



# SOMMAIRE



1. L'HISTOIRE DES TROPHÉES	P.4
2. L'ORGANISATEUR	P.5
3. PRÉSENTATION DES 5 TROPHÉES	P.6
4. LES CATÉGORIES	P.8
5. LA COMMUNICATION	P.9
6. L'ORGANISATION DES ÉLECTIONS	P.10
7. POURQUOI PARTICIPER ?	P.13
8. COMMENT FAIRE GAGNER SON ENSEIGNE ?	P.14
9. COMMENT BIEN EXPLOITER LES TROPHÉES ?	P.15
10. LES ÉTUDES DE MARCHÉ	P.16
11. LES PARTICIPANTS	P.18
12. LES LAURÉATS 2025	P.19
13. LES DATES-CLÉS	P.19
14. LES CONTACTS	P.20

## DOSSIER DE PRÉSENTATION



# 1. L'HISTOIRE DES TROPHÉES

Depuis la première édition en 2008, les Trophées connaissent un succès croissant, aussi bien du côté des enseignes que des clients !

Aujourd'hui, ce concours prend une ampleur de plus en plus importante : le million de votes a été atteint depuis plusieurs éditions. Cela en fait -et de loin- l'élection de consommateurs la plus importante dans le secteur du retail français.

Elle permet aux consommateurs d'exprimer leur opinion et d'évaluer les meilleures enseignes physiques (Meilleure Chaîne de Magasins) et, depuis 2013, les meilleurs e-commerçants, via un questionnaire en ligne composé d'une dizaine de questions.

En 2018, le Trophée « Meilleure Franchise de l'Année » fait son apparition.

Ce mode de collaboration, entre deux entreprises indépendantes juridiquement et financièrement, est de plus en plus répandu en France. Il était essentiel de valoriser les entrepreneurs qui se sont lancés dans l'aventure de la franchise, d'où la création de ce Trophée.

En 2019, l'organisateur des élections a souhaité qu'un nouveau Trophée voit le jour, attribuant ainsi un Trophée « Meilleure Relation Client de l'Année » pour chacun des 7 secteurs, toutes catégories confondues.

En 2025, à ces 7 Trophées s'ajoutent 8 autres qui récompensent des catégories où la relation client est particulièrement essentielle.



## 2. L'ORGANISATEUR



Meilleure Chaîne de Magasins est l'entité commerciale en charge de l'exécution et de l'organisation des concours en France de « Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année », « Meilleur E-commerçant de l'Année », « Meilleure Franchise de l'Année » et « Meilleure Relation Client de l'Année ».

Pascal Lescouzères, Directeur général France depuis une dizaine d'années, est l'interlocuteur privilégié de toutes les enseignes qui participent aux Trophées. Il assure la coordination des intervenants, la bonne organisation du déroulement des votes et de la remise des Trophées. Il est également le porte-parole des Trophées dans les différentes actions de communication afin de donner, chaque année davantage, tout son rayonnement à l'événement.

Pascal Lescouzères a choisi de faire appel à Qualimetric pour comptabiliser et analyser les votes des consommateurs. Qualimetric est un institut d'études marketing indépendant, spécialisé dans le management de l'expérience client. L'institut est reconnu pour son savoir-faire en matière de conduite de projets et pour sa politique de transparence dans son approche méthodologique, sans faire appel à la sous-traitance. Qualimetric dispose de méthodologies pertinentes qui assurent la qualité de ses process et de ses analyses.

*"Remporter le Trophée distingue votre enseigne comme la meilleure de l'année pour les consommateurs, vos clients. Faire savoir que vous avez remporté ce Trophée génère des retombées médiatiques positives, crée une dynamique au sein de vos équipes commerciales et participe à la bonne performance des résultats commerciaux de votre enseigne".*



**Pascal Lescouzères**  
Directeur général France  
Meilleure Chaîne de Magasins

### 3. PRÉSENTATION DES TROPHÉES



Pascal Lescouzères, Directeur Général France Meilleure Chaîne de Magasins présente les Trophées



Scannez pour lire la vidéo



#### « MEILLEURE CHAÎNE DE MAGASINS DE L'ANNÉE »

« Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année » est l'élection de consommateurs la plus importante et la plus populaire dans le secteur du retail français.

Le questionnaire de l'élection est une évaluation factuelle des enseignes préférées des Français, au travers de différents critères définis en fonction du type de catégorie et de commerce. Pour cette édition, ce sont environ 250 enseignes physiques, appartenant à 40 catégories et 7 secteurs d'activité, qui participent aux Trophées « Meilleure Chaîne de Magasins 2026 ». A l'issue du vote des consommateurs, les enseignes seront récompensées, comme preuve d'une satisfaction client.



#### « MEILLEURE FRANCHISE DE L'ANNÉE »

Ce Trophée a pour vocation de valoriser les enseignes qui se développent en réseau. Pour participer au Trophée « Meilleure Franchise de l'Année », l'enseigne doit compter au minimum 30 points de vente en France.

Les enseignes lauréates du Trophée Meilleure Franchise de l'Année sont également récompensées par le Trophée Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année (et réciproquement pour les commerces se développant en franchise). Les enseignes de magasins et les réseaux de franchise peuvent ainsi communiquer sur l'un des deux Trophées ou sur les deux.



### « MEILLEUR E-COMMERÇANT DE L'ANNÉE »

Le Trophée « Meilleur E-commerçant de l'Année » fait partie des plus grandes enquêtes de consommateurs sur le marché des sites de vente en ligne.

Plus de 200 enseignes possédant un site marchand participent aux Trophées « Meilleur E-commerçant de l'Année 2026 » ; une participation qui augmente significativement d'année en année, aussi bien du côté des enseignes que celui des consommateurs qui utilisent de plus en plus Internet pour leurs achats. A l'issue des votes des Français, des enseignes de vente en ligne se verront remettre le Trophée « Meilleur E-commerçant de l'Année 2026 ».



### « MEILLEURE RELATION CLIENT DE L'ANNÉE »

La relation client place l'humain au cœur du lien qui unit l'enseigne et les consommateurs. Socle d'une confiance existante, le développement de la relation client est la base du succès d'une enseigne. Ce Trophée est le témoin d'une relation de confiance stable, durable et performante, installée avec succès entre la marque et les consommateurs.

Les Trophées « Meilleure Relation Client de l'Année » sont attribués aux chaînes de magasins et aux e-commerçant pour chacun des 7 secteurs : services, distribution spécialisée, restauration, distribution, maison et jardin, mode, beauté-santé. Les gagnants sont ceux qui ont obtenu les meilleures notes sur la qualité du service après-vente et/ou du service client, le sentiment d'être un client privilégié, l'amabilité des équipes, la compétence, les conseils des équipes, avec des critères spécifiques à la relation client.

Nouveauté pour les Trophées 2026, en complément des Trophées attribués pour la meilleure relation client pour chaque secteur, sera attribué un Trophée pour 8 catégories où la relation client est particulièrement importante.



## 4. LES CATÉGORIES



### « MEILLEURE CHAÎNE DE MAGASINS DE L'ANNÉE », 35 CATÉGORIES

Agences de voyage / Animalerie, Aliments pour animaux / Articles de sport / Bijouterie, Montres / Boulangeries / Bricolage / Camping, Village de vacances / Centres automobiles / Chaussures / Cosmétique & coiffure / Cosmétique naturel & bio / Décoration & idées cadeaux / Discount non alimentaire / Distribution bio / Epicerie fine, thés et cafés / Fleuristes / Fournitures & cartouches d'encre / Fruits & légumes / Hypermarchés, Supermarchés / Informatique, Multimédia & électroménager / Jardinerie / Jouets & jeux / Literie / Mobilier & décoration / Marques distributeur / Mode enfant / Mode femme / Mode homme / Mode mixte / Opticiens / Parapharmacie / Puériculture / Restauration / Sandwicheries, Viennoiseries / Surgelés



### « MEILLEUR E-COMMERÇANT DE L'ANNÉE », 30 CATÉGORIES

Agences de voyage / Animalerie, Aliments pour animaux / Articles de sport / Bricolage / Camping, Village de vacances / Caviste en ligne / Chaussures / Cigarettes électroniques / Cosmétique & coiffure / Cosmétique naturel & bio / Décoration, Linge de maison, Tissus / Drives & supermarchés en ligne / Epicerie fine, thés & cafés / Fleuristes / Fournitures et cartouches d'encre / Jardinerie / Jouets & jeux / Informatique, Multimédia & électroménager / Literie / Livre photo et impression, en ligne / Mobilier & décoration / Mode enfant / Mode femme / Mode homme / Mode mixte / Parapharmacie en ligne / Puériculture / Seconde main / Services & accessoires automobiles / Surgelés



### « MEILLEURE FRANCHISE DE L'ANNÉE », 19 CATÉGORIES

Agences immobilières / Appareils auditifs / Cavistes / Cigarettes électroniques / Coffee shop / Commerces de proximité / Cuisinistes / Décoration, Linge de maison, Tissus / Déménagement, Self-stockage / Instituts de beauté / Piscines et spas / Pizzerias, Tacos, Street food / Rénovation de l'habitat / Saladeries, Healthy food / Salle de Bains et Carrelages / Services à la personne / Sport, Musculation / Véhicules d'occasion / Vélos



### « MEILLEURE RELATION CLIENT DE L'ANNÉE », 8 CATÉGORIES

Alarmes et Télésurveillance / Assurances / Banques / Banques et Courtiers en ligne / Fournisseur d'énergie / Livraison de repas / Location de voitures et Véhicules utilitaires / Téléphonie.



## 5. LA COMMUNICATION



### LE SITE INTERNET

Actualités, conditions de participation, règlement du concours, méthodologie et organisation, secteurs et catégories représentés...

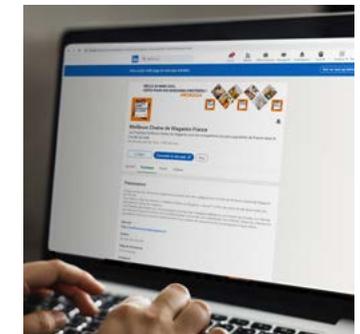
Le site Internet [meilleurechainedemagasins.fr](https://meilleurechainedemagasins.fr) présente les informations indispensables aux enseignes afin de comprendre les enjeux des Trophées et pouvoir s'inscrire.

Pendant la période des votes, les consommateurs se rendent sur le site afin d'accéder aux formulaires et évaluer leurs enseignes préférées.

### LES RÉSEAUX SOCIAUX

Les Trophées « Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année » et « Meilleur E-commerçant de l'Année » animent leurs réseaux sociaux - Instagram, Facebook, LinkedIn, YouTube - en postant régulièrement des podcasts, les dates-clés, appels aux votes, noms des finalistes, révélation des lauréats... ainsi que des actualités du secteur.

Pour donner de la visibilité aux publications les hashtags **#MeilleureChainedeMagasins** et **#MeilleurEcommerçant** sont utilisés dans la communication des Trophées et celles des enseignes participantes.





## 6. L'ORGANISATION DES ÉLECTIONS

Sont éligibles à l'élection « Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année » et « Meilleure Franchise de l'Année », les enseignes comptant au moins 30 magasins en France. Pour « Meilleur E-commerçant de l'Année », toutes les enseignes ayant un site de vente en ligne peuvent participer. La liste évolue chaque année, en fonction de l'actualité des secteurs. Pour cette édition, plus de 500 enseignes influentes dans leur domaine ont été référencées. Les enseignes non référencées au lancement du concours ont jusqu'au 30 mai 2025 pour s'inscrire aux Trophées, sous réserve de répondre aux conditions de participation.

### LE VOTE DES CONSOMMATEURS

Lors de la phase d'évaluation, les consommateurs choisissent de voter pour une enseigne, parmi les Trophées « Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année », « Meilleur E-commerçant de l'Année », « Meilleure Franchise de l'Année » et « Meilleure Relation Client ».

Les consommateurs ont la possibilité d'évaluer différentes chaînes de magasins ou e-commerçants par un lien générique qui les mène sur le site des votes. Les internautes sélectionnent l'enseigne dans la liste proposée.

Les consommateurs répondent alors à une série de 10 questions, en fonction de la catégorie choisie.

Leur vote est alors validé et leur participation au concours enregistrée.

S'ils le souhaitent, ils peuvent aussi répondre à 5 questions facultatives sur leurs habitudes d'achat dans la catégorie sélectionnée.



## DES CADEAUX POUR LES VOTANTS !

Les consommateurs peuvent voter pour une seconde enseigne, qu'ils sélectionnent également parmi les enseignes proposées.

Chaque consommateur peut voter pour 2 enseignes au maximum, dans 2 catégories différentes - ou dans 2 concours différents - et lors d'une unique connexion.

Pour inciter les consommateurs à voter, seuls ceux ayant réalisé 2 évaluations sont habilités à gagner par tirage au sort de nombreux cadeaux tels qu'une journée dans un spa, un téléviseur LED, une tablette numérique ou une enceinte portable...

De plus, un week-end pour deux personnes à Rome est à remporter pour ceux qui ont complété au moins une fois les questions facultatives sur les habitudes d'achat.

A la clôture des votes, toutes les adresses mail sont contrôlées avant validation définitive, pour parer à d'éventuelles tentatives de fraude.



## ET LES FINALISTES SONT...

Après l'analyse des résultats, 3 finalistes sont désignés, pour chaque catégorie. Afin de faire partie des finalistes, une enseigne doit recueillir au minimum 150 votes. S'il n'y a pas au moins 2 nominés dans la catégorie, celle-ci est annulée. Le gagnant est désigné en fonction de la qualité de ses notes et du nombre de votants pour l'enseigne.



## >>> FOCUS SUR LES CRITÈRES D'ÉVALUATION

Selon les Trophées et les catégories, les critères d'évaluations ne sont pas les mêmes (on n'attend pas les mêmes services d'un coiffeur que d'un magasin de surgelés !). On trouve ainsi des questions sur :

- L'ambiance
- La facilité de naviguer sur le site
- Le rapport qualité/prix
- Les promotions et offres spéciales
- Le choix des produits ou des services
- La qualité des produits et des services
- La compétence des équipes
- La récompense de la fidélité
- La livraison
- L'amabilité des équipes
- L'efficacité du service d'aide à l'achat
- La qualité du service après-vente/service client
- Le sens du service des équipes



Emeric Bayart, CEO de l'institut d'études Qualimétrie, présente la méthodologie des votes et leurs évaluations



Scannez pour lire la vidéo

## LES LAURÉATS SONT...

Pour remporter le Trophée de « Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année 2026 », « Meilleur E-commerçant de l'Année 2026 », « Meilleure Franchise de l'Année 2026 » ou « Meilleure Relation Client de l'Année 2026 », les enseignes doivent posséder la note globale la plus élevée de leur catégorie.

Les lauréats de chaque catégorie participent automatiquement aux Trophées généraux :

- Un Grand Prix « Meilleure Chaîne de Magasins » et un Grand Prix « Meilleur E-commerçant de l'Année » est attribué au vainqueur, tout secteur et toutes catégories confondues.
- 7 Trophées « Meilleure Relation Client de l'Année » sont remis aux chaînes de magasins ou e-commerçants ayant obtenu les meilleures notes sur les critères spécifiques de services client, un seul vainqueur pour chaque secteur.



## 7. POURQUOI PARTICIPER ?



Les labels sont des signes de confiance et un gage de qualité pour 8 Français sur 10.



Scannez pour lire la vidéo

### LES TROPHÉES, UN OUTIL DE COMMUNICATION ET DE STRATÉGIE MARKETING INDÉNIABLE

Les consommateurs français estiment que les concours composés de votes de clients sont plus fiables que ceux composés d'un jury de professionnels\*. C'est tout le crédit que détiennent les Trophées Meilleure Chaîne de Magasins avec un million de votes de consommateurs dénombrés lors de la précédente édition.

En remportant le Trophée, l'enseigne gagne aussi :

#### 1- La reconnaissance de ses clients

Les consommateurs aiment leur enseigne et ils l'expriment en votant pour elle.

#### 2 - L'investissement de ses équipes

Les Trophées constituent une fierté, participent à l'adhésion à la marque et renforcent la cohésion du groupe. Remporter les Trophées entraîne une dynamique au cœur des forces de ventes.

#### 3 - Un outil de communication vers les clients

Les Trophées constituent également un outil de communication de premier ordre auprès des clients. Ils les confortent dans leur choix de magasin et dans leurs achats.

#### 4 - Une source d'informations stratégiques

Les questionnaires des Trophées offrent une évaluation fine des enseignes. Les réponses apportées lors des votes permettent de sonder le comportement d'achat des clients et de réaliser des rapports catégoriels précis, avec benchmark de la concurrence.

\* Source : *Panorama du commerce français en 2023* réalisé à partir des votes des consommateurs au questionnaire Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année 2024, du 31 mars au 18 juillet 2023



## 8. COMMENT FAIRE GAGNER SON ENSEIGNE ?

### DES OUTILS D'INCITATION AU VOTE MIS À DISPOSITION DES ENSEIGNES

Pour participer, il suffit de se connecter sur le site [meilleurechainedemagasins.fr](https://meilleurechainedemagasins.fr) et remplir le formulaire de participation en ligne. Si votre enseigne n'est pas présélectionnée dans les listes au lancement du concours, ou si vous souhaitez participer dans une autre catégorie que celle où votre enseigne est inscrite, vous avez jusqu'au 30 mai 2025 pour faire l'inscription aux Trophées, sous réserve de répondre aux conditions de participation

Après avoir obtenu la validation de l'inscription auprès de l'organisateur, l'enseigne peut débiter sa communication :

#### • **Auprès des équipes :**

Présenter les Trophées et l'importance de se rassembler autour d'un objectif : celui d'être lauréat ! Chacun dans l'entreprise doit être moteur pour donner envie aux clients de voter.

#### • **Auprès des clients :**

Avant et pendant la période de vote, que ce soit dans les magasins ou sur Internet, chaque client doit être informé de la participation de l'enseigne. Pour faciliter les démarches d'incitation au vote, l'organisation des Trophées a mis au point plusieurs outils qu'elle met à disposition :

- Un logo charté « Votez pour nous ! » est transmis gracieusement aux enseignes. Elles peuvent l'arborez sur l'ensemble de leur communication (page d'accueil du site internet, newsletter, campagnes digitales, etc.).
- Un lien cliquable payant qui atterrit directement à la page du questionnaire de l'enseigne ou un lien générique gratuit qui mène à la page d'accueil du questionnaire.





## 9. COMMENT BIEN EXPLOITER LES TROPHÉES ?

### UN AVANTAGE CONCURRENTIEL MAJEUR SUR LEQUEL COMMUNIQUER

Les enseignes élues Meilleure Chaîne de Magasins, Meilleur E-commerçant, Meilleure Franchise et Meilleure Relation Client ont une année pour renforcer leur notoriété en tant que lauréats des Trophées et faire savoir que les consommateurs leur ont décerné un prix.

Après acquisition de la licence, l'enseigne doit exploiter toutes les opportunités pour rendre visible son Trophée. Les possibilités sont multiples : apposer le logo sur différents médias comme les publicités, les campagnes digitales, la presse magazine, l'affichage, ... Il en va de même sur les sites Internet, les réseaux sociaux, les newsletters, etc.

Pour les enseignes qui ont des points de vente physiques, il est recommandé d'apposer le logo à l'entrée du magasin, sur la vitrine, le comptoir d'accueil, les PLV, les supports merchandising ou encore les flyers promotionnels.

Enfin, en interne, les enseignes peuvent reproduire le logo du Trophée sur les supports de communication, affichage, extranet ou encore documents de formation. C'est un élément de fierté pour le groupe, il renforce l'adhésion à l'enseigne et consolide la cohésion d'équipe.



Partout, le logo Meilleure Chaîne de Magasins ou Meilleur E-commerçant rappelle que l'enseigne a été primée par les consommateurs.

C'est un marqueur distinctif fort pour la marque, un facilitateur pour le commerce, un booster pour les ventes.

*Les logos des Trophées sont des vecteurs d'image forts, affichant la reconnaissance de la marque par ses consommateurs.*



## 10. UNE ÉTUDE DE MARCHÉ APPROFONDIE

### LES RAPPORTS SECTORIELS

En participant aux Trophées, les votants ont répondu à une série de questions sur leurs usages et leurs habitudes d'achat.

De ce sondage en ligne, réalisé à partir d'un million de votes de consommateurs, sont nés des rapports sectoriels présentant les résultats de la satisfaction client et les modes de consommation actuels.

Elaborés par l'institut d'études Qualimetrie, ces rapports sont à disposition des enseignes qui le demandent.

Essentiels pour renforcer la connaissance des clients, ces rapports représentent un outil primordial pour comprendre les comportements des consommateurs et la situation de la concurrence dans différents secteurs.

Les rapports fournissent les performances détaillées des enseignes participantes.

Chaque rapport se compose d'un premier volet sur la satisfaction client (classement annuel de la satisfaction client globale, note et classification par critère en magasin et sur le web, recommandations des enseignes par les clients, etc.) et un second volet sur le comportement d'achat (raison principale du choix d'une enseigne, fréquence et circuit d'achat, panier moyen, profil du votant).



#### Comportement du consommateur

La meilleure façon de connaître le consommateur et l'image qu'il a de la marque



#### Benchmark sectoriel

Les résultats de l'enquête illustrent un panorama complet et nominatif des secteurs, mettant en évidence les forces d'une marque et celles de ses concurrents



#### Positionnement

Avec ces indications, les marques peuvent concevoir des stratégies pour améliorer leur positionnement et augmenter leurs parts de marché



#### Notoriété de la marque

L'élection donne l'occasion de promouvoir et d'accroître la notoriété d'une marque



#### Différenciation et valeur ajoutée

L'enseigne lauréate peut utiliser son titre pendant un an, offrant une différence et une valeur ajoutée reconnue à ses clients



Emeric Bayart, CEO de l'institut d'études Qualimétrie, rappelle l'intérêt marketing des rapports sectoriels.



Scannez pour lire la vidéo

## En 2024, près d'un million de consommateurs se sont mobilisés pour faire entendre leur voix à travers leurs votes.

Cette année encore, l'échantillon de répondants est représenté en grande majorité par les femmes, mais se trouve être légèrement plus jeune que l'an dernier (53 ans en moyenne contre 54).

En 2024, les points de vente physiques et les e-commerçants obtiennent la même note de satisfaction globale de la part des votants, à savoir 8,8/10. Pour autant, au niveau des secteurs, la perception diffère.

Ainsi, le secteur Maison, jardin, décoration est significativement mieux perçu dans les points de vente physiques qu'en e-commerce, à l'inverse de la Distribution alimentaire.

Le zoom par catégorie met en avant la Rénovation de l'habitat, créée cette année et qui se positionne directement parmi les tops points de vente. Du côté de l'e-commerce, on retrouve trois tops déjà identifiés en 2023 : les Surgelés, les Jouets et jeux ainsi que le Camping – Village de vacances.

## Quels sont les critères qui impactent le plus la satisfaction globale d'un consommateur ?

Pour les points de vente physiques, il s'agit du rapport qualité-prix, de la qualité des produits/services, leur choix et disponibilité, l'engagement sociétal et environnemental, la compétence, les conseils des équipes et la proactivité des interlocuteurs.

Parmi ces critères, la disponibilité, le choix des produits/services et l'engagement sociétal et environnemental disposent de la plus grande marge de progression, en particulier dans le secteur de la Distribution alimentaire.

Les e-commerçants, s'ils sont eux aussi confrontés à l'impact du rapport qualité-prix, de la compétence des équipes et de la disponibilité des produits, doivent surveiller en priorité la qualité du SAV.

**Avec les rapports sectoriels**, les enseignes peuvent s'appuyer sur des données représentatives en matière de consommation. Ces rapports sont une source d'informations pertinentes afin de répondre au mieux aux attentes clients et ainsi améliorer la qualité des services ou des produits proposés.

**Pour demander un rapport sectoriel correspondant à une catégorie :** [pascal.lescouzeres@meilleurechainedemagasins.com](mailto:pascal.lescouzeres@meilleurechainedemagasins.com)

\* Source : *Panorama du commerce français en 2024* réalisé à partir des votes des consommateurs au questionnaire Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année 2025, du 28 mars au 8 juillet 2024



## 11. LES PARTICIPANTS

Des centaines d'enseignes concourent aux Trophées « Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année 2026 », « Meilleur E-commerçant de l'Année 2026 », « Meilleure Franchise de l'Année 2026 » et Meilleur E-commerçant de l'Année ». Dans chaque catégorie, il n'y a qu'un seul gagnant.

**Exemples d'enseignes ayant déjà participé aux Trophées les années précédentes :**



Agences de voyage



Agences Immobilières



Camping - Village de vacances



Chaussures



Cosmétique naturel & Bio



Animalerie - Aliments pour animaux



Hyper & Supermarché



Bricolage



Bâtiment et Habitat



Mode Enfant



Parapharmacie



Restauration



Sandwicheries



Discount non alimentaire



Surgelés



Opticiens



## 12. LES LAURÉATS 2025



Découvrez la remise des Trophées Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année 2025.



Scannez pour lire la vidéo

### LA REMISE DES TROPHÉES 2025

Le mercredi 11 octobre 2024, après 4 mois de compétition, les Trophées « Meilleure Chaîne de Magasins de l'Année 2025 », « Meilleur E-commerçant de l'Année 2025 », « Meilleure Franchise de l'Année 2025 » et « Meilleure Relation Client de l'Année 2025 » ont été remis aux enseignes lauréates.



## 13. LES DATES-CLÉS

### AGENDA DES PROCHAINES ÉLECTIONS

- Période de vote : du 27 mars au 7 juillet 2025
- Proclamation des finalistes : 27 août 2025
- Cérémonie de remise des Trophées 2026 : octobre 2025



### CONTACT PRESSE

40 degrés sur la banquise  
Jean-Luc Boncenne  
[info@banquise.com](mailto:info@banquise.com)  
01 40 92 11 40

### CONTACT MEILLEURE CHAÎNE DE MAGASINS

Pascal Lescouzères  
[pascal.lescouzeres@meilleurechainedemagasins.com](mailto:pascal.lescouzeres@meilleurechainedemagasins.com)

[meilleurechainedemagasins.fr](http://meilleurechainedemagasins.fr)

