



Institut du
COMMERCE
PARTAGE & PROSPECTIVE

ETUDE PROXIMITE 2018



Proximité 2018

« Les nouvelles
missions de courses »

octobre 2018



- Une étude référence sur le Circuit Proximité Alimentaire !
- L'édition 2018 inclut l'actualisation des chiffres clés et tendances du circuit
- Le périmètre du Circuit Proximité, tel que défini par le Groupe de Travail Proximité de l'Institut du Commerce qui réunit tout au long de l'année et les enseignes et les marques.
- Des pistes opérationnelles pour saisir les opportunités des différentes missions de courses



- La géographie de la Proximité (données Nielsen -TradeDimensions 2018)
- Le parc de magasins bio (données Nielsen -TradeDimensions 2018)
- Le poids des circuits courts

Votre contact #Etudes :

sylvie.guingois@institutducommerce.org

Tel : 01 56 89 89 30



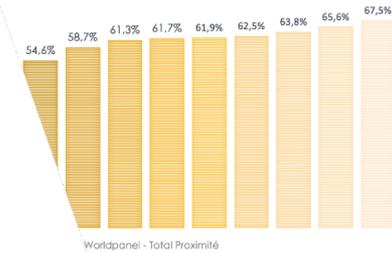
Exemples de livrables

- Des données de cadrage sur les parts de marché, le parc de magasins, l'évolution de la fréquentation, les paniers moyens, les rayons et catégories à potentiel.
- Des extraits de panels, études shopper, analyse de flux, sondages en magasins...
- Des pistes opérationnelles pour les marques, les prestataires et les enseignes.
- Des fiches pratiques sur les spécificités du circuit et les concepts à succès.
- Des analyses stratégiques sur le développement du circuit et des principaux acteurs en présence.

Le circuit Proximité séduit de plus en plus les Français

Part des ménages fréquentant le Circuit Proximité

2009 ■ 2010 ■ 2011 ■ 2012 ■ 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018



Les shoppers optimisent leurs déplacements et réduisent le nombre de kilomètres parcourus en voiture pour le budget carburant. Ils sont 16,6% de plus qu'en 2009 à fréquenter le circuit Proximité. Un succès qui s'élargit d'année en année.

15



Maison Plisson, un concept parisien multiformes



Concept alimentaire ouvert en 2015 sur 500 m2 boulevard de la Chapelle à Paris en bordure du Marais.

Point de vente ouvert en juin 2018 place du Marché Saint-Jacques 1^{er} arrondissement.

Concept gourmet et espace de restauration avec service à la table. Le magasin s'appuie sur une sélection très pointue de produits frais et offre de produits frais de saison.

Proche de Lafayette Gourmet et Grande Epicerie du Bonheur.

Les rayons traditionnels : fruits et légumes, boucherie,



Élargir l'offre en produits snacking

Les produits ultra-frais qui contiennent moins ou pas de conservateurs.

Le fait sur place : viennoiserie, sandwichs, salades, pizzas...

Des solutions de repas en kit pour le dîner du soir en semaine, des légumes et fruits en fraîche découpe.

Une diversité de recettes permettant au consommateur de prendre de plus en plus de repas frais de saison. De varier les plaisirs et

Une concurrence accrue :

Boulangerie indépendante ou chaînée

Restauration rapide indépendante et Chaînée

Magasins spécialisés bio



1. POIDS ET PERSPECTIVES DU CIRCUIT PROXIMITE

- La proximité dans la grande distribution alimentaire, part de marché et évolution
- Un circuit au cœur des nouveaux parcours d'achat
- Chiffres clés et évolution

2. LES AXES DE CROISSANCE

- Rester ou devenir incontournables dans les parcours d'achat
- Miser sur les rayons phares
- Répondre aux différentes missions de course
- Profiter du potentiel des magasins saisonniers
- Renforcer ses positions sur le très porteur marché de l'alimentaire hors domicile
- Prendre en compte le développement des achats en circuits courts
- Se saisir des tendances de consommation transversales

3. LES CONCEPTS

- Les nouveaux concepts
- Les incontournables
- A l'international

4. LA GEOGRAPHIE DE LA PROXIMITE

- Les magasins de proximité par départements et régions
- Le parc de magasins spécialistes bio
- Les indicateurs démographiques à prendre en compte pour calculer le potentiel du format
- Le cas des communes touristiques

5. LE PARC DE MAGASINS

- Répartition du circuit par formats en 2018
- Les 25 premières enseignes
- Le poids des groupes de distribution par formats

6. STRATEGIE DES ACTEURS

- CASINO
- CARREFOUR
- ITM
- SYSTEME U
- FRANCAP
- AUCHAN



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 envoyé(s) 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 2018 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 à

Sylvie **GUINGOIS** - sylvie.guingois@institutducommerce.org

14 rue Magellan - 75008 PARIS

Tel. 01 56 89 89 30

