



food.
service
vision

—
ABONNEZ-VOUS
—

La Revue Business Distribution 2022

L'analyse référente des stratégies de la distribution
hors domicile en France, pour comprendre les mouvements
des acteurs et anticiper les mutations à venir

Une offre de Food Service Vision

Nouveau contexte, nouvelles stratégies

La crise sanitaire et le nouveau contexte économique de ces derniers mois font sentir leurs effets sur l'ensemble de la chaîne du food service. La distribution intègre ces transformations et fait évoluer ses stratégies.

■ Le marché poursuit son mouvement de concentration : les cinq premières entreprises du secteur ont accru leur part de marché et en pèsent aujourd'hui 58 %. Mais cela n'empêche cependant pas l'apparition de nouveaux acteurs et notamment les agrégateurs de commande,

qui se positionnent comme de véritables concurrents face aux distributeurs.

■ Du côté de l'offre de produits, une tendance lourde se confirme : l'évolution vers des gammes plus labellisées, RSE, locales, végétales, ainsi que vers des offres spécifiquement destinées à la livraison.

■ De nouvelles stratégies commerciales se mettent en place afin de tenir compte de l'hétérogénéité des performances des différents segments de la restauration. ■

« La Revue Business Distribution décrypte en profondeur l'évolution du secteur de la distribution afin de vous permettre d'adapter votre propre approche du marché et d'identifier les meilleures opportunités de développement dans un contexte économique complexe et incertain. »



François Blouin

Président-fondateur
de Food Service Vision

Revue Business Distribution : les bénéfices

Vous êtes fournisseur

1

Mesurez les performances des distributeurs

par typologie de clientèle et par température

2

Identifiez les mouvements stratégiques des distributeurs

face aux transformations du marché

3

Réévaluez les meilleures routes to market

pour toucher vos clients

4

Priorisez vos actions par distributeur et

déterminez les opportunités de développement

Vous êtes distributeur

1

Disposez d'une vision complète et experte

de votre environnement concurrentiel

2

Anticipez les mutations de la distribution

et les leviers de croissance de demain

3

Benchmarkez vos concurrents

et réévaluez vos avantages compétitifs

4

Alignez vos équipes sur une vision

experte de votre nouvel univers concurrentiel

Le sommaire de la Revue

Les acteurs de la distribution food service

- Les types d'acteurs, leur poids, leur positionnement, leurs axes stratégiques...
- Les concentrations et évolutions des réseaux (rachats, acquisitions)

Les segments de marché

- Les segments qui surperforment/sous-performent
- Les nouveaux acteurs de la distribution

Les stratégies de cibles

- Les stratégies clients des distributeurs (restauration commerciale/collective/commerces hors GMS)
- L'évolution des cibles clients

Les stratégies d'offre

- Les différentes stratégies d'offre (épicerie, surgelé, frais)
- Les évolutions de gammes : bio, label...
- Le développement d'offre responsable et vegan
- L'innovation en catalogue
- Le développement des offres « hygiène » et « emballage »

Les stratégies de prix

- L'évolution prix – tarifs généraux
- L'impact des pénuries et la hausse des matières premières

Les stratégies de service

- Décryptage des services proposés aux utilisateurs

Les stratégies de mise en marché

- Analyse de l'évolution des forces commerciales : terrain, télévente, magasin
- Développement du digital : e-commerce, application, marketplace
- Stratégies RSE : démarches des distributeurs, du sourcing jusqu'à la gestion des déchets

Les stratégies d'activation de l'offre

- Canaux physiques : catalogues promotionnels, salons, presse...
- Canaux digitaux : site web, réseaux sociaux, salons on-line...

Les enjeux

Une méthodologie rigoureuse

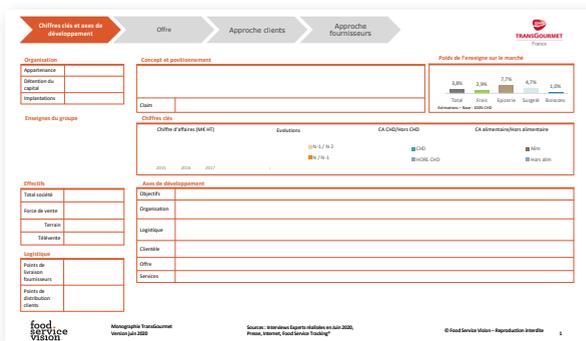
Une Revue unique réalisée par des consultants experts de la distribution hors domicile et qui consolide plusieurs sources d'information :

VEILLE & DATA	EXPERTISE GLOBALE	INTERVIEWS DE DISTRIBUTEURS
 <p>Une veille multicanale permanente de la distribution Études consommateurs et professionnels 2020/2021/2022</p>	 <p>Analyses des stratégies distributeurs et des mises en perspective réalisées par nos consultants, experts des problématiques de la distribution hors-domicile</p>	 <p>Interviews téléphoniques approfondies de directeurs généraux et de directeurs marketing... Période : Avril 2022</p>
 <p>Base de données des catalogues promotionnels – Food Service Tracking® Extrait de 17 distributeurs leaders réalisant des catalogues promotionnels (hors spécialistes boulangerie-pâtisserie) Base de données des tarifs généraux Extrait de 7 distributeurs</p>	<p>Plus de 300 missions d'accompagnement réalisées sur les problématiques de la distribution et la route to market, auprès des distributeurs et des industriels</p>	<p>Recueil des dernières informations mises à jour des distributeurs sur leurs axes stratégiques, le développement de leur offre, leur clientèle, leurs services, leurs outils de vente, leurs relations avec les fournisseurs</p>

Périmètre de 28 distributeurs pour la revue et les fiches : Metro, Promocash, Pro à Pro, Transgourmet, Sysco, Carigel, DS Restauration, Krill, PassionFroid, Relais d'Or, EpiSaveurs, Gedal, France Frais, Gral, Creno, TerreAzur, Vivalya, Supergroup, C10, Distriboissons, France Boissons, Back Europ, Aryzta, Délice & Création/DGF, Disgroup, UNL.

Fiches synthétiques

28 fiches synthétiques distributeurs pour avoir une vision analytique par distributeur et connaître de manière précise et actualisée mes concurrents ou mes clients afin de travailler compte à compte.



Exemple de fiche

Bon de commande 2022

Je souhaite souscrire à la [Revue Business Distribution 2022](#)

Version au format PDF (160 pages) – une présentation incluse
Étude disponible fin mai 2022

Prix : 9,5 k€ HT

Je souhaite souscrire aux [28 fiches synthétiques distributeurs](#)

pour avoir une vision analytique par distributeur et connaître de manière précise et actualisée mes concurrents ou mes clients afin de travailler compte à compte

Prix : 5,9 k€ HT

Je souhaite souscrire à la [Revue Business Distribution 2022](#) + [28 fiches synthétiques distributeurs](#)

Prix : 12,5 k€ HT

Option Workshop (sur devis) : Vous souhaitez un atelier d'une journée pour nourrir votre vision prospective, évaluer les impacts possibles sur votre activité, prioriser vos actions stratégiques, préparer votre plan d'action...
Contactez-nous ! Notre équipe de consultants est à votre disposition

Nom

Entreprise

Adresse

Email

Téléphone

Date / /

Signature et tampon

Conditions de règlement : facturation 100 % à la commande.
Règlement à 30 jours date de facture

Conditions générales de vente

La validation par le donneur d'ordre 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 du donneur d'ordre l'étude multi clients. Ces études multi clients sont établies sur la base d'éléments objectifs qualitatifs et/ou quantitatifs récoltés par la société. **FOOD SERVICE VISION** fait une analyse de ces éléments objectifs afin d'élaborer des lignes directrices figurant dans les études multi clients.

Article 2 - OBLIGATIONS DU DONNEUR D'ORDRE

Il appartient au donneur d'ordre de définir ses besoins et de rechercher si les spécifications des études multi clients y sont adaptées, compte tenu des objectifs qu'il poursuit. **FOOD SERVICE VISION** a mis à la disposition du donneur d'ordre toutes les informations souhaitées pour lui de sorte qu'il puisse prendre toutes décisions utiles.

La société **FOOD SERVICE VISION** confère au donneur d'ordre le droit, non transférable, de faire usage pour son compte unique et personnel des études multi clients et des informations qu'elles contiennent, et ce, dans l'unique cadre de son activité.

Le donneur d'ordre s'oblige à n'employer les informations qu'à des fins licites, conformément à la législation en vigueur.

Ainsi, il 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 études multi clients ou des informations qu'elles contiennent.

Article 3 - OBLIGATIONS DE FOOD SERVICE VISION

3.1 – Livraison

Les informations contenues dans les études multi clients 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 recueille les informations figurant dans les études multi selon différentes sources et fait les meilleurs efforts pour en contrôler la crédibilité.

Pendant, malgré tous ces efforts, **FOOD SERVICE**

VISION ne peut pas garantir l'exactitude pleine et entière du contenu des études multi. Le donneur d'ordre 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) auxquels s'appliquent les taux de TVA en vigueur. 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 - RESPONSABILITÉ

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 l'étude mise à la disposition du donneur d'ordre.

Article 6 - RÉFÉRENCES

FOOD SERVICE VISION aura le droit de faire figurer le nom du donneur d'ordre sur une liste de références, sauf dérogation expresse du donneur d'ordre.

Article 7 - TOLÉRANCE

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 – CLAUSE D'ARBITRAGE

En cas de litige, les deux parties s'engagent à tout mettre en œuvre afin de résoudre le litige à l'amiable avant d'engager une action en justice

Article 9 - ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE

Les présentes conditions générales sont soumises à la loi française.

En cas de litige non résolu à l'amiable, 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.



**Get a sharper vision,
make better decisions.**

Contactez-nous

10, rue des Émeraudes 69006 LYON
+33(0)4 37 45 02 65 • contact@foodservicevision.fr
foodservicevision.fr

Food Service Vision est le leader du conseil et des études de marché en food service en France. Son approche unique croise expertise de la chaîne de valeur du food service et méthodologies pointues (conseil, études, veille et base de données). 150 acteurs référents du marché ont déjà accordé leur confiance à Food Service Vision.