

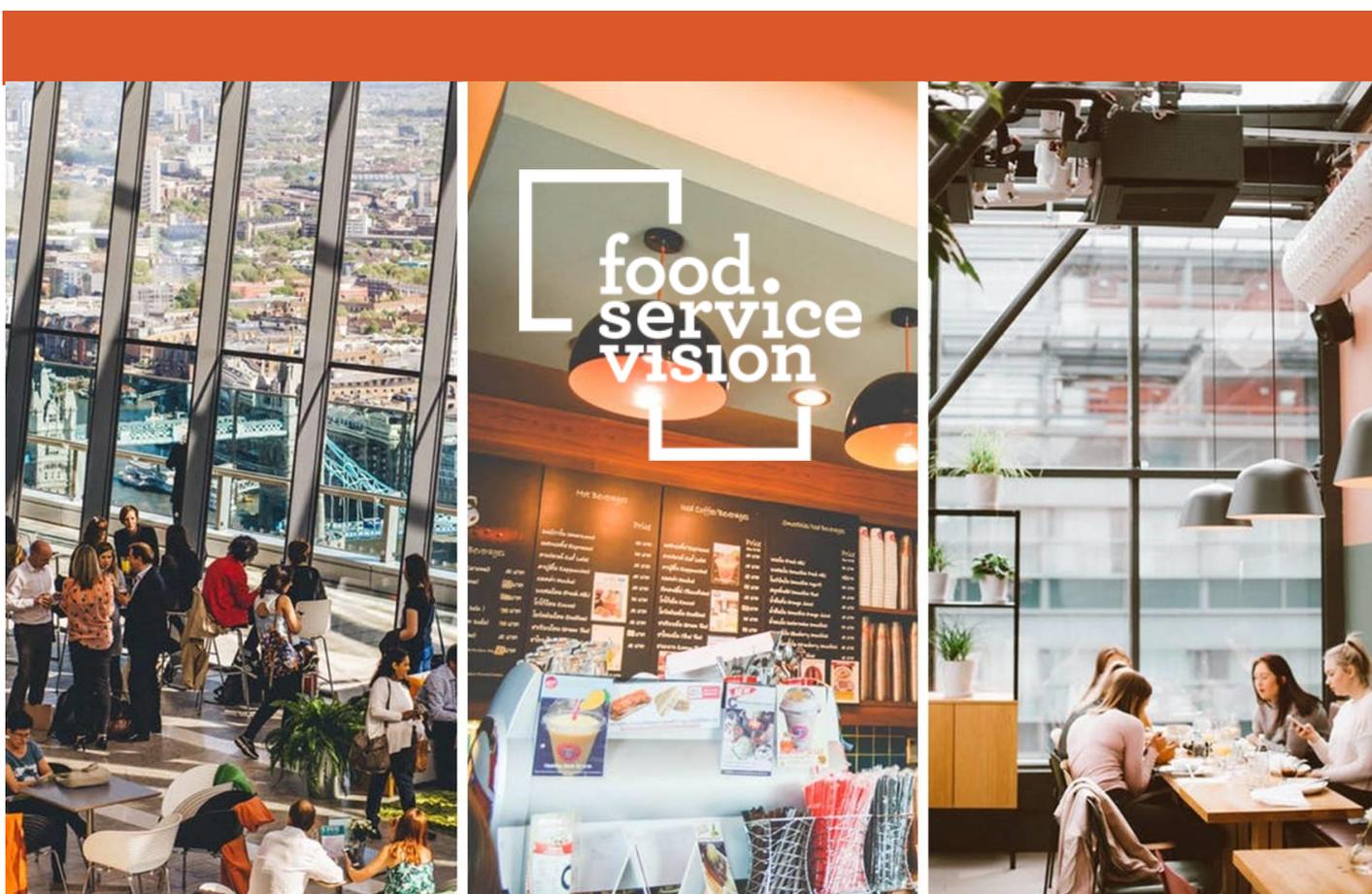
Étude

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

Quels sont les concepts porteurs pour demain ?

Terrain d'enquête :
Octobre 2018

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 !

Dans un food service en pleines mutations, le marché des chaînes est en croissance en Europe, mais avec de grandes disparités entre les enseignes historiques et les nouveaux concepts :

De nombreuses chaînes historiques du marché souffrent ...

« Comment retrouver de l'attractivité auprès des consommateurs ? »

« Quelles sont mes options pour améliorer mon concept au regard des attentes des consommateurs ? »

« Comment retrouver de l'attractivité auprès de ces bailleurs et assembleurs ? »

Des concepts récents sont particulièrement dynamiques...

« Comment réussir à créer, mais surtout à déployer un concept attractif ? »

Parallèlement à cela, la restauration est au cœur des stratégies des bailleurs, concédants et assembleurs, qui sont de plus en plus à la recherche de concepts de « centre-ville » attractifs et différenciants...

« Comment identifier les concepts porteurs pour attirer la clientèle dans ma zone ? »

« Quels sont les modèles gagnants et les facteurs clés de succès ? »

« Sur quelles attentes clés les chaînes gagnantes jouent-elles la différenciation et la préférence ? »

Enfin, le secteur de la restauration intéresse fortement les fonds spécialisés...

« Comment identifier les concepts porteurs pour demain ou faire évoluer les concepts pour les rendre plus attractifs ? »

« Quelles sont les spécificités selon les pays ? »

« Quelles sont les chaînes les plus attractives ? Les moins attractives ? »

Quelles sont les recettes gagnantes des concepts aujourd'hui en Europe ?

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 (1000 interviews) : analyse de 24 enseignes

UK (500 interviews) : analyse du top 20

Italie (500 interviews) : analyse du top 20

Mode de recueil :

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

Plan

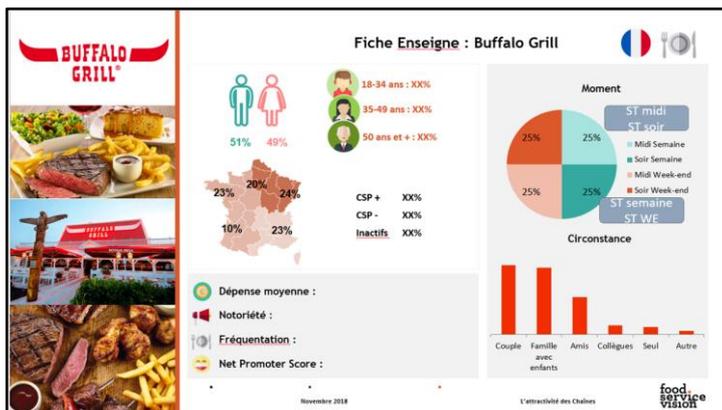
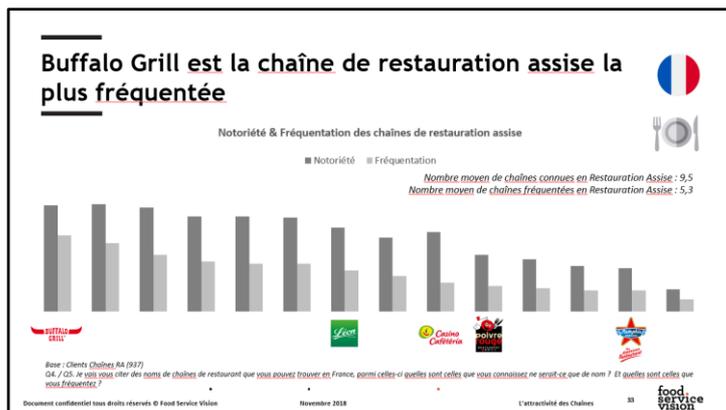
1. La consommation dans les chaînes aujourd'hui
2. Les attentes clés des consommateurs
3. Les attentes qui ont le plus d'impact sur l'attractivité des enseignes et des concepts
4. Les modèles gagnants
5. Evaluation des chaînes (*Ranking d'attractivité, Fiche profil vs concurrents...*)

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	Dominos Pizza	All Bar One	Benugo	100 Montaditos	Acafé
Hippopotamus	Pizza Hut	Ask	Burger King	America Graffiti	Alice Pizza
La Boucherie	Mc Donald's	Bella Italia	Caffe Nero	BeerCode	Arabian Kebab
Courtepaille	Burger King	Brewers Fayre	Chicken Cottage	BEFeD Brew Pub	Bottega del Caffè Dersut
Poivre Rouge	Subway	Café Rouge	Costa Coffee	Gustami	Burger King
Pizza Paï	KFC	Carluccio's	Dixy Chicken	La Sfizeria	Chef Express
Del Arte	Brioche Dorée	Chef & Brewer	Domino's Pizza	Old Wild West	Ciao
Léon de Bruxelles	Paul	Crown Caveries	EAT	Pizzikotto	Focaccia Ligure
La Pataterie	La Mie Câline	Ember Inns	Five Guys	Roadhouse Grill	Giangusto
La Criée	Starbucks	Fayre & Square	Greggs	Rossopomodoro	Girarrosti S.Rita
Memphis Coffee	Marie Blachère	Flamming Grill	KFC	Shi's	Illy
Flunch		Frankie & Benny's	Leon	Sushiko	KFC
Cafeteria Casino		Harry Ramsden's	Mc Donalds	Wiener Haus	La Caveja Piadinerie
		Harvester	Pizza Hut	Fratelli La Bufala	La Piadineria
		Nando's	Prêt à manger	Paolino	Lino's Coffee Shop
		Pizza Express	Starbucks	Festival	Magnosfera
		Prezzo	Subway		McDonald's
		Sizzling Pubs	Wetherspoon		Mondadori Cafè
		Table Table			Mr Focaccia
		TGI Fridays			Panino Giusto
		Toby Carvery			Rossosapore
		Vintage Inns			Segafredo
		Wagamama			Spizzico
		Zizzi			SKK Mediterranean Restaurant
		Huxleys			
		Beefeater Grill			

Exemple de données :



*Chiffres fictifs

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 2018

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

France Prix : 4 500 € 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 décembre
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.