rénovation.

Un enjeu structurant... en volumes

200 millions de m² de surfaces chauffées dans le commerce dont 73 millions de m² de surfaces de vente

Sources : données CEREN sur la branche commerce du parc tertiaire et données INSEE

800 000 à 2,4 millions de tonnes de déchets estimés par an sur le seul périmètre de la rénovation des commerces, notamment lors des opérations de curage

Source : Retail3D à partir des données de travaux de curage où une rénovation génère entre 100 et 300 kgs de déchets par m² et avec l'hypothèse que 8 millions de m² sont rénovés par an

D'où vient ce guide ?

Dans la continuité des travaux du Conseil national du commerce (CNC) sur le commerce circulaire menés en 2025¹, un atelier participatif a été organisé en juin 2026 au Bercylab. Sa vocation était de structurer une réflexion collective et opérationnelle sur la thématique : « les équipements et mobiliers professionnels du commerce : accélérer la circularité tout au long du cycle de vie ». Les bonnes pratiques présentées dans ce guide sont le fruit de cet atelier participatif du CNC.

Les travaux ont été structurés par étape du cycle de vie et par typologie d'équipements (temporaires ou permanents). Cette session du CNC a réuni des représentants variés (entreprises, fédérations professionnelles, organisations syndicales ainsi que des éco-organismes) autour de deux objectifs principaux :

- Le partage d'expériences et la valorisation de bonnes pratiques existantes dans le secteur pour la circularité des équipements et mobiliers professionnels ;
- La priorisation de bonnes pratiques opérationnelles pour élaborer ce guide.

Cet atelier a également permis d'esquisser de premières pistes d'évolution réglementaire, de nature à faciliter le déploiement du commerce circulaire, appliqué aux équipements et mobiliers professionnels. Trois grands leviers ressortent des échanges : la fixation d'objectifs chiffrés volontaires de réemploi pour l'équipement des commerces ; l'instauration d'un diagnostic incitatif à la circularité préalable à toute fermeture, sur le principe du diagnostic « produits, équipements, matériaux et déchets » (PEMD) issu de la loi AGEC ; une standardisation des outils et des données (exemple : cahier des charges, inventaires). Par ailleurs, un besoin d'accompagnement a été souligné lors de cet atelier pour les commerçants mobilisés sur ce sujet.

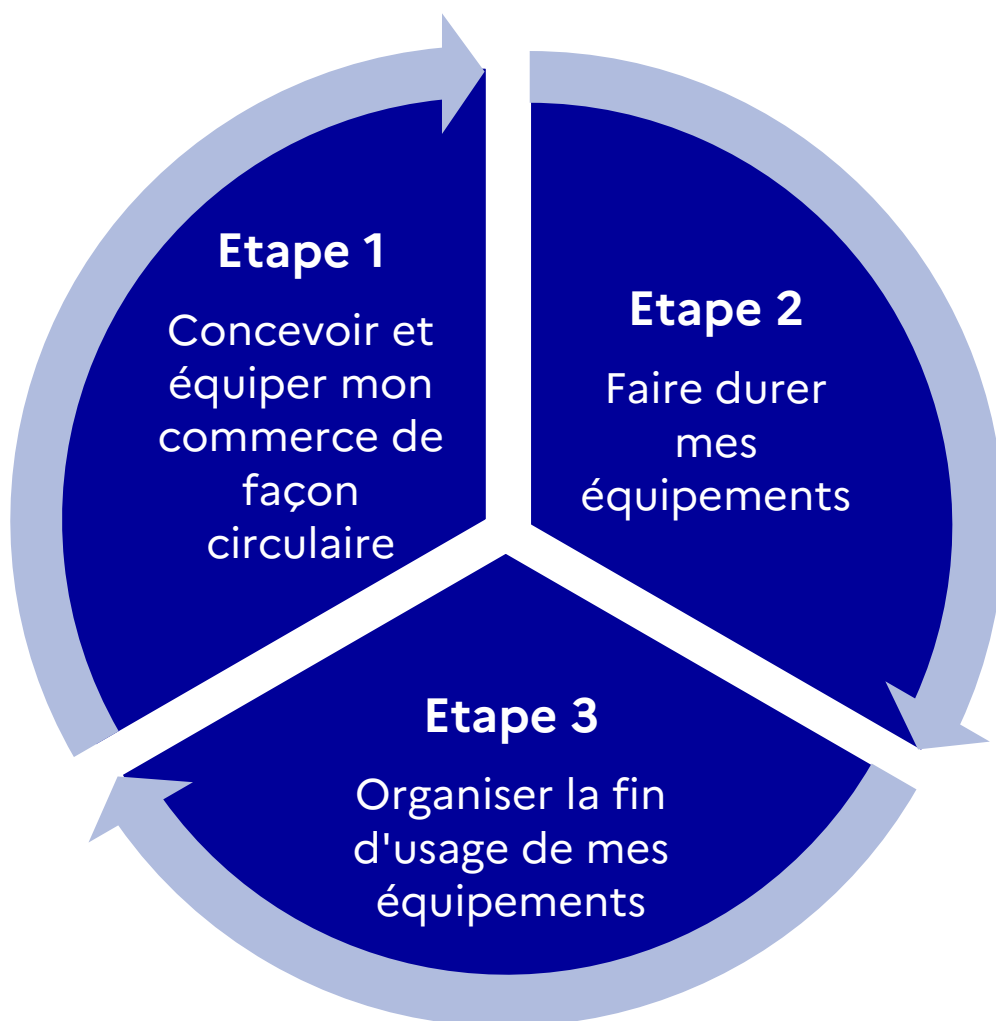
À qui s'adresse ce guide de bonnes pratiques ?

Ce guide s'adresse aux commerçants, de tous secteurs, modèles et tailles, qui s'interrogent sur la façon de mieux concevoir, entretenir et renouveler leurs équipements professionnels.

Ce guide permet, étape par étape, d'améliorer la circularité des équipements des commerces. Ce guide répond à un double objectif : économique d'abord, tous les équipements et mobiliers des commerces ont une valeur, avec la circularité, les coûts de conception ou de rénovation peuvent être significativement réduits et optimisés et un objectif environnemental ensuite, en assurant la circularité des équipements par la maintenance prédictive ou encore le réemploi, les commerces disposent de leviers de décarbonation conséquents.

¹ [Conseil national du commerce : une feuille de route pour accélérer la transition vers le commerce circulaire | Direction générale des Entreprises](#)

Adopter une approche en cycle de vie



10 bonnes pratiques pour un commerce circulaire

Etape 1 : Concevoir et équiper mon commerce de façon circulaire

-  Bonne pratique n°1 : Sensibiliser et former à la circularité des équipements
-  Bonne pratique n°2 : Intégrer la circularité des équipements dans les cahiers des charges
-  Bonne pratique n°3 : Privilégier des mobiliers modulaires, évolutifs et dépersonnalisables
-  Bonne pratique n°4 : Favoriser les modèles d'usage (location, mutualisation)

Etape 2 : Faire durer mes équipements

-  Bonne pratique n°5 : Tenir un inventaire de ses équipements et mobiliers
-  Bonne pratique n°6 : Créer une bourse d'équipements
-  Bonne pratique n°7 : Instaurer une stratégie de maintenance préventive et de réparation

Etape 3 : Organiser la fin d'usage de mes équipements

-  Bonne pratique n°8 : Structurer une équipe-projet et fixer des objectifs de réemploi
-  Bonne pratique n°9 : Réaliser un audit avant fermeture ou rénovation
-  Bonne pratique n°10 : Organiser la collecte, le réemploi et la valorisation des équipements

Etape 1

**Concevoir et
équiper mon
commerce de façon
circulaire**



Bonne pratique n°1

Sensibiliser et former à la circularité des équipements

Cette bonne pratique consiste à déployer des modules de formation à l'éco-conception et à la circularité. Ces modules doivent être à destination de l'ensemble des intervenants dans la conception d'un commerce : équipes internes, acheteurs, designers, fournisseurs, prestataires de chantier...

Pourquoi me déployer ?

L'objectif est de créer un socle commun de compréhension et de diffuser les bons réflexes : concevoir durable, acheter mieux, questionner le besoin, anticiper la réparation, la maintenance, le réemploi et la fin d'usage.

La formation transforme la circularité ... en compétence métier ! Elle permet de mieux aligner les décisions de conception, d'achat, de travaux et d'exploitation.

Quel est mon avantage principal ?

Grâce à la formation, les erreurs de conception et d'achat sont évitées et les remplacements prématurés sont limités.

La circularité des commerces c'est aussi une façon d'engager ses collaborateurs autour d'une valeur commune !

Les bons réflexes pour m'adopter

- La formation doit être opérationnelle, illustrée de cas concrets, accessible à toutes les parties prenantes.
- Il ne suffit pas de former les décideurs, l'ensemble des intervenants doit comprendre les bénéfices de la circularité et de l'éco-conception des commerces pour la traduire en pratique.
- Questionner systématiquement avec les prestataires le besoin de remplacer les équipements existants : qu'est-ce qui, dans la cellule commerciale que je vais occuper, peut être conservé ?



Bonne pratique n°2

Intégrer la circularité des équipements dans les cahiers des charges

Cette bonne pratique consiste à intégrer un cahier des charges, dès l'amont de tout projet de conception, rénovation ou réagencement d'un commerce. Il s'agit d'inscrire dans les documents de prescription ou les appels d'offre le cas échéant des exigences explicites : durabilité, réparabilité, démontabilité, modularité, réemploi, recyclabilité...

Pourquoi me déployer ?

Un cahier des charges bien conçu permet d'établir les exigences adéquates avant la conception. Ainsi, les coûts sont réduits et les erreurs de conception évitées.

Grâce à ce cahier des charges intégrant la circularité, la valeur résiduelle des équipements est améliorée et les achats neufs sont limités. En fin de cycle, il permet également de significativement limiter les déchets.

Quel est mon avantage principal ?

Un cahier des charges rend la circularité des équipements opérationnelle et contractuelle. Mieux concevoir un commerce, c'est aussi faire des économies significatives (les coûts de mobiliers, du colisage et du transport sont mieux maîtrisés).

Les bons réflexes pour m'adopter

- Avant tout projet qui implique l'intervention de prestataires, préparer une liste d'exigences circulaires pour le chantier. Il n'est pas nécessaire de viser l'exhaustivité dès le premier projet.
- Un inventaire des équipements préexistants dans le commerce (ex : revêtement du sol, éclairage...) et de leur état peut être utile pour préciser dès le cahier des charges ce que vous souhaitez conserver.
- Le cahier des charges doit être introduit avant les arbitrages techniques et budgétaires.



- Je peux intégrer des objectifs de part minimale d'équipements réemployés ou de matières recyclées, comme dans la commande publique ([référence réglementaire ici](#))
- Les éco-organismes, comme Ecosystem, Ecologic ou Valdélia peuvent mettre en relation avec des fournisseurs d'équipements reconditionnés.



Bonne pratique n°3

Privilégier des mobiliers modulaires, évolutifs et dépersonnalisables

Cette bonne pratique consiste à privilégier l'acquisition de mobiliers qui peuvent évoluer, être démontés, reconfigurés, réparés, dépersonnalisés et repersonnalisés. Cette pratique concerne par exemple les rayonnages, gondoles, comptoirs, présentoirs, éléments d'agencement... L'objectif est d'éviter que le mobilier devienne inutilisable dès qu'une gamme de produits ou qu'un concept de commerce évoluent.

Pourquoi me déployer ?

Grâce à moi, le poste d'achat de mobiliers neufs est significativement réduit. L'expérience client peut être renouvelée facilement et à moindre frais. Dans le même temps, cette approche permet d'allier adaptation commerciale et sobriété d'usage.

Quel est mon avantage principal ?

Les mobiliers modulaires transforment une contrainte de renouvellement en simple opération de reconfiguration, avec des économies significatives à la clé.

Les bons réflexes pour m'adopter

- Il est préférable de privilégier dès la conception des assemblages réversibles et des éléments d'habillage remplaçables, des formats compatibles entre commerces plutôt que des finitions figées.
- Il ne faut pas graver, coller ou personnaliser le mobilier de manière irréversible, sous peine de le rendre inutilisable rapidement.



Je m'inspire...

- **Yves Rocher** a conçu une structure vitrine permanente lumineuse la « LEDBOX » capable de recevoir tous les thèmes de campagne marketing de l'année. Cette solution a permis de réaliser 50 % d'économie budgétaire sur la campagne de Noël et 50 % d'économies d'énergie par rapport au précédent matériel.
- Dans un projet de rénovation, d'agrandissement ou de transfert, **INTERSPORT** favorise la réutilisation du mobilier existant tout en réduisant les coûts d'investissement. Au lieu de créer et de commander une gondole de H3500mm, une réhausse appelée GH3 recyclée permet de transformer les gondoles de H2500mm existantes en grâce à l'ajout de montants et d'habillage clipsés.



Bonne pratique n°4

Favoriser les modèles d'usage (location, mutualisation)

Cette bonne pratique consiste à favoriser l'utilisation d'équipements modulables et personnalisables via un système de location ou d'économie de la fonctionnalité. L'objectif est de passer d'une logique d'achat à une logique d'usage dans laquelle un même équipement peut être utilisé successivement par plusieurs acteurs.

Pourquoi me déployer ?

Payer l'usage d'un équipement plutôt que le bien en lui-même change la donne d'un point de vue économique comme environnemental. La location permet également d'éviter des coûts additionnels de stockage pour les équipements temporaires par exemple.

Quel est mon avantage principal ?

Grâce à la location, le coût est aligné sur l'usage réel, le même équipement peut ainsi profiter à plusieurs commerçants successifs.

Les bons réflexes pour m'adopter

- Avant de louer, je m'assure que le cadre contractuel est clair et robuste sur l'entretien, les responsabilités et la remise en état du matériel loué.
- Je privilégie la location d'équipements éco-conçus et circulaires que je n'aurais pas forcément pu me permettre à l'achat.

Etape 2

Faire durer mes équipements



Bonne pratique n°5

Tenir un inventaire de ses équipements et mobiliers

Cette bonne pratique consiste à suivre, de façon précise, continue et outillée, l'ensemble du parc d'équipements et de mobiliers d'un commerce : localisation, état, historique d'entretien.

Pourquoi me déployer ?

L'inventaire réduit les achats en doublons, permet de planifier l'entretien et la réparation des équipements. Il permet également de limiter les équipements oubliés en réserve qui sont parfois stockés inutilement alors qu'une seconde vie pourrait les attendre.

Quel est mon avantage principal ?

Grâce à l'inventaire, la connaissance de ses équipements est améliorée et les interruptions d'activité sont évitées. Au global, les actifs déjà détenus sont mieux exploités.

Les bons réflexes pour m'adopter

- L'inventaire peut commencer par répertorier les équipements les plus coûteux ou les plus indispensables pour son activité, sans viser l'exhaustivité dès le départ.
- L'inventaire doit être simple, alimenté régulièrement et relié aux décisions de maintenance.
- Il peut également s'avérer utile d'apposer un QR-code sur les équipements neufs pour centraliser leur documentation et de les associer à un outil de gestion de maintenance assistée par ordinateur (GMAO).



Bonne pratique n°6

Créer une bourse d'équipements

Cette bonne pratique consiste à mettre en place un outil simple pour déclarer, rechercher et se transférer des équipements sous-utilisés ou stockés en réserver. Une telle bourse d'équipements peut être créée au sein d'un même réseau de commerces sous enseigne ou auprès des commerces de proximité.

Pourquoi me déployer ?

Un équipement inutilisé dans un commerce peut être réemployé par un autre commerce au sein du même réseau d'enseigne ou à proximité.

Quel est mon avantage principal ?

Grâce à la bourse d'équipements, un commerce peut être très rapidement équipé et à moindres coûts. Pendant ce temps, les stocks dormants d'un autre commerce sont limités tandis que les équipements déjà amortis sont valorisés.

Les bons réflexes pour m'adopter

- La bourse nécessite de constituer des fiches-équipements simples (photo, dimensions, état, localisation, disponibilité).
- Pour les réseaux d'enseigne, un responsable de l'animation de la bourse peut être désigné.



- Pour le don, je me rends sur la [plateforme E-réemploi](#) qui met en relation des professionnels qui ont des équipements et meubles à donner et des associations/structures de l'ESS bénéficiaires. Cette plateforme a été développée par les éco-organismes Ecologic et Valdelia.
- Les réseaux d'enseigne peuvent créer une bourse d'échange entre magasins. Par exemple, à l'initiative du réseau **INTERSPORT**, une bourse d'échange permet de mutualiser entre magasins les surplus d'accastillage via une plateforme partagée intranet.



Bonne pratique n°7

Instaurer une stratégie de maintenance préventive et de réparation

Cette bonne pratique consiste à mettre en place un plan d'entretien de maintenance quotidienne et préventive des équipements et mobiliers, fondé sur les recommandations des fabricants. L'objectif est de prolonger la durée de vie des équipements et de limiter les pannes. La constitution d'un stock minimal de pièces détachées pour réparer rapidement les équipements peut également s'inscrire dans cette stratégie.

Pourquoi me déployer ?

Un équipement mal entretenu (exemple : un meuble frigorifique, un système de chauffage) tombe en panne plus tôt et plus souvent. Une seule pièce manquante suffit parfois à condamner tout un équipement encore fonctionnel.

Instaurer une stratégie et une culture d'entretien régulier permet d'améliorer la performance de mes équipements et d'éviter les ruptures d'activité.

Quel est mon avantage principal ?

Grâce à une stratégie de maintenance, la durée de vie de mes équipements augmente et les dépenses de fonctionnement et de renouvellement sont, elles aussi, directement réduites !

Les bons réflexes pour m'adopter

- Etablir, pour chaque famille d'équipements, un calendrier d'entretien simple (par exemple : nettoyage mensuel, contrôle technique annuel).
- Désigner un responsable de cette stratégie de maintenance au sein du commerce ou identifier un prestataire de confiance.
- Identifier les pièces détachées les plus fréquemment nécessaires et en conserver un stock minimal et récupérer systématiquement les pièces encore utilisables sur les équipements en fin d'usage.



→ Je fais réparer mes équipements : [Boomerang](#) est une plateforme de réparation des équipements professionnels, notamment des commerces (lauréate d'un appel à projets de l'éco-organisme Ecosystem)

Étape 3

**Organiser la fin
d'usage de mes
équipements**



Bonne pratique n°8

Structurer une équipe-projet et fixer des objectifs de réemploi

Cette bonne pratique consiste à réunir dès le lancement d'un projet de travaux ou de réagencement d'un commerce l'ensemble des acteurs capables d'anticiper la collecte ou encore le réemploi des équipements. L'objectif est de ne plus gérer la fin d'usage et de vie des équipements mais de l'intégrer comme un outil de pilotage. Un objectif chiffré de réemploi à atteindre peut être fixé par l'équipe-projet.

Pourquoi me déployer ?

Lorsqu'un commerce doit faire l'objet de travaux ou d'un réagencement, la fermeture doit être la plus rapide possible pour limiter la perte d'activité le temps du chantier. Structurer une équipe-projet permet d'anticiper au mieux les travaux, avec les bons interlocuteurs, et de bien préparer la seconde vie des équipements qui composent le commerce.

Quel est mon avantage principal ?

Grâce à une équipe-projet dédiée et un objectif chiffré, les solutions de réemploi sont identifiées et anticipées. Elles font gagner du temps lors du chantier et abaissent les coûts.

Les bons réflexes pour m'adopter

- Identifier les bons interlocuteurs (direction travaux, directions achats non-marchands et RSE si existantes...) pour constituer l'équipe-projet et formaliser avec tous des exigences sur la circularité du chantier.
- Définir un objectif réaliste de réemploi (exemple : 10 % de masse sortante sur le mobilier à réemployer) et adopter une trajectoire progressive pour les commerces suivants dans le cas d'un réseau. Piloter les objectifs de réemploi et sécuriser des sources d'approvisionnement pour des équipements en réemploi.



- J'implique l'éco-organisme en charge du réemploi et du recyclage. Pour les éléments d'ameublement, je peux faire appel aux conseillers techniques Valdelia : [La collecte de vos mobiliers avec Valdelia](#)
- Si j'ai besoin d'un service complémentaire pour m'aider, je peux faire appel à un professionnel du désencombrement
- Je me réfère au [guide pratique réemploi des équipements professionnels des points de vente de Perifem](#). Ce guide décline des outils concrets pour passer à l'action et structurer la démarche du réemploi en interne.



Bonne pratique n°9

Réaliser un audit avant fermeture ou rénovation

Cette bonne pratique consiste à rendre systématique un audit documenté du mobilier, des équipements voire des matériaux avant toute fermeture, rénovation ou transformation importante d'un commerce. L'objectif est de déterminer avant les travaux ce qui peut être conservé, réparé, réemployé, donné, recyclé, etc...

Pourquoi me déployer ?

Faute de temps, des équipements ou des matériaux peuvent parfois être jetés alors qu'ils auraient pu être réemployés dans le commerce. Un audit préalable permet d'éviter ce réflexe par défaut.

Quel est mon avantage principal ?

Grâce à l'audit, les coûts de traitement des déchets diminuent et les équipements sortants sont mieux valorisés. Des achats de produits neufs peuvent ainsi être limités.

Les bons réflexes pour m'adopter

- Intégrer l'audit très tôt dans le calendrier, en amont même du chantier, avec la maîtrise d'ouvrage s'il y en a une.
- Prévoir un document court et opérationnel (photos, état, destination possible de l'équipement) directement exploitable pour les équipes travaux et de dépose.



Pour certains bâtiments, le diagnostic « produits, équipements, matériaux et déchets » (PEMD) est obligatoire depuis la loi AGEC.

Pour en savoir + : [Le diagnostic « produits, équipements, matériaux et déchets » \(PEMD\) | Ministères Transition écologique, Aménagement du Territoire, Transports, Ville et Logement](#)



Bonne pratique n°10

Organiser la collecte, le réemploi et la valorisation des équipements

Cette bonne pratique consiste à organiser, en fin d'usage des équipements, leur collecte, idéalement mutualisée avec d'autres commerces ou via la logistique existante. L'objectif est d'orienter les équipements vers la solution la plus adéquate selon leur état.

Pourquoi me déployer ?

La collecte des équipements permanents ou temporaires est souvent pensée trop tard. Or, les éco-organismes signalent que des délais de notification et d'intervention sont nécessaires (quelques jours à deux semaines selon les équipements). Une collecte organisée permet d'assurer une valorisation des équipements.

Quel est mon avantage principal ?

Grâce à une collecte organisée, la collecte est anticipée et les coûts de traitement diminuent. Davantage de volumes sont ainsi réemployés ou recyclés. Certains matériaux ou équipements en bon état peuvent même être revendus.

Les bons réflexes pour m'adopter

- Pour organiser la collecte, il est possible de s'appuyer sur des flux logistiques déjà existants (par exemple, lors d'opérations saisonnières, collecter les équipements temporaires lors de la livraison de nouveaux équipements).
- Solliciter les éco-organismes pour identifier les solutions disponibles (collecte, réemploi, recyclage...)
- Bien informer les équipes en points de vente sur la fin d'usage des équipements temporaires pour réduire les erreurs de tri.



- Pour les éléments d'ameublement, je peux faire appel aux conseillers techniques Valdelia : [la collecte de vos mobiliers avec Valdelia](#)
- Pour les équipements électroniques : je peux faire appel à Ecosystem pour [la collecte des équipements usagés | ecosystem](#) et pour identifier des acteurs du réemploi professionnel référencés : reemploi@ecosystem.eco

Remerciements

Ce guide de bonnes pratiques n'aurait pas pu exister sans les participants à l'atelier du CNC du 3 juin 2026. Nous tenons à les remercier chaleureusement pour la richesse de leurs partages d'expériences et leurs contributions déterminantes :

- Adel ELMOSATI, Responsable du Pôle Efficience et Transition Énergétique, Auchan
- Pétronille RICARD, Directrice RSE, Célio
- Claire GAUTIER-LE BOULCH, Directrice Transformation Durable, Intersport
- Agathe GAUDILLIERE, Coordinatrice merchandising, Mondial Tissu
- Cécilia POULIQUEN, Directrice RSE, Nocibé
- Ludovic CODAZZI, Directeur Concept, Visual Merchandising, Petit Bateau
- Marc PRIEUR, chargé de mission RSE, Groupe Beaumanoir
- Réjane BARON, Consultante et formatrice en conception retail, Retail 3D
- Nathalie ROSENBLUM, Directrice générale, Retail 3D
- Cédric HAMARD, Retail équipement Technical Design Manager, Yves Rocher
- Emilie REGNIER-VIGOUROUX, Responsable des affaires juridiques, CDCF
- Christophe BARASTON, Délégué Général, CMCV
- Sandrine JEAN, Directrice générale associée, CMCV
- Clément HOO, Trésorier, FFCM / Fédération Française de la Cordonnerie Multiservices
- Sylvie GUINGOIS, Comité et Groupe de Travail Parfumerie Sélective, Institut du commerce
- Kathia ALEM, Chef de projet Environnement, Perifem
- Nadine DENAULT, Déléguée, FGTAO-FO (commerce alimentaire et hôtellerie)
- Stéphane BOUTILLOT, Responsable Distribution équipement de la maison, Ecologic
- Claire PELLETIER, Responsable Développement services adhérents, Valdelia
- Laure MORICE, Responsable des activités Réemploi, ecosystem
- Jade LEYLEKIAN, Chargée de mission mutation des commerces, DGE

L'animation de l'atelier a été organisée par les équipes du Bercy Lab et leurs partenaires, que nous remercions pour leur facilitation :

- Audrey RENUIT-LERIOU, Responsable de projets, Cellule d'appui aux projets, DGE
- Olivier BAUDRY, Associé fondateur, Open communities consulting
- Juliette TURQUAND, stagiaire au sein du Bercy Lab

Cette session a été imaginée et coconstruite avec la participation précieuse de :

- Emily MAYER, Directrice des Etudes, Institut Circana et personnalité qualifiée du CNC
- Kathia ALEM, Chef de projet Environnement, Perifem
- Emilie CHALVIGNAC, Directrice des opérations, Institut du commerce
- Jémilie JAFFART, cheffe de projets transition écologique des commerces, DGE

Contact :

Conseil national du commerce
invitation.cnc@finances.gouv.fr