

NOUVEAUTÉ

# LES NOUVEAUX MARCHÉS DU E-COMMERCE ALIMENTAIRE

Quick commerce, drive piéton, personal shopper...  
Quelles stratégies pour capter le potentiel du marché ?  
Quelles propositions de valeur pour répondre aux besoins de demain ?

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ **La dynamique actuelle et future** du marché des courses alimentaires en ligne au global et par nouveau segment (quick commerce, livraison express, drive piéton, personal shopper, box à cuisiner)
- ▶ **Le décryptage des business modèles** et des propositions de valeur gagnantes pour répondre aux besoins de demain
- ▶ **Les ambitions stratégiques des groupes** de grande distribution et des nouveaux entrants
- ▶ **Les facteurs clés de succès** et les défis à relever pour capter le potentiel du marché
- ▶ **Notre vision prospective** du marché à l'horizon 2025 et de l'évolution du jeu concurrentiel



## ENQUÊTE QUALITATIVE

Des entretiens approfondis réalisés auprès des différents types d'acteurs présents sur le marché

# UN MARCHÉ EN PLEINE ÉBULLITION



## Cécile DESCLOS

Directrice du pôle  
Agroalimentaire-  
Distribution



@c\_desclos

En quelques mois, le marché du e-commerce alimentaire s'est radicalement transformé. Historiquement basé sur le modèle du drive et s'adressant à une clientèle plutôt familiale et située en périphérie des villes, le e-commerce alimentaire propose aujourd'hui une multitude de solutions, s'adresse à une cible diversifiée et satisfait de nouveaux usages. Quick commerce, drive piéton, personal shopper,... ces services répondent aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui en termes de délai, de praticité et de choix. Ils s'ancrent progressivement dans les habitudes et sont bien là pour durer.

Face à ces changements profonds dans les comportements d'achat, les enseignes historiques s'adaptent, nouent des partenariats stratégiques, testent de nouveaux services, investissent dans leur transformation digitale. Du côté des pure players, l'enjeu est de se déployer sur le territoire le plus rapidement possible, et d'atteindre un volume d'activité suffisant pour rentabiliser leur modèle. La concurrence s'intensifie et une phase de concentration est déjà en marche, notamment sur le segment du quick commerce, et va se poursuivre dans les mois qui viennent.

Le e-commerce alimentaire, encore balbutiant, présente donc un fort potentiel de développement notamment sur les nouvelles solutions de livraison, qui sont aujourd'hui les moteurs de la croissance. Pour en tirer profit, les acteurs, historiques ou nouveaux entrants, devront faire preuve d'agilité et construire les bonnes alliances pour se positionner durablement sur un marché très concurrentiel.

## Méthodologie



### INTERVIEWS

Des entretiens qualitatifs approfondis après d'acteurs clés pour approfondir les enjeux du marché et enrichir nos analyses de la réalité terrain



### PROSPECTIVE

Notre anticipation chiffrée des différents segments du marché et notre analyse concernant la transformation du paysage concurrentiel à l'horizon 2025



### BENCHMARK

Les perspectives de croissance du marché à horizon 2025  
Notre vision sur l'évolution du jeu concurrentiel

## Plan de l'étude

### Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude et enseignements clés

#### Les données de cadrage du marché et les perspectives à l'horizon 2025

Le e-commerce alimentaire en forte croissance depuis 2020

Le poids et la dynamique des nouveaux segments du marché

Les perspectives du e-commerce alimentaire au global et par segment à l'horizon 2025 et l'évolution du paysage concurrentiel

#### Les distributeurs historiques s'adaptent aux nouvelles pratiques

Livraison à domicile, quick commerce, personal shopper ... les enseignes testent de nouveaux services digitaux

Grande distribution et startups : les partenariats se multiplient

*Monographies : Auchan, Carrefour, Casino, E.Leclerc, Les Mousquetaires, Louis Delhaize, Système U*

#### Les spécialistes du quick commerce investissent les grands centres urbains

Cartographie des acteurs et décryptage du modèle économique

Un secteur déjà en voie de concentration : rachats, partenariats

*Monographies : Cajoo, Frichti, Flink, Getir, Gopuff, Gorillas et Zap*

#### Les plateformes de livraison se diversifient avec les courses alimentaires

La livraison de courses alimentaires : un axe de développement stratégique pour les plateformes

Analyse des services proposés et des partenariats signés avec les distributeurs

*Monographies : Deliveroo, Uber Eats, Just Eat*

#### De nouveaux concepts renforcent leurs positions sur le marché

Personal Shopper, livraison de repas en kit, spécialistes de la livraison de courses ... : analyse des différents concepts

Cartographie des acteurs présents en France et décryptage des modèles économiques

*Monographies : Epicery, Everli, Foodette, Greenweez, Hello Fresh, La Belle Vie, Oda delivery, Picnic, Pourdebon, Quitoque, La Ruche Qui Dit Oui, Rutabago, Rohlik*

#### Les défis à relever pour se positionner sur le marché

Quelles sont les clés pour atteindre la rentabilité ? Comment faire face aux évolutions réglementaires qui apparaissent sur le marché (social, urbanisme...) ? Comment se déployer rapidement sur le territoire français ? Quelle stratégie pour émerger dans un environnement fortement concurrentiel ?

- Rendez-vous sur notre site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr) pour télécharger un extrait, consulter le plan détaillé de l'étude et la liste des acteurs analysés 



## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

### Acteurs

- Les enseignes de la grande distribution alimentaire
- Les acteurs du quick commerce
- Les plateformes de livraison
- Les startups opérant sur la livraison de courses alimentaires ou de box à cuisiner

### Segments

- Livraison express
- Quick commerce
- Drive piéton et casiers retrait
- Personal shopper
- Abonnement box kit repas

### QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires. Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance ! Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

### CES ETUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Le marché de la BVP industrielle**  
Les défis à relever et les tendances de consommation qui créeront la croissance de demain
- ▶ **Le marché du e-commerce alimentaire bio**  
Les clés de réussite pour capter les opportunités offertes par l'essor de la vente en ligne de produits alimentaires biologiques
- ▶ **Le renouveau du discount en France**  
Quel potentiel et quel visage pour le discount à 5 ans ? Quelles stratégies gagnantes pour les enseignes à petits prix ?

### Bon de commande

## Les nouveaux marchés du e-commerce alimentaire

#### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)\*
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
3 835 € HT - 4 045,93 € TTC (TVA à 5,5%)\*
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
4 425 € HT - 4 668,38 € TTC (TVA à 5,5%)\*
- Plus de 10 utilisateurs\*, nous contacter

#### Version papier

- 2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)

#### Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 295 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : .....

#### Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00  
Email : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr)

#### Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : ..... Prénom : .....  
Fonction : ..... Société : .....  
Adresse : .....  
Tél : ..... E-mail : .....

#### Facturation

Société : .....  
Adresse : .....  
E-mail : .....  
SIRET : .....

#### Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur [lesechos-etudes.fr](http://lesechos-etudes.fr)
- Règlement à réception de facture

Date : ...../...../..... Signature : .....

\* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr)

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

