

Etude

***Revue stratégique
de la distribution
hors domicile 2018***

Décryptage d'une mutation historique



La distribution hors domicile connaît une mutation sans précédent marquée par des mouvements stratégiques au sein des acteurs historiques (concentration, structuration, internationalisation, digitalisation, développement d'une approche par cible, diversification des gammes) et l'arrivée de nouveaux acteurs en distribution.

A l'heure où les millennials révolutionnent les comportements de consommation (55% d'entre eux se font livrer des repas à domicile), la concentration de la distribution s'accélère (le top 10 des grossistes dépassent 60% du marché), les clientèles se diversifient, les gammes s'étoffent (en 10 ans le nombre de nouveautés a doublé).

Dans ce contexte, quels types de stratégies se développent ? Comment envisager le métier de distributeurs demain ? Qui sont les acteurs incontournables sur vos catégories ? Comment évoluent les attentes des distributeurs envers leurs fournisseurs ?

Revue stratégique de la distribution hors domicile

Une étude à 360° des stratégies de la distribution hors domicile en France pour comprendre les mouvements des acteurs et anticiper les mutations à venir

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 (distributeurs historiques et nouveaux entrants)
- Anticipez les mutations de la distribution et les leviers de croissance de demain pour disposer d'une longueur d'avance

Vous êtes industriel :

- Identifiez les mouvements stratégiques de vos clients distributeurs et les nouvelles routes distributives pour construire des plans long termes pertinents
- Sélectionnez les bonnes routes distributives pour toucher vos clients finaux
- Priorisez vos actions par enseigne et déterminez les opportunités de développement auprès de nouveaux entrants

Méthodologie

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

- **Interviews approfondies de 29 décideurs** des enseignes de la distribution
- **Veille multicanale** permanente de la distribution (salons, presse, catalogues, digital...) et analyse de la **base de données des nouveaux entrants de la distribution**
- **Data Food Service Tracking®**, BDD unique des catalogues promotionnels (plus de 100 000 promotions codifiées par an) et des tarifs généraux des distributeurs
- **Etude multi-clients Food Service Vision 2017/2018** consommateurs et restaurants
- Périmètre 29 distributeurs : 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

Thématiques étudiées

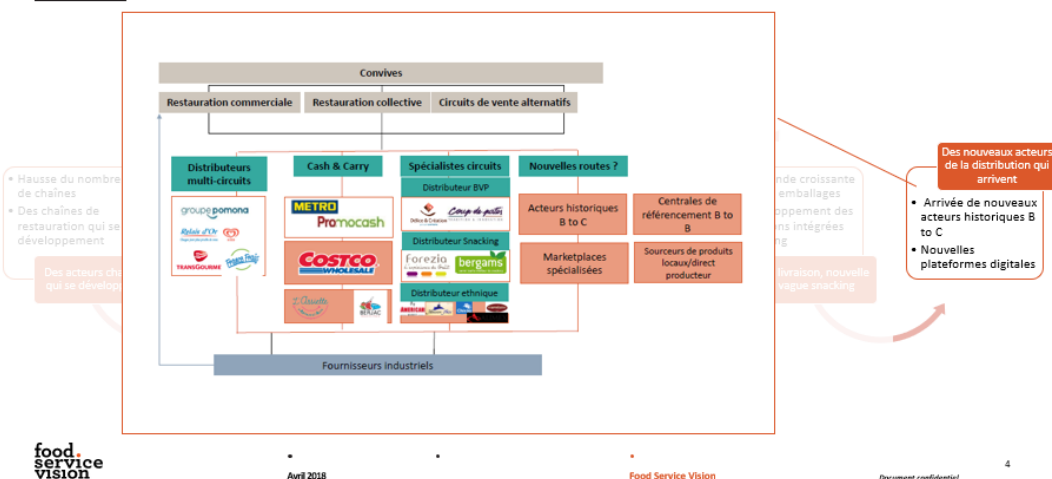
- **La structure du marché**
 - Les types d'acteurs, leur poids, leur positionnement, leurs axes stratégiques...
 - Les mouvements de capitaux (rachats, acquisitions)
- **L'offre des distributeurs**
 - Les différentes stratégies d'offre
 - Les évolutions de la MDD, des gammes
 - L'évolution des prix et les stratégies de pricing
- **Les cibles de clients**
 - Les stratégies clients des distributeurs
 - L'évolution des cibles clients
- **L'activation des distributeurs**
 - Les différentes stratégies d'activation
 - Le développement du e-commerce et l'activation digitale
 - Les stratégies promotionnelles
 - Les thématiques de communication
- **Les démarches envers les fournisseurs**
 - Les évolutions majeures des attentes distributeurs
 - Les évolutions sur le fonctionnement avec les fournisseurs
- **Focus sur les nouveaux entrants de la distribution (market places, hybrides BtoB/BtoC...)**

Exemples de vues du rapport

Un marché du hors domicile en pleine mutation



De nouveaux acteurs en distribution hors domicile



Bon de commande

Merci de compléter et de faxer cette page au 04.37.45.49.74 ou de nous la faire parvenir à l'adresse mail suivante : m.caufman@foodservicevision.fr

Revue stratégique de la distribution hors domicile – Tarifs 2018

Je souhaite souscrire à la **Revue stratégique de la distribution hors domicile 2018**

Version au format PDF – une présentation incluse

Etude disponible fin mai 2018

Prix : 9 000 € 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 : 5 800 € HT

Je souhaite souscrire à la **Revue stratégique de la distribution hors domicile 2018 + 29 fiches synthétiques distributeurs**

Prix : 12 000 € HT

Option **Workshop (sur devis)** :

Animation d'un atelier d'1 journée pour nourrir votre vision prospective, évaluer les impacts possibles sur votre activité, prioriser vos actions stratégiques, préparer votre plan d'action...

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 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 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.