Abonnez-vous

ÉDITION 2022

La Revue **Distribution**

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

foodservice vision
sharper vision
better decisions

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 représentent aujourd'hui 58 % du total. Mais cela n'empêche pas l'apparition de nouveaux acteurs et notamment les agrégateurs de commandes, 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.

François Blouin
Président-fondateur
de Food Service Vision

La Revue 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

Les bénéfices de La Revue Distribution

Vous êtes fournisseur

Mesurez les performances des distributeurs par typologie de clientèle et par température

Identifiez les mouvements stratégiques des distributeurs face aux transformations du marché

Réévaluez les meilleures routes to market pour toucher vos clients

Priorisez vos actions par distributeur et déterminez les opportunités de développement

Vous êtes distributeur

Disposez d'une vision complète et experte de votre environnement concurrentiel

Anticipez les mutations de la distribution et les leviers de croissance de demain

Benchmarkez vos concurrents et réévaluez vos avantages compétitifs

Alignez vos équipes sur une vision experte de votre nouvel univers concurrentiel

Au 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

Méthodologie

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

Veille & Data

- **Une veille multicanale permanente de la distribution**
- **Études consommateurs et professionnels 2020/2021/2022**
- **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

Expertise globale

- **Analyses des stratégies distributeurs et des mises en perspective réalisées par nos consultants, experts des problématiques de la distribution hors domicile :** Plus de 300 missions d'accompagnement réalisées sur les problématiques de la distribution et de la route to market, auprès des distributeurs et des industriels

Interviews de distributeurs

- **Interviews téléphoniques approfondies** de directeurs généraux et de directeurs marketing

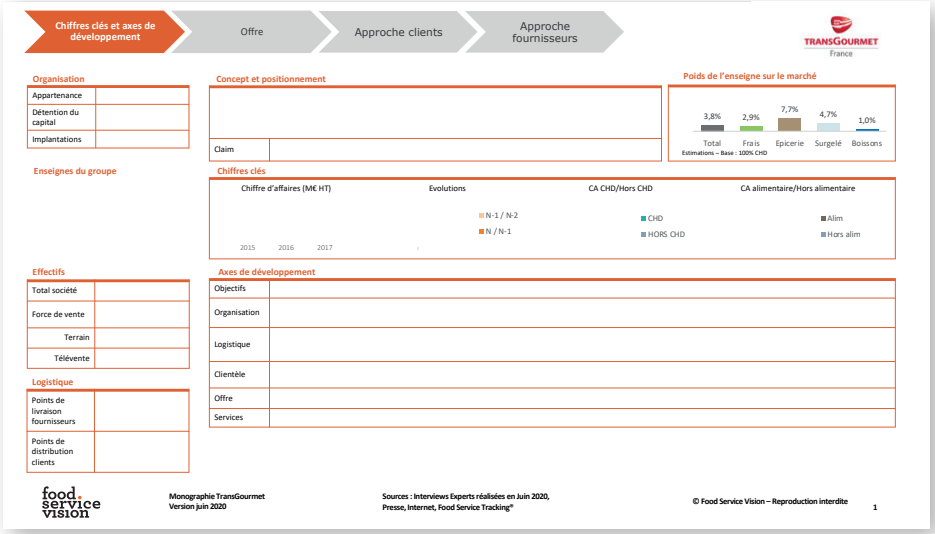
Période : Avril 2022

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

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 vos concurrents ou vos clients afin de travailler compte à compte.



Exemple de fiche

Bon de commande 2023

☐ **Je souhaite souscrire à La Revue Distribution 2022**
Version au format PDF (160 pages) – une présentation incluse
Étude disponible fin mai 2022

Prix : 11 000 € HT

☐ **Je souhaite souscrire aux 28 fiches synthétiques distributeurs** pour avoir une vision analytique par distributeur et connaître de manière précise et actualisée vos concurrents ou vos clients afin de travailler compte à compte

Prix : 6 800 € HT

☐ **Je souhaite souscrire à La Revue Distribution 2022 + 28 fiches synthétiques distributeurs**

Prix : 14 500 € 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 .....

E-mail .....

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. Cependant, 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 défenseurs.

foodservice vision
sharper vision
better decisions

Nos principales productions

La Revue Stratégique

La Revue Livraison

La Revue Distribution

La Revue Chaînes

La Revue Boulangerie-Pâtisserie

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 en Europe de l'intelligence économique de la filière restauration. Grâce à ses 25 collaborateurs experts, à sa maîtrise des technologies de recueil et d'analyse des données, à sa connaissance intime des différents segments de la filière restauration, Food Service Vision produit études, veilles stratégiques, analyses de données et accompagne ses clients dans leur transformation et leurs décisions stratégiques. L'entreprise est basée à Lyon.