



Revue business distribution 2020

Comprendre et anticiper les mutations à venir

Une offre de Food Service Vision

Revue business distribution 2020

La crise unique que nous connaissons aujourd'hui catalyse et accélère les transformations des stratégies des distributeurs qui étaient à l'œuvre depuis plusieurs années.

Le mouvement de concentration des distributeurs étant consolidé, les distributeurs leaders ont poussé beaucoup plus loin leurs stratégies sur de nombreux axes clés comme la RSE et l'activation Omnicanal.

- Transformation de l'offre vers une offre plus durable
- Intensification de la RSE au cœur des stratégies (logistique, services ...)
- Accentuation de l'omnicanal pour plus de puissance en stratégie d'activation

La crise va bouleverser cet équilibre en confortant ou en challengeant la capacité des distributeurs à développer ces stratégies.

Une revue unique pour comprendre les différents types de stratégies des distributeurs, le développement de leurs activations omnicanales, l'intensité mise sur la RSE et jusqu'à quel point le Covid-19 impacte ces transformations.

La Revue Business Distribution vous fournit un panorama complet pour ajuster vos stratégies vis-à-vis de vos clients ou face à vos concurrents sur cette fin d'année 2020... et pour la suite.

Les bénéfices de cette revue business

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

Vous êtes industriel :

- Identifiez les transformations de modèles (offre, service...) pour construire des plans longs termes pertinents
- Évaluez l'impact du digital et du développement durable dans leurs stratégies
- Réévaluez les meilleures routes distributives pour toucher les clients finaux
- Priorisez vos actions par enseigne et déterminez les opportunités de développement

Vous êtes distributeur :

- Disposez d'une vision complète et experte des mouvements de la distribution pour construire des plans stratégiques à la hauteur des enjeux du secteur
- Alignez vos équipes sur une vision partagée de votre nouvel univers concurrentiel
- Anticipez les mutations de la distribution et les leviers de croissance de demain pour disposer d'une longueur d'avance



Témoignages clients de l'édition 2018 :

« Cette revue est un outil unique pour préparer les rendez-vous distributeurs et dialoguer avec les enseignes lors de ces rendez-vous stratégiques » - Industriel français

« Nous avons pu prioriser les comptes, identifier les nouveaux entrants (catégorie, cibles). Les monographies sont particulièrement utiles, pratiques pour identifier rapidement la stratégie de l'enseigne » - Industriel international

« Au-delà de l'offre promo, cette revue nous a donné une vue extrêmement complète et stratégique de l'offre produit » - Distributeur

« Un document référent qui nous permet d'être au courant des mouvements importants et repérer les signaux plus faibles. Nous avons modifié notre stratégie de communication suite à cette revue » - Distributeur

1. LES ACTEURS DE LA DISTRIBUTION

Les groupes Metro et Pomona renforcent leur leadership C10 intègre le Top 3, France Frais le Top 4

PDM total CHD - Alimentaire + Boisson - groupe de distribution structurée - (PDMx5 %)

2017 - Top 5 : 56,0 %

2019 - top 5 : 55,9 %

Source : Interviews 28 distributeurs et estimations Food Service Vision - juillet 2020

6. SYNTHÈSE ET ENJEUX

Les enjeux des distributeurs (1/3)

- # Se repositionner par rapport aux autres acteurs
 - Ré
 - Id
 - Re
 - Ev
- # Réajuster les business models
 - Cc
 - Ar
- # Revoir les stratégies de ciblage
 - Ré
 - Ré
 - Re
 - Re

2. LES SEGMENTS DE MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION

Impact Covid-19

- # Les cashs ont moins souffert que les grossistes livrés, ... Les distributeurs boissons sont les plus affectés.
- # Le business model des cashs a été le plus résilient grâce à une très large gamme, un ciblage client diversifié et un redémarrage de réseau agile.

4. LES STRATÉGIES D'OFFRES

Les MDD se positionnent sur les tendances : artisanal, local, signes de qualité

Au sommaire de la Revue

Nouveauté
2020

- **Les acteurs de la distribution food service**
 - Les types d'acteurs, leur poids, leur positionnement, leurs axes stratégiques...
 - Les concentration et évolution des réseaux (rachats, acquisitions)
- **Les segments de marché**
 - Les segments qui tirent la croissance
 - Les nouveaux acteurs
- **Les stratégies de cibles**
 - Les stratégies clients des distributeurs
 - L'évolution des cibles clients
- **L'offre des distributeurs**
 - Les différentes stratégies d'offre
 - Les évolutions de gammes : bio, label, MDD, premium...
 - **Le développement d'offre responsable et vegan**
 - L'innovation en catalogue
 - L'évolution prix – tarifs généraux
 - **Le développement des offres « hygiène » et « emballage »**
- **Les stratégies de service**
 - **Décryptage des services tout au long du parcours business et de leur structuration**
- **La mise en marché :**
 - Analyse de l'évolution des forces commerciales : terrain, télévente, e-commerce
- **Les stratégies d'activation de l'offre**
 - Les stratégies promotionnelles
 - Le développement de l'activation digitale
- **Synthèses et enjeux**

Impacts
COVID-19

Politique RSE

Méthodologie

Une revue stratégique unique réalisée par des consultants experts de la distribution hors domicile qui consolide plusieurs sources d'informations :

VEILLE & DATA	EXPERTISE GLOBALE	INTERVIEWS DE DISTRIBUTEURS
 <p>Une veille multicanale permanente de la distribution</p> <p>Etudes consommateurs et professionnels 2018/2019/2020</p>	 <p>Expertise des consultants de Food Service Vision</p> <p>Analyses des stratégies distributeurs et des mises en perspective réalisées par des consultants experts des problématiques de la distribution hors domicile</p> <p>Plus de 300 missions d'accompagnement réalisées sur les problématiques de la distribution et la route to market</p> <p>Auprès des distributeurs et des industriels</p>	 <p>Interviews téléphoniques approfondies</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 relation avec les fournisseurs</p> <p>Cible : Directeurs généraux, Directeurs marketing...</p> <p>Date : Juillet 2020</p> <p>Alimentation de la base de données des chiffres clés des distributeurs (10 années d'historique)</p>

Périmètre 29 distributeurs pour la revue et les fiches : Métro, Promocash, Pro à Pro, Transgourmet, Brake France, Carigel, Davigel, DS Restauration, Krill, Passion Froid, Relais d'Or, Episaveurs, Gedal, France Frais, Gral, Creno, Terre Azur, Vivalya, Supergroup-1'Dis, C10, Distriboissons, France Boissons, Back Europ, Coup de Pâtes, Délice et Création, Disgroup, DGF, Bergam's, Forezia

Fiches synthétiques

29 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.

Chiffres clés et Axes de développement, Offre, Approche clients, Approche fournisseurs



Bon de commande 2020

À compléter et à faire parvenir à v.alberola@foodservicevision.fr

- Je souhaite souscrire à la **Revue business distribution 2020**
Version au format PDF (160 pages) - une présentation incluse
Étude disponible fin juillet 2020
Prix : 9 500 € HT

- Je souhaite souscrire aux **29 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 : 5 900 € HT

- Je souhaite souscrire à la **Revue business distribution 2020 + 29 fiches synthétiques distributeurs**
Prix : 12 500 € 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 : _____ Email : _____

Prénom : _____ Tel : _____

Société : _____ Date : _____

Adresse : _____ Signature et tampon : _____

PO : _____

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

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

Article 6 - REFERENCES

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 - 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 – 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 COMPETENCE

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 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.



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, et base de données). 150 acteurs référents du marché ont déjà accordé leur confiance à Food Service Vision.