

Rapport

100 pages

Etude de la base
Food Service Tracking®
1^{er} avril 2016 – 31 mars

**Revue annuelle de
l'offre distributeurs
– boissons froides**

*Optimisez et adaptez
votre stratégie
promotionnelle, votre
offre et vos innovations*





**Revue annuelle de
l'offre distributeurs
– boissons froides**

*Optimisez et adaptez votre stratégie
promotionnelle, votre offre et vos
innovations*

Quels sont les faits marquants et les chiffres clés de la promotion sur le segment des boissons froides ?

Comment évoluent les parts de voix, les stratégies d'animations, les communications catalogues ou encore le positionnement prix des distributeurs ?

Les enseignements clés issus du rapport 2016

Une année riche en promotions sur les boissons

+9% d'insertions promotionnelles

+26% de nouveauté en catalogues

2 tendances majeures : les slim cans (+140 UB) et les boissons « aromatisées cocktails » (+52 UB)

Revue annuelle de l'offre distributeurs – boissons froides

Le seul rapport en hors domicile qui vous permet de comprendre les stratégies des distributeurs à travers leurs activités promotionnelles

Analyser les stratégies d'offre et de marque des différentes enseignes

Découvrir l'évolution des pratiques promotionnelles des distributeurs

Décrypter leur positionnement prix

Revue annuelle de l'offre distributeurs – boissons froides

Optimisez et adaptez votre stratégie promotionnelle, votre offre et vos innovations

Plan

- _ Les chiffres clés (faits marquants du secteur, dynamique promotionnelle, poids des opérations trade mises en avant des nouveautés)
- _ Analyse de la distribution (évolution des parts de voix, stratégies d'animations et de marques, positionnement prix des distributeurs)
- _ Analyse comparative des familles de produits : boissons sans alcool, vins, eaux, alcools et apéritifs

Exemples de données

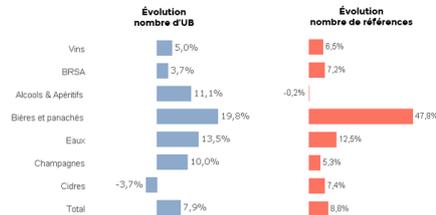
Part de voix des distributeurs

Distributeur	Part de voix (%)	Evolution PDV d'UB	Evolution Nombre de d'UB	Evolution nb de d'UB %
METRO	37,2%	+3,6	4939	+19,5%
Promocash	17,0%	-1,6	2262	-1,2%
C10	8,5%	-1,1	1128	-4,2%
France Boissons	6,9%	+0,7	923	+1,9%
Force 8	5,9%	+0,6	738	+2,5%
Distriboissans	4,5%	+0,1	593	+4,8%
SuperGroup	4,3%	+0,4	576	+1,0%
Transgourmet	3,4%	+0,3	457	+19,0%
EpiSaveurs	3,1%	+0,1	409	+4,9%
Magec	3,0%	+0,2	399	+1,5%
France Confiserie	2,5%	0,6	338	39,7%
SAF	1,3%	0,7	171	+119,2%
Pro A Pro	1,1%	0,1	140	+16,7%
France frais	0,8%	+0,5	109	+32,7%
GEDAL	0,8%	+0,0	103	+2,0%

Metro est largement leader sur le marché des boissons froides avec une part de voix de 37.2%. Il gagne en visibilité au détriment de Promocash et des distributeurs boissons qui perdent de la visibilité et réduisent leur intensité promotionnelle (sauf Distriboissans, +4,8% d'insertions promotionnelles).

foodservicevision

Chiffres clés des familles



Les Bières et panachés, les Eaux et les Alcools & Apéritifs augmentent plus que le marché en UB (respectivement +19,8%, +13,5% et +11,1%).

Néanmoins, le segment des Alcools et Apéritifs a rationalisé sa gamme promotionnelle (-0,2% de références).

L'assortiment qui évolue le plus dans les catalogues est celui des Bières et panachés (+47,8% de références), suivi par les eaux (+12,5%).

foodservicevision

Méthodologie

Catégories analysées :

Boissons froides

Univers analysé :

15 distributeurs leaders (1) de la boisson en CHD et près de 500 parutions catalogues

Période :

1^{er} avril 2016 au 31 mars 2017 VS 1^{er} avril 2015 au 31 mars 2016

(1) SuperGroup, C10, Distriboissans, France Frais, Force 8, SAF, France Boissons, France Confiserie, GEDAL, Magec, METRO, EpiSaveurs, Pro A Pro, Promocash et Transgourmet (hors catalogues spécifiques Distribution Automatique)

**Revue annuelle de
l'offre distributeurs
– boissons froides**

*Optimisez et adaptez votre stratégie
promotionnelle, votre offre et vos
innovations*

Bon de commande

Merci de compléter et de faxer cette page au 04.37.45.49.74 ou de nous la faire parvenir à l'adresse mail suivante : v.alberola@foodservicevision.fr

Revue annuelle de l'offre distributeurs

Tarifs 2017

- Je souhaite recevoir le rapport « Revue annuelle de l'offre distributeurs – boissons froides »
Version au format papier et PDF + présentation du rapport par un consultant expert

Tarif **abonnés** Food Service Tracking® Distribution : 2 900 € HT

Tarif **non abonnés** Food Service Tracking® Distribution : 4 250 € HT

Focus détaillé de la promotion par famille de produits **EN OPTION** :

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Soft drinks et jus (1 010€HT) | <input type="checkbox"/> Eaux (750€HT) |
| <input type="checkbox"/> Alcools et apéritifs (750€HT) | <input type="checkbox"/> Bières et cidres (750€HT) |
| <input type="checkbox"/> Vins et champagnes (1 010€HT) | |

Nom :

Email :

Prénom :

Tel :

Société :

Date :

Adresse :

Signature et tampon :

PO :

Conditions de règlement : 100% à la commande. Règlement à 30 jours date de facture
Tarification hors frais de déplacement