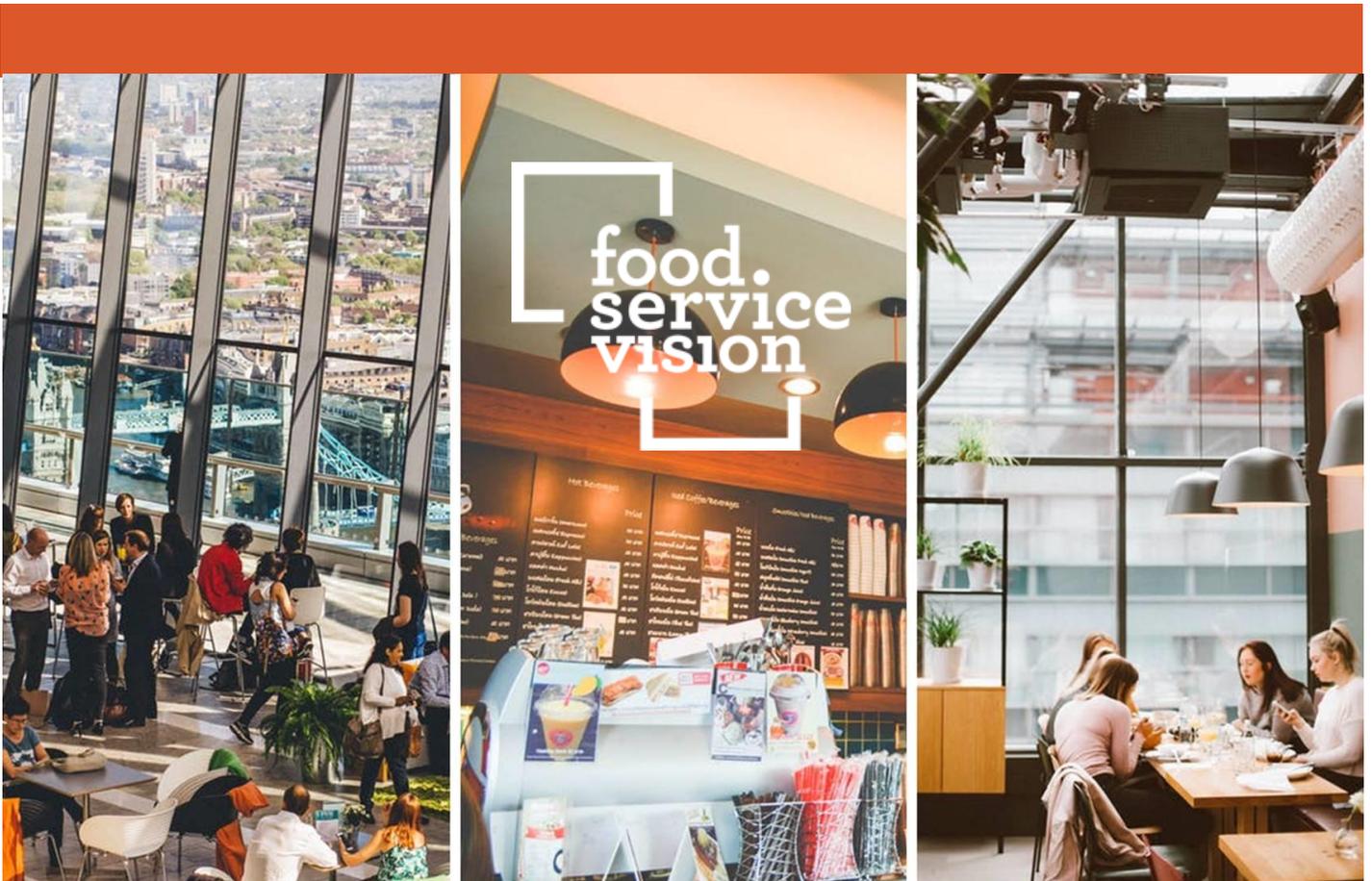


Identification des critères indispensables pour rester ou devenir une enseigne de restauration attractive en Europe.

Terrain d'enquête :
Octobre 2018

Quels sont les concepts porteurs pour demain ?

Les concepts de restauration gagnants en Europe



lesEchos

Découvrez l'article des Echos concernant cette étude
[« Les concepts de restauration gagnants en Europe »](#)

La première étude européenne qui permet de comprendre comment développer l'attractivité de votre enseigne et de la préférence auprès des consommateurs !

En période de forte intensité concurrentielle, quels sont les nouveaux défis des chaînes aujourd'hui en Europe ?

- Pourquoi certaines enseignes enregistrent des records de fréquentation ? Quels sont les moteurs de ses clients ?
- Comment être une enseigne gagnante ?

Notre étude met en avant le **double enjeu des enseignes chainées : connaître au plus près les raisons de fréquentation des consommateurs et mieux identifier leurs propres moteurs d'attractivité, pour rester compétitives sur le marché.**

De la maîtrise de ces deux enjeux dépend en grande partie leur réussite future.

Le résultat global de recommandation pour les 44 chaînes française est négatif avec un NPS de -8 points, alors qu'il est positif de 9 points en Angleterre et de 10 points en Italie.

Cependant, avec 7 Français sur 10 qui indiquent fréquenter la restauration chainée, les consommateurs hexagonaux sont loin de bouder les chaînes. Ils en connaissent 22 en moyenne et en fréquenteraient 12.

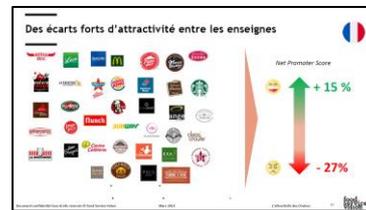
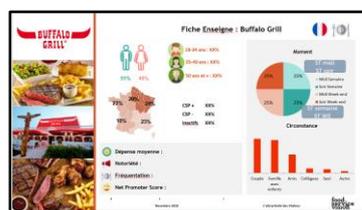
- McDonald's, Burger King et KFC constituent les enseignes de restauration rapide les plus fréquentées.
- Buffalo Grill, Flunch et Courtepaille les plus fréquentées en restauration assise.

En combinant l'étude des raisons de la fréquentation et des critères d'attractivité de chaque enseigne, nous avons mis en lumière cinq "modèles" pour lesquels les clients partagent les mêmes motivations de fréquentation.



Pour chacun de ces modèles, l'étude analyse les écarts de performances entre les enseignes, les raisons du succès des plus performantes et les actions à mettre en œuvre pour les autres. Cette grille d'analyse permet à chaque enseigne de se positionner sur un modèle et d'évaluer ses points de force et ses faiblesses.

Exemple de données : *Chiffres fictifs pour la fiche Buffalo Grill



La première étude européenne qui mesure et modélise les facteurs clés de succès des enseignes de restauration

Vous êtes une chaîne de restauration ...

Recevez un diagnostic de votre attractivité auprès de vos consommateurs

Mesurez et hiérarchisez les facteurs clés de préférence

- Les attentes consommation les plus porteuses

Découvrez les modèles pour réussir

Sécuriser votre développement futur en identifiant et priorisant vos leviers pour agir et améliorer votre positionnement

- Un diagnostic de votre enseigne par rapport à celle de vos concurrents
- Les attentes consommateurs clés sur lesquelles travailler pour votre enseigne

Vous êtes un ensemblier, un investisseur...

Identifiez et investissez sur les modèles de concept les plus attractifs

Facilitez vos choix de mix enseigne sur un même lieu

Méthodologie

Cible :

Auprès des Français, des Italiens et des Anglais : échantillons représentatifs de la population de 18 ans & +

3 pays couverts par l'étude :

France (1200 interviews) : analyse de 44 enseignes
UK (500 interviews) : analyse de 45 enseignes
Italie (500 interviews) : analyse de 43 enseignes

Mode de recueil :

Terrain on-line de 15 à 20 minutes auprès des consommateurs durant le mois d'octobre 2018.

Plan

1. La consommation dans les chaînes aujourd'hui
2. Les attentes clés des consommateurs
3. Les attentes qui ont le plus d'impact sur l'attractivité des enseignes et des concepts
4. Les modèles gagnants
5. Evaluation des chaînes (*Ranking d'attractivité, Fiche profil vs concurrents...*)

Attractivité des chaînes de restauration

Les concepts de restauration gagnants en Europe

Les enseignes étudiées :

NB : La liste des enseignes Royaume-Uni, Italie s'affinera suite aux résultats et aux taux de pénétration

France		Royaume-Uni		Italie	
Assises	Rapides	Assises	Rapides	Assises	Rapides
Buffalo Grill	Mc Donald's	All Bar One	Benugo	100 Montaditos	Acafé
Léon de Bruxelles	Burger King	Ask	Burger King	America Graffiti	Alice Pizza
Del Arte	KFC	Bella Italia	Caffe Nero	BeerCode	Arabian Kebab
Courtepaille	Subway	Brewers Fayre	Chicken Cottage	BEFeD Brew Pub	Bottega del Caffè Dersut
La Criée	Pizza Hut	Café Rouge	Costa Coffee	Gustami	Burger King
Bistro Régent	Paul	Carluccio's	Dixy Chicken	La Sfizeria	Chef Express
La Boucherie	Dominos Pizza	Chef & Brewer	Domino's Pizza	Old Wild West	Ciao
Hippopotamus	Brioche Dorée	Crown Caveries	EAT	Pizzikotto	Focaccia Ligure
Flunch	Starbucks	Ember Inns	Five Guys	Roadhouse Grill	Giangusto
Poivre Rouge	La Mie Câline	Fayre & Square	Greggs	Rossopomodoro	Girarrosti S.Rita
Pizza Paï	Sushi Shop	Flamming Grill	KFC	Shi's	Illy
La Pataterie	La Croissanterie	Frankie & Benny's	Leon	Sushiko	KFC
Memphis Coffee	Planet Sushi	Harry Ramsden's	Mc Donalds	Wiener Haus	La Caveja Piadinerie
	Pomme de Pain	Harvester	Pizza Hut	Fratelli La Bufala	La Piadineria
	Marie Blachère	Nando's	Prêt à manger	Paolino	Lino's Coffee Shop
	Speed Rabbit pizza	Pizza Express	Starbucks	Festival	Magnosfera
	O Tacos	Prezzo	Subway		McDonald's
	Class'croûte	Sizzling Pubs	Wetherspoon		Mondadori Café
	Columbus	Table Table	Hungry Horse		Mr Focaccia
	Big Fernand	TGI Fridays			Panino Giusto
	Ange Boulangerie	Toby Carvery			Rossosapore
	Five Guys	Vintage Inns			Segafredo
	Boulangerie Louise	Wagamama			Spizzico
	Bagelstein	Zizzi			SKK Mediterranean Restaurant
	Prêt à manger	Huxleys			Subway
	Nabab Kebab	Beefeater Grill			
	Exki				
	Eric Kayser				
	Bert's				
	Cojean				

Bon de commande

Merci de compléter cette page et de nous la faire parvenir à l'adresse mail suivante :

v.alberola@foodservicevision.fr

L'étude « Les concepts de restauration gagnants en Europe »

Tarifs 2019

- Je souhaite recevoir l'étude « **Les concepts de restauration gagnants - France** »
Version au format PDF - Livraison par messagerie - Rapport rédigé en français
Disponible
Une présentation incluse (valeur 1 100€) hors frais de déplacement

France Prix : 4 800 € HT

- Je souhaite recevoir l'étude « **Les concepts de restauration gagnants - Europe, 3 pays** »
Version au format PDF - livraison par messagerie - Rapport rédigé en anglais
Disponible fin avril
Une présentation incluse (valeur 1 100€) hors frais de déplacement

Rapport Europe : France, Royaume-Uni, Italie

Prix : 9 500 € HT

Nom :

Email :

Prénom :

Tel :

Société :

Date :

Adresse :

Signature et tampon :

PO :

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 clés, 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.