




Développez efficacement votre activité avec les distributeurs de la consommation hors domicile

- **Analysez le fonctionnement des différentes enseignes :**
Découvrez ou mettez à jour vos connaissances sur leur stratégie, leur offre, leurs enjeux et leurs attentes
- **Évaluez le contexte concurrentiel dans lequel elles évoluent :**
Comparez la position sur le marché, les axes de développement et les modes de fonctionnement de chacune
- **Préparez une approche commerciale adaptée à chaque distributeur :**
Comprenez leur process de référencement, circuits d'approvisionnement et leurs attentes envers les fournisseurs

La monographie des distributeurs :

Un panorama complet des principales enseignes de distribution

- **23 enseignes analysées**
 - Cash & Carry : Metro, Promocash
 - Généralistes : Transgourmet, Pro A Pro, Francap
 - Spécialistes Surgelé : Pomona Passion froid, Brake France, Davigel, Relais d'Or Miko, DS Restauration, Even Restauration
 - Spécialistes Epicerie : Gedal, Pomona Episaveurs
 - Spécialistes Frais : Eurofrais-France frais, Unifrais
 - Spécialistes Boisson : France Boisson, C10, Distribuissos
 - Spécialistes Confiserie : 1'Dis, Magec, France Confiserie, Européenne Food
 - Autres : Le Delas
- **5 fiches d'analyse par enseigne**
 - Présentation générale & Chiffres clés : concept et positionnement, poids de l'enseigne sur le marché, implantations, stratégie, axes de développement de l'enseigne
 - Offre : description, analyse quantitative et qualitative de l'offre, poids des marques nationales et des MDD 
 - Marketing de l'offre : outils de vente et de promotions, manifestations
 - Approche clients : analyse de la clientèle, enjeux envers les clients, services proposés
 - Approche fournisseurs : interlocuteurs clés et coordonnées, circuits d'approvisionnement, process de référencement, organisations des achats, attentes envers les fournisseurs
- **Méthodologie :**
 - Etudes documentaires issues de la veille de la presse professionnelle et économique, des sites internet, des salons et conférences
 - Interviews des acteurs de la restauration réalisées par des consultants experts
 - Analyse de l'offre des enseignes à partir de notre base de données Food Service Tracking™ Distribution
- **Edition 2010 : Disponible à partir de septembre 2010**

Pour plus d'informations

Contactez Magali Caufman au 04 37 45 02 65 ou m.caufman@foodservicevision.fr
Visitez notre site www.foodservicevision.fr

A propos de Food Service Vision : Cabinet de conseil stratégique et d'études, spécialisé en consommation hors domicile, pour les acteurs qui souhaitent se développer sur ce marché.



Monographie des Distributeurs Consommation Hors Domicile

Exemple de monographie : Davigel (Edition 2010)

Présentation générale & Chiffres clés

Chiffres clés 2009 - France

CA (mios €)	741
Evolution du CA (%)	
CHD/CA (%)	100
Alim./CA (%)	100
Points de livraison fournisseurs	1 (Dijon)
Points de distribution clients	47
Effectif	2991
Force de vente	11
Organisme	
Appartenance	Nestlé Entreprise SA
Détention du capital	Nestlé
Implantations	France, DOM TOM et export

Concept & Positionnement

- Innovation et expertise depuis la sélection des produits, leur fabrication, jusqu'à la livraison.

Axes de développement

- Nouvelle politique de marque: Disparition de la marque Davifrais. Une seule marque pour tous les produits Davigel (sauf pour les glaces).
- Nouveau logo: mise en avant du V incarnant la victoire, le dynamisme, avec un message "Partenaire de votre réussite".
- Signature d'une charte d'engagement volontaire de progrès nutritionnels validée par le ministère de la santé (respect du GEMRCH, informations nutritionnelles et formations internes). Plan de mise en œuvre.
- Projet 2011: Création d'un centre d'expertise culinaire (Boutiques FN). Objectif: organisation de 100 ateliers d'assistance culinaire, formations pour les professionnels à tous les niveaux.

Implantations

Palme de l'enseigne sur le marché - 2009

DV globale	2,8%
Boisson	0,0%
Epicerie	0,0%
Frais	1,9%
Surgeé	34,0%

Enseignes du Groupe

Enseignes concurrentes

Monographie des distributeurs - version juin 2010
Sources: Interviews experts, Presse, Internet, Food Service Tracking, *Estimation Food Service Tracking
©Food Service Vision - Reproduction interdite

Offre

Descriptif de l'offre

Nombre de références: 1400

Chiffres d'affaires

Répartition par température

MDD

Part des MDD: En CA 1100

En nombre de références: 67%

Marques utilisées en MDD

Nouveautés MDD

Spécificités

Bio: Oui
Nutrition: Oui
Autres:

Nouveautés produits

Innovations produits: Minute Cocotte (plats cuisinés en barquette réchauffables et micro-ondables), Zeste Gratine (portion de poisson blanc, enrichi d'emmental au lieu d'un panure classique). Trébon apport protéique/glucide, taux de MG inférieur à 3%), Pro

Monographie des distributeurs - version juin 2010
Sources: Interviews experts, Presse, Internet, Food Service Tracking, *Estimation Food Service Tracking
©Food Service Vision - Reproduction interdite

Marketing de l'offre

Outils de vente et de promotions

Tarif général

- Edition nationale (+ spécificités régionales non formalisées)

Catalogues promotionnels

- Restauration collective, mensuel
- Restauration commerciale, mensuel

Catalogues thématiques

- Toute la gamme de produits. Diffusion: Annuel
- Produits pour la restauration express et la VAE
- Thème, Semestriel
- Recettes et plats cuisinés

Site internet

Marchand: Non

Manifestations

Salons

Porte-voix

Autres

Opération TVA 5,5%: Prix du catalogue général bloqués de juillet à septembre 2009 (sur 1200 produits pendant 3 mois et sur 200 glaces et desserts jusqu'en décembre). Objectif: Accompagner les restaurateurs face à la réglementation.

Guides produits et catalogues thématiques

Monographie des distributeurs - version juin 2010
Sources: Interviews experts, Presse, Internet, Food Service Tracking, *Estimation Food Service Tracking
©Food Service Vision - Reproduction interdite

Approche clients

Clientèle

Nombre de clients: 70000

Répartition des clients /CA

Restauration collective: 37%
Restauration commerciale (FCVA): 60%
Autre (export): 3%

Grands Comptes

La Croissanterie, Buffalo Grill, Coutaaille.

Enjeux envers leurs clients

- Volonté de se développer à l'international (Ouverture à d'autres pays en projet).
- Projet: réaliser un accompagnement total du restaurateur dans toutes ses opérations d'une expertise produits, de services de formations). Ces formations:

Services

Livraison

Formations

Formation interne

Thème: nutrition

Formation clients

Thème: nutrition

Monographie des distributeurs - version juin 2010
Sources: Interviews experts, Presse, Internet, Food Service Tracking, *Estimation Food Service Tracking
©Food Service Vision - Reproduction interdite

Approche fournisseurs

Interlocuteurs clés

- PDG: Frédérique FANTON
- Directeur marketing: Ignace DE VILLEPIN
- Directeur des achats: J-L MEURIC

Adresse postale:

Téléphone:

Référencement fournisseurs

Process

Etape 1: Etape 2: Etape 3:

Organisation des achats

Attentes en matière de produits

- Régularité et sécurité alimentaire
- Recherche de fournisseurs très établis garantissant une sécurité maximale
- Recherche de collaborations longue durée avec des produits exclusifs
- Equipes Davigel investit au sein même des équipes fournisseurs: collaboration complète et étroite

Informations complémentaires

- Référencement toujours centralisé. Déroulement selon des normes et chartes précises, même pour un produit ponctuel.

Monographie des distributeurs - version juin 2010
Sources: Interviews experts, Presse, Internet, Food Service Tracking, *Estimation Food Service Tracking
©Food Service Vision - Reproduction interdite



BON DE COMMANDE

Merci de compléter et de faxer cette page au 04 37 45 49 67

Monographie des distributeurs de la consommation hors domicile Tarif 2010

Formule choisie :

	5 enseignes	10 enseignes	20 enseignes	Pack complet (23 fiches)
Prix édition 2010	○ 1 680 € HT	○ 3 060 € HT	○ 4 740 € HT	○ 5 100 € HT
Prix pour abonnement sur 2 ans	○ 2 500 € HT	○ 4 500 € HT	○ 7 000 € HT	○ 7 400 € HT

Enseignes sélectionnées :

Cash & Carry

- Metro
- Promocash

Généralistes

- Transgourmet
- Pro A Pro
- Francap

Spécialistes Surgelé

- Pomona Passion Froid
- Brake France
- Davigel
- Relais d'Or Miko
- DS Restauration
- Even Restauration

Spécialistes Epicerie

- Gedal
- Pomona Episaveurs

Spécialistes Frais

- Eurofrais-France frais
- Unifrais

Spécialistes Boisson

- France Boisson
- C10
- Distriboissons

Spécialistes Confiserie

- 1'Dis
- Magec
- France Confiserie
- Européenne Food

Autres

- Le Delas

Nom et Prénom :

Société :

Adresse :

Date :

Signature et tampon société :

Email :

Tél :

Conditions de règlement : 100% à réception. Règlement à 30 jours date de facture.



Monographie des Distributeurs Consommation Hors Domicile

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

La validation par l'Utilisateur de sa commande vaut acceptation des présentes Conditions générales pleinement et sans réserve.

Article 1 – OBJET

L'objet du présent contrat est de définir les modalités et les conditions selon lesquelles FSV met à disposition de l'Utilisateur des monographies comprenant une étude des chaînes de restauration et des sociétés de restauration collective (ci-après « les monographies »). Ces monographies sont établies sur la base d'éléments objectifs sur lesdits sujets (obtenus par voie de presse, d'interviews, d'études sur les points de vente, d'analyses des cartes...). FSV fait une analyse de ces éléments objectifs afin d'élaborer des lignes directrices figurant dans les monographies.

Article 2 - OBLIGATIONS DE L'UTILISATEUR

Il appartient à l'Utilisateur de définir ses besoins et de rechercher si les spécifications des monographies y sont adaptées, compte tenu des objectifs qu'il poursuit. FSV a mis à la disposition de l'Utilisateur toutes les informations qu'il a souhaitées de sorte qu'il puisse prendre toutes décisions utiles.

La société FSV confère à l'Utilisateur le droit, non transférable, de faire usage pour son compte unique et personnel des monographies et des informations qu'elles contiennent et ce, dans l'unique cadre de son activité.

L'Utilisateur s'oblige à n'employer les informations qu'à des fins licites, conformément à la législation en vigueur.

Ainsi, l'Utilisateur ne pourra céder à un tiers aucune information fournie et sera tenu responsable de toutes conséquences directes ou indirectes qui pourraient découler de l'utilisation non conforme aux présentes conditions générales de vente des monographies ou des informations qu'elles contiennent.

Article 3 - OBLIGATIONS DE FOOD SERVICE VISION

3.1 – Livraison

Les informations contenues dans les monographies fournies par FSV sont transmises directement à l'Utilisateur par voie électronique.

Aucune fourniture ou service complémentaire n'est implicitement compris.

3.2 – Sur l'exactitude des informations communiquées

FSV n'assume aucune obligation ni responsabilité quant à l'exactitude ou non des informations contenues dans les monographies communiquées à l'Utilisateur.

FSV recueille les informations figurant dans les monographies selon différentes sources et fait les meilleurs efforts pour en contrôler la crédibilité.

Cependant, elle n'est pas en mesure de garantir l'exactitude du contenu des monographies. L'Utilisateur utilise les informations de FSV en connaissance de cause.

Article 4 - PRIX

Les prix présentés par FSV sont indiqués en euros, toutes taxes comprises (TTC). Toutes les commandes, quelle que soit leur origine, sont payables en euros à trente jours date de facture. FSV se réserve le droit de modifier ses prix à tout moment. Les produits sont toujours facturés sur la base des tarifs en vigueur au moment de l'enregistrement de la commande.

Article 5 - RESPONSABILITE

FSV est soumise de manière expresse à une obligation de moyens.

En cas de mise en œuvre de la responsabilité de FSV, le montant de la réparation dû ne pourra excéder le prix de la monographie mise à la disposition de l'Utilisateur.

Article 6 - REFERENCES

FSV aura le droit de faire figurer le nom de l'Utilisateur sur une liste de références, sauf dérogation prévue aux conditions particulières.

Article 7 - TOLERANCE

Le fait par l'une des parties de ne pas se prévaloir d'un manquement de l'autre partie à l'une quelconque des obligations visées dans les présentes, ne saurait être interprété pour l'avenir comme une renonciation à l'obligation en cause.

Article 8 - ATTRIBUTION DE COMPETENCE

Les présentes conditions générales sont soumises à la loi française.

En cas de litige, qu'il soit relatif à l'interprétation ou l'exécution des présentes, et même en cas d'urgence, compétence exclusive est attribuée au Tribunal de commerce de LYON qu'il y ait ou non pluralité de défendeurs ou appel en garantie.

Dans le cas où l'une des parties engage une action judiciaire, la partie qui gagne son procès sera en droit d'obtenir le remboursement de ses frais et honoraires.