



CIRCUIT PROXIMITE 2016

« Rester l'allié du quotidien en 2020 »

Une étude  **I/FLS**

octobre 2016





- Une étude référence sur le Circuit Proximité Alimentaire !
- L'édition 2016 inclut l'actualisation des chiffres clés et tendances d'un circuit phare.
- Des pistes opérationnelles pour soutenir la croissance en proximité.



- Les résultats d'une étude exclusive  **MOBEYE** sur les attentes en matière de service des clients de la proximité à Paris, Milan, Madrid et Bruxelles.
- Des données sur la consommation de Snacking en proximité extraites de l'étude IFLS "Snacking 2016".
- Des éléments de veille sur les nouveaux concepts de restauration rapide extraits de l'étude QualiQuanti pour IFLS "Nouveaux concepts de restauration rapide ».



1. POIDS ET PERSPECTIVES DU CIRCUIT DE PROXIMITE

- . La proximité dans la grande distribution alimentaire
- . Le circuit au cœur des nouveaux parcours d'achat
- . Répartition du circuit par formats en 2016 et évolution
- . Des atouts indéniables, des points à améliorer

2. LES AXES DE CROISSANCE

- . Evolution des comportements et parcours d'achats en proximité.
- . Les gisements de croissance par rayons et catégories
- . Encore du potentiel en snacking
- . Faire face à un univers plus concurrentiel

3. LES ATTENTES DES EUROPEENS EN MATIERE DE SERVICES

Résultats du terrain consommateur Mobeye auprès des clients de la proximité urbaine en : France, Belgique, Espagne, Italie.

4. LES NOUVEAUX CONCEPTS COUP DE JEUNE SUR LA PROXIMITE

Des exemples urbains et ruraux
Des concepts entre approvisionnement et restauration
Des exemples innovants à l'international

5. LE PARC DE MAGASINS ET SON EVOLUTION DEPUIS 2006

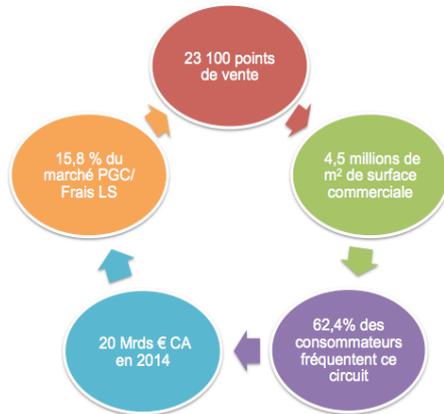
- . Répartition du circuit par formats – mini libre-services, supérettes, supermarchés - en 2016 et évolution
- . Les 20 premières enseignes
- . Le poids des groupes de distribution par formats
- . Les rendements par formats
- . Les chiffres-clés par formats
- . La géographie de la proximité : les densités commerciales par tailles d'agglomération, régions et départements

6. LES PRINCIPAUX ACTEURS : CHIFFRES CLES ET STRATEGIE

- . Carrefour
- . Casino
- . ITM
- . Système U
- . Francap
- . Auchan



La proximité une équation gagnante



Carrefour Bio



- 1 magasin pilote à Paris 12^{ème} inauguré en mars 2013. 4 magasins fin 2015;
- 7 magasins ouverts. Objectif 15 magasins fin 2016. L'enseigne bénéficie de la fermeture des magasins Dia.
- 170 m² surface moyenne
- 2400 références dont 21 % de MDD.
- Assortiment issu de l'offre bio des hypermarchés.
- Fruits et légumes de saison uniquement.
- Produits en vrac : céréales, fruits secs, féculents...
- Aménagement proche de Carrefour Express ou City avec des gondoles basses et une implantation en îlots.
- Meubles froids fermés, éclairage LED.
- Espace restauration sur place en entrée en magasin.
- Point de collecte pour le recyclage piles, cartouches d'encre, ampoules...
- 400 clients/jour.



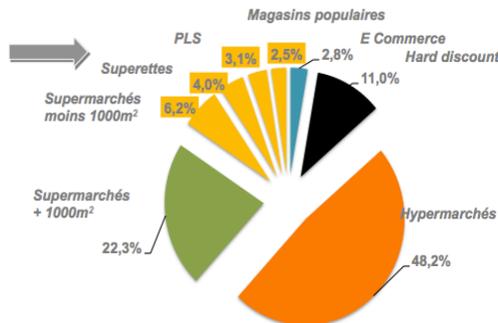
Copyright IFLS

49

La place de la proximité dans la grande distribution

Ventes PGC/Frais LS (en % valeur)

Part de marché de la Proximité = 15,8 %



Source : IFLS

Plusieurs gisements de croissance pour les petits supermarchés

Répartition des ventes par rayons (en % valeur)

Rayons	Total GMS	Supers - 1000 m ²	Supers	Hypers	Hard discount	E Commerce alimentaire
DPH	16,0%	13,7%	15,0%	17,7%	11,1%	15,6%
ENTRETIEN	5,4%	4,6%	5,1%	5,8%	4,2%	5,5%
HYGIENE	10,6%	9,2%	9,9%	11,9%	6,9%	10,1%
EPICERIE	29,3%	29,2%	29,7%	29,1%	29,1%	28,0%
EPICERIE SALEE	13,7%	13,0%	13,7%	13,7%	13,5%	13,6%
EPICERIE SUCREE	15,6%	16,3%	16,0%	15,4%	15,6%	14,4%
LIQUIDES	16,8%	18,7%	17,8%	16,5%	16,1%	13,6%
BRSA ET EAUX	7,1%	7,1%	6,8%	7,0%	7,8%	8,9%
BIERES ET CIDRES	2,8%	4,0%	3,3%	2,5%	2,6%	1,9%
SPIRITUEUX ET CHAMPAGNES	6,9%	7,6%	7,7%	7,0%	5,7%	2,9%
FLS POIDS FIXE	38,0%	38,4%	37,5%	36,7%	43,8%	42,7%
SURGELES GLACES	4,8%	4,4%	4,5%	4,4%	6,8%	5,9%
CREMERIE	16,8%	17,6%	17,2%	16,1%	18,0%	19,7%
FRAIS NON LAITIERES LS	16,4%	16,4%	15,7%	16,1%	18,9%	17,1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : IFLS d'après IRI. CAM Juillet 2015 Le circuit de Proximité en 2015 Copyright IFLS

14



Extrait de nos Conditions Générales de Vente

Toute étude commandée doit être payée par virement à réception de facture, sans remise ni escompte. Le(s) fichier(s) de l'étude vous seront envoyés à réception du règlement de la totalité de la facture.

VOS INFORMATIONS

Société :

Secteur :

Représentée par Mme/ M. :

Code postal :

Ville :

Tel. - Standard :

N° de bon de commande

ou demande d'achat de

l'entreprise :

Contact référent de votre société auprès de l'Institut du Commerce :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Tel :

E-mail :

Date :

Signature et Tampon Société (obligatoires)

TARIFICATION & CONTACT

	Produits	Tarif ADHERENT	Tarif NON ADHERENT
	Etude Proximité 2016 - format PDF	850 € H.T	1 050 € H.T
	Option format PPTX	120 € H.T	Non disponible

Document à compléter et à renvoyer signé avec le cachet de votre société **par mail ou par courrier** à Mme Nathalie SAVIGNE :
nathalie.savigne@institutducommerce.org

14 rue Magellan - 75008 PARIS
Tel. 01 56 89 50 50 | Fax. 01 58 12 06 06

