

4 pages par enseigne

Terrain d'enquête :
Juillet 2016

Monographies

Analyse stratégique des principaux distributeurs en hors domicile



*Comment connaître les évolutions stratégiques des principaux distributeurs ?
Comment avoir une analyse stratégique sur l'ensemble du marché dans un outil unique ?*

Monographies des distributeurs

Un panorama complet des principales enseignes de distribution

Analysez le fonctionnement des principaux distributeurs

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

Évaluez le contexte concurrentiel dans lequel ils évoluent

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

Préparez une approche commerciale adaptée à chaque distributeur

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 :

Nombre de références, outils de promotion des ventes, répartition par température

Approche clients :

Nombre de clients et répartition par circuit de restauration, services, outils digitaux et manifestations

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 principaux distributeurs en hors domicile

Exemples de monographies :

TRANSFOURMET 2015

Chiffres clés et axes de développement

Organisation

- Appartenance: Transfourmet holding
- Présence de capital: Coop
- Expérience: France, Europe et international

Concept et positionnement

- Business model innovant présent sur le marché de la BTP et de la boulangerie
- Éléments de différenciation:
 - OPAs légal de marque propre et marque nationale
 - Un des premiers sur l'offre en vente en ligne

Poids de l'enseigne sur le marché en valeur

Signature: « Partager le meilleur »

Chiffres clés

Evolution de la CA (M€)

CA OGD/Non OGD

CA Alimentaire/Non alimentaire

Effetifs

Total salariés: 3 379

Entreprises: 656

Turnover: 440

Talents: 264

Logistique

Points de livraison: 14 emplacements et 1 point de livraison P&S

Points de distribution clients: 21

Chiffres de développement

Objectifs:

- Devenir le fournisseur principal de chacun de ses clients sur le territoire de l'Alsace.
- Offrir un service de qualité homogène sur toute la France et à l'étranger.
- Renforcement de la présence de filiales en France (en 2015) et en Belgique.
- Renforcement des services de conseil et de logistique.
- Renforcement de la présence de filiales en Belgique (en 2015) et en France.
- Renforcement de la présence de filiales en Belgique (en 2015) et en France.

Offre

- Offre de produits alimentaires de qualité.
- Offre de produits alimentaires de qualité.
- Offre de produits alimentaires de qualité.

Services

- Offre de produits alimentaires de qualité.
- Offre de produits alimentaires de qualité.
- Offre de produits alimentaires de qualité.

Impact

- Offre de produits alimentaires de qualité.
- Offre de produits alimentaires de qualité.
- Offre de produits alimentaires de qualité.

FOREZIA 2015

Chiffres clés et axes de développement

Assortiment

Nombre moyen par enseigne: 800

Nombre de produits (par an): Entre 100 et 200

Répertoire par température et MDD

Chiffre d'affaires

Part des MDD

Chiffre d'affaires

Commentaire sur l'offre

- 2 années d'innovation : via les demandes spécifiques clients et via une offre innovante et subordonnée
- 3 niveaux de marques : les marques fournisseurs, les marques propres (Gaspard) - en développement - pour les ingrédients et ingrédients pour les produits fins) et les produits à succès pour les grands comptes
- Adaptation de marques d'import spécifiques sur leur marché

Marquons de qualité

- Développement de végétaux, sans gluten
- Produits ACC
- Développement produits bio (exemple : bioseaux)

Offre de qualité et promotion

Tarif: National, Régional

Carte marketing: Souvent

Carte GAS: Souvent

Catégorie "Partenaire de Noël": Souvent

Chiffres de développement

Objectifs:

- Développement de végétaux, sans gluten
- Produits ACC
- Développement produits bio (exemple : bioseaux)

BERGAMS 2015

Chiffres clés et axes de développement

Clients

Nombre: 3 400

Localisation: A pour B, A pour C, A autre

Répertoire de la carte par type de client

Chiffres clés

Services

- Formation
- Programme de fidélité
- Animation/PV
- Autres services

Solides et manifestations

- Salon
- Salon
- Salon

Impact

- Qualité digitale
- Commis en ligne
- Catalogues en ligne
- Fiches produits en ligne
- Conseils recettes
- Newsletter
- Application mobile
- Fiches produits avec informations nutritionnelles

ARYZTA 2015

Chiffres clés et axes de développement

Organisation

Président Directeur Général: Julien GROHE

Directeur Régional: Michel DE BOISSON

Directeur Marketing: Delphine LEROY

Adresse: 2401 du 8^{ème} Av, 14-16 Avenue Joseph Paxton, 75114 BERCY-SÈNE-DENIS (MARNE-LE-VALLÉE Cedex 3)

Téléphone standard: 01 64 11 64 01

Site internet: <http://www.aryzta.com>

Différenciation fournisseurs

Processus: Contacter le service achats, Test produits et développement recettes par le R&D, Processus finalisé

Attentes fournisseurs

- Qualité des produits
- Régularité de la livraison
- Respect du cahier des charges (Coup de Patte et Ode Spéciales)
- Les certifications (éco-responsabilité, qualité...) sont un plus

Informations supplémentaires

- Fonctions marketing et achats transférables aux 3 marques propres, service de support associé
- 3 plateformes qui traitent le flux : Paris, Lyon et Nantes

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
Prix édition 2016	○ 1 815 € HT	○ 3 305 € HT	○ 5 120 € HT	○ 5 830 € HT
Prix 2 éditions	○ 2 700 € HT	○ 4 860 € HT	○ 7 560 € HT	○ 8 750 € HT

Cash & carry

- Metro
- Promocash

Généralistes

- Transgourmet
- Pro à Pro
- Groupe Pomona

Spécialistes surgelés

- Passion Froid
- Brake France
- Davigel
- Relais d'Or
- DS Restauration
- Krill
- Carigel

Spécialistes épicerie

- Gedal
- Episaveurs

Spécialistes frais

- France Frais
- Gral

Spécialistes F&L / marée

- Terre Azure
- Vivalya
- Creno

Spécialistes confiserie

- Supergroup-1'Dis

Spécialistes boissons

- France Boissons
- C10
- Distriboissons

Spécialistes boulangeries-pâtisseries

- Coup De Pâtes
- Back Europ
- Délice et Création
- Disgroup
- DGF

Autres distributeurs

- Forezia
- Bergam's

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 principaux distributeurs en hors domicile

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

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, toutes taxes comprises (TTC). 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.