

4 pages par enseigne

Terrain d'enquête :
Juillet 2016

Monographies

Analyse stratégique des principales chaînes de restauration et SRC





Monographies

Analyse stratégique des principales chaînes de restauration et SRC

Comment connaître les évolutions stratégiques des principales enseignes en hors domicile ?

Comment avoir une analyse stratégique sur l'ensemble du marché dans un outil unique ?

Monographies des chaînes de restauration et SRC

Un panorama complet des principales chaînes et SRC en hors domicile

Analysez le fonctionnement des principales chaînes et SRC

Découvrez ou mettez à jour vos connaissances sur leur stratégie, leur offre, leurs enjeux et leurs attentes

Evaluez le contexte concurrentiel dans lequel elles évoluent

Comparez la position sur le marché, les axes de développement et les modes de fonctionnement de chacune d'entre elles.

Préparez une approche commerciale adaptée à chaque enseigne

Comprenez leurs process de référencement, circuits d'approvisionnement et leurs attentes envers les fournisseurs

Thématiques étudiées

Présentation générale et chiffres clés :

Concept et positionnement, poids de l'enseigne, stratégie, axes de développement

Offre :

Caractéristiques de l'offre, analyse qualitative et quantitative

Marketing de l'offre :

Services proposés, animations promotionnelles, mise en avant des marques, réseaux sociaux

Approche fournisseurs :

Interlocuteurs clés et coordonnées, circuits d'approvisionnement, organisation des achats, process de référencement et attentes envers les fournisseurs

Méthodologie

Etude documentaire et interviews des décideurs des enseignes réalisées par des consultants experts

Monographies

Analyse stratégique des principales chaînes de restauration et SRC

Exemples de monographies :

LA MIE CÂLINE 2015

Chiffres clés et axes de développement | Offres | Marketing de l'offre | Approche fournisseurs

Organisation

- Appartenance: Membre Groupe SAS
- Détention du capital: Famille (Brestois) (majoritaire)
- Implantations: France, Europe et international

Concept et positionnement

- Restauration, boulangerie traditionnelle
- Terminus de cuisson pain, viennoiseries, pâtisseries, sandwichs, salades, produits chauds

Points de différenciation

- Qualité à prix accessibles (notamment pour les jeunes)
- 2 formats de magasins : points de ventes à emporter seul ou point de vente à emporter et restauration assise

Chiffres clés

Chiffre d'affaires (M€ HT)	Evolution vs. A-1	Nombre d'établissements	Ticket moyen	Nombre de prestations (milliers de litres)
144	+1,8%	117	1,21€	18,1
142	+1,8%	116	1,22€	18,1
139	+1,8%	115	1,21€	18,1

Axes de développement

- Quatre 20 nouveaux points de vente d'ici 2017.
- Optimisation du réseau existant à l'échelle nationale (benchmark des bonnes pratiques internes, partage entre l'ensemble des membres de la plate-forme, communication inter-plateau).
- Développement du réseau, en périphérie d'agglomérations et sur de nouveaux types d'implantations (gares, autoroutes...).
- Optimisation de l'offre pour couvrir tout le moment de la journée.
- Développement de la stratégie multicanaux.
- Optimisation du processus de la carte de fidélité sur le client.
- Règles de gestion, nouveautés et jeux concours sur le réseau réseau (Paris, Toulon, Toulouse).
- Poursuite du déploiement du concept 3.0 - Abritel - Pains et Restauration à l'intérieur et à l'extérieur des points de vente.
- La Mie Câline « Blue Réseau d'Or » en 2014 par l'Indicateur de la Franchise (86,1% de franchisee satisfaits).

LA CROISSANTERIE 2015

Chiffres clés et axes de développement | Offres | Marketing de l'offre | Approche fournisseurs

Description de l'offre

- Offre large et variée de sandwichs, dont les sandwichs premium de la "table des chefs"
- Conscience de salades "Zero-bleu"
- Offre large de desserts composée de desserts traditionnels français, de spécialités d'inspiration américaine, innovantes et une gamme équilibrée.
- Nombreuses boissons chaudes et boissons fraîches

Chiffres clés

- 2 fois par an
- Année de développement de la carte

Particularités

- Offre accessible et générique (Brioche au Fougère, Les Pains de Nord, etc.)
- Déploiement et enrichissement des gammes nationales (Brioche à la vanille, les sandwichs des Chefs)

Particularités

- Mentoring sur la carte des nouveautés, plats végétariens, produits à base de poisson.
- Produits d'origine France.
- Nombre de salades par plat pour les salades.

Taux de prix

Par moment de la journée

Mémo vs. A la carte

Menu Carte

FLUNCH 2015

Chiffres clés et axes de développement | Offres | Marketing de l'offre | Approche fournisseurs

Concepts

- Programme de fidélité
- Offre à emporter
- Livraison
- Commande en ligne
- Point de vente en ligne
- Autres services

Assomptions promotionnelles

- Mise en avant de l'emballage
- Partenariats pour la promotion

Assomptions opérationnelles

- Partenariats fréquents avec Groupo
- Partenariats avec Carrefour pour le développement de menu « Petit Flunch » et jeux concours (sortie de film...)
- Partenariat avec Premier pour Roland Garros
- Des concours pour un voyage à Miami avec Orange

Assomptions sociales

- Barilla, Café NEO, Nissin...

Marketing de l'offre

EN 30 MIN LE FLUNCH EST DANS LE SAC

DU 11 MAI AU 7 JUIN VIENTS FLUNCHER LA TÊTE SOUS L'EAU!

CLASS'ROUTE 2015

Chiffres clés et axes de développement | Offres | Marketing de l'offre | Approche fournisseurs

Organisation

Président	Jean-Marc SCHLIT	Adresse	3 avenue du Canada 91940 LES LALIS
Directeur Général	Jean-Philippe GRAS	Téléphone	01 69 18 16 16
Responsable Marketing	Stéphane MAUCOUT	Site Internet	www.classroute.com/
Responsable Produits et Achats	Isabelle PARROT		

Référencement fournisseurs

1. Contacter le service achats ou produit
2. Test et dégustation de produit par des commissionnaires mensuelles
3. Prise de décision par le commissionnaire (achats + produit)

Particularités

Produits à façon: OUI NON

Attente forte d'accompagnement sur les produits: OUI NON

Circuit d'approvisionnement

Distributeur	Prestateur logistique
Farine	DMS
Amidon	DMS
Surgras	DMS / ODEP
Sécherons	DMS

Attentes fournisseurs

- Importance de la qualité du produit
- Engagement mais flexible (partenariat à long terme)

Informations supplémentaires

- Achats centralisés
- Sourcing interne
- Changement de prestataire logistique en 2017
- Travail en lien direct avec les industriels pour la création de produits propres

Retrouvez d'autres exemples de monographies en [cliquant ici](#) ou en flashant le code ci-après :



Bon de commande - tarifs 2017

	5 enseignes	10 enseignes	20 enseignes	30 enseignes	40 enseignes
Prix édition 2016	○ 1 815 € HT	○ 3 305 € HT	○ 5 120 € HT	○ 5 830 € HT	○ 6 500 € HT
Prix 2 éditions	○ 2 700 € HT	○ 4 860 € HT	○ 7 560 € HT	○ 8 750 € HT	○ 9 760 € HT

Restauration à table

- Buffalo Grill
- Courtepaille
- Hippopotamus
- La Boucherie
- Léon de Bruxelles
- Del Arte
- Pizza Paï
- La Pataterie
- Memphis Coffee
- Poivre Rouge

Cafétérias

- Cora
- Flunch

Restauration collective

- Elior restauration
- Compass Group
- Sodexo
- API
- Restalliance

Réseaux alternatifs

- Relay
- Total
- Boulangeries Ange
- Boulangeries Marie Blachère

Restauration de transport et de concession

- Elior concession
- Autogrill

Groupe de restauration

- Groupe Bertrand
- Groupe Casino
- Groupe Le Duff

Restauration hôtelière

- Accor Hôtels Group
- Campanile

Restauration rapide

- Brioche Dorée
- Class'Croûte
- La Croissanterie
- La Mie Câline
- McDonald's
- Paul
- Pomme de Pain
- Quick
- Subway
- Starbucks
- KFC
- Exki

Enseignes à la demande (non compris dans les packs)

- Big Fernand
- Columbus
- King Marcel

NB : les enseignes à la demande font l'objet de devis spécifiques, Merci de nous contacter.

Nom / Prénom :

Tel :

Email :

Date :

Société :

Signature / Numéro de PO :

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



Monographies

Analyse stratégique des principales chaînes de restauration et SRC

CONDITION GÉNÉRALES 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 **FOOD SERVICE VISION** 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...). **FOOD SERVICE VISION** 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. **FOOD SERVICE VISION** 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 **FOOD SERVICE VISION** 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 **FOOD SERVICE VISION** 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

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

FOOD SERVICE VISION 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 **FOOD SERVICE VISION** en connaissance de cause.

Article 4 - PRIX

Les prix présentés par **FOOD SERVICE VISION** sont indiqués en euros, hors taxes (HT). Toutes les commandes, quelle que soit leur origine, sont payables en euros à trente jours date de facture. **FOOD SERVICE VISION** 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

FOOD SERVICE VISION est soumise de manière expresse à une obligation de moyens.

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

Article 6 - REFERENCES

FOOD SERVICE VISION 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.