



## Les enseignes alimentaires de proximité de la grande distribution

Quelles stratégies gagnantes (concepts de magasins, offre, services...) pour nourrir la croissance de demain sur la proximité ?

### Une étude pour

---

**Dresser un panorama** des stratégies des acteurs de la distribution alimentaire de proximité en France

---

**Relever les grands défis** du circuit de la proximité alimentaire pour nourrir la croissance de demain

---

**Analyser, catégoriser** les concepts de proximité et évaluer leur potentiel de développement

---

**Pour les marques,** saisir les opportunités de croissance de la proximité alimentaire



## Les enseignes alimentaires de proximité de la grande distribution

### LES ENSEIGNES ALIMENTAIRES DE PROXIMITÉ SE DÉVELOPPENT EN FRANCE ET VONT CONTINUER DE SE DÉPLOYER D'ICI 2020

L'année 2016 a été marquée par de nombreuses ouvertures de magasins, qui expliquent en grande partie la croissance de plus de 7% du chiffre d'affaires du circuit de la proximité alimentaire sur l'année. Dans un contexte plutôt morose pour la grande distribution, la proximité progresse et devient un véritable relais de croissance pour les groupes de distribution.

Ce circuit profite des évolutions de la société : vieillissement de la population, taille des foyers plus petite avec des familles monoparentales et des célibataires, population de plus en plus urbaine, moins motorisée etc... autant de facteurs qui favorisent le développement de magasins plus petits et plus proches des français. Les formats de proximité répondent également à des attentes de praticité avec des horaires élargis, des services de livraison, une offre réduite qui permet d'aller à l'essentiel rapidement.

L'analyse détaillée du parc révèle cependant une proximité à deux vitesses. La proximité urbaine est en plein essor avec la modernisation des enseignes historiques et de nouvelles enseignes qui apparaissent orientées snacking, ou encore de nouveaux lieux qui sont investis (zones de flux, bureaux...). La proximité rurale est plus en difficulté car confrontée à la désertification de certaines zones isolées, ou bien à la concurrence des supermarchés ou hypermarchés, difficile à contrer pour de petits magasins, gérés par des indépendants, qui ont peu de marge de manœuvre.

### UN CIRCUIT EN VOIE DE MODERNISATION POUR RÉPONDRE AUX NOUVELLES ATTENTES DU CONSOMMATEUR D'AUJOURD'HUI

Le circuit de proximité est au cœur des stratégies des grandes enseignes. Celles-ci ont beaucoup investi pour rénover et moderniser leur parc de magasins de proximité. De gros efforts ont été faits pour passer de simples magasins de dépannage à des concepts beaucoup plus pointus répondant aux attentes du consommateur d'aujourd'hui. On pense ainsi au renouveau de l'enseigne Franprix avec son concept Mandarine et Mandarine Vitaminé, ou encore aux nouveaux concepts MyAuchan, Carrefour Bon App', Intermarché Express...

Les nouveaux concepts intègrent de nouveaux services : click & collect, casier automatique, livraisons... De par sa proximité avec le consommateur, le magasin alimentaire de proximité jouera un rôle important dans les stratégies omnicanales des grandes enseignes. C'est notamment un enjeu pour le développement de la livraison express à domicile, les enseignes disposant d'un bon maillage de magasins de proximité ayant un avantage concurrentiel pour mettre en place ces services à partir de leurs magasins.

L'offre est également travaillée avec plus de produits frais ou cuisinés sur place (jus de fruit frais, pâtisseries...). On constate également un retour des rayons traditionnels à service.

Enfin, l'adéquation entre le concept du magasin, son assortiment et la zone de chalandise sont décisifs. La compréhension des attentes de la clientèle locale est nécessaire pour déployer le bon concept, au bon emplacement. Les concepts porteurs seront ceux définis au plus près des attentes du consommateur sur place, avec les bons services et l'offre répondant au mieux à une clientèle locale.

#### CHIFFRE CLÉ

**17%**

Part des « concepts urbains magasins de quartier » sur le parc total de la proximité alimentaire

Source : Les Echos Etudes

#### LES + DE L'ÉTUDE

- > Segmentation des enseignes en 6 catégories de concepts
- > Analyse détaillée des catégories de concepts :
  - Acteurs en présence
  - Caractéristiques
  - Poids
  - Potentiel de développement
- > Un panel de 50 enseignes analysées
- > 16 business cases détaillés : Carrefour Bio, Carrefour Bon App', Carrefour Montagne, Carrefour Market Saint Marcel, Coeur de Nature, Franprix, Intermarché Express, Leader Price Express, M&S Simply Food, Monop' Daily, Monop' Station, MyAuchan, Petit Casino, U Express, Vival, Spar

# PROXIMITÉ ALIMENTAIRE : UNE ANALYSE COMPLÈTE DES STRATÉGIES DES ACTEURS, DES CONCEPTS PORTEURS ET DES DÉFIS À RELEVER

## 01 Synthèse et enseignements clés de l'étude

## 02 État des lieux, la proximité en 2017

Évolution comparée des formats

Un parc de magasins très hétéroclite

Poids du circuit proximité

Une situation contrastée entre villes et zones rurales

## 03 Les moteurs de la croissance de la proximité alimentaire

Les évolutions socio-démographiques

Les nouvelles tendances de consommation

Une situation économique favorable aux petits formats

La proximité : un relais de croissance pour les enseignes de GMS

L'essor des zones de flux

## 04 Segmentation des concepts de proximité alimentaire de la grande distribution

La typologie des concepts de proximité alimentaire de la grande distribution en 2017

Analyse détaillée de chaque concept

## 05 Une forte concurrence qui contribue à la transformation de la proximité

Forte croissance des spécialistes du bio

Les enseignes EDMP en pleine transformation

Les enseignes de produits frais et le succès de Grand Frais

Les épiceries chic : nouvelle tendance pour les grandes villes

Les spécialistes du vrac : un petit circuit en développement

L'arrivée d'Amazon sur les courses alimentaires avec la livraison express

## 06 Les enjeux pour alimenter la croissance de demain du circuit proximité

Quelle offre ?

Quel développement des services ?

Quelle digitalisation des points de vente ?

Quel développement du parc ?

## 07 Monographies des groupes de la distribution

*Pour chaque acteur seront abordés les points suivants : poids de la proximité et évolution, parc de magasins par enseigne, présentation des objectifs et de la stratégie*

Auchan, Carrefour, Casino, E.Leclerc, Francap, Les Mousquetaires, Système U



### Le panel des 50 enseignes alimentaires analysées

- 8 à Huit
- A2Pas/MyAuchan
- Carrefour Bio
- Carrefour Bon App'
- Carrefour City
- Carrefour Contact
- Carrefour Contact Marché
- Carrefour Express
- Carrefour Montagne
- Casino Shop
- Casino Shopping
- Coccinelle Express
- CocciMarket
- CocciMarket City
- Coccinelle Supermarché
- Cœur de Nature
- Colruyt
- Diagonal
- Epi Services
- Franprix
- G20
- Halle Dis
- Intermarché Bio et Terroir
- Intermarché Contact
- Intermarché Express
- Leader Express
- Leader Price Express
- Le Temps du bio
- Marché U
- Marks & Spencer Food
- Monop'
- Monop'Daily
- Monop'Lab
- Monop'Station
- Naturalia
- Nature et Bio U
- Panier Sympa
- Petit Casino
- Proxi
- Rapid Market
- Sherpa
- Spar
- Spar Express
- Spar Supermarché
- SiTis
- U Express
- Utile
- Vival
- Viveco
- VM Marché

## PÔLE DISTRIBUTION des Echos Etudes animé par Cécile DESCLOS

### L'AgTech et les perspectives de l'agriculture numérique en France, Mai 2017

Saisir les opportunités du numérique face aux défis de l'agriculture

### Stratégies omnicanal et magasins connectés, Mars 2017

Les stratégies gagnantes pour enrichir l'expérience client et optimiser les performances commerciales

### Le marché du snacking en France, Novembre 2016

Tendances porteuses et gisements de croissance pour 2017-2020

### Distribution des produits alimentaires bio en France, Juin 2016

Ambitions stratégiques des leaders, nouveaux circuits : quelle redistribution des cartes ?

Vous souhaitez disposer sur ce sujet d'une étude ad'hoc ou d'une analyse personnalisée ?

Une formation ou une présentation orale des résultats de cette étude auprès de vos équipes ?

Contactez notre Directeur du développement : François FLAUSINO

Tél : 01 49 53 65 18 - Email : fflausino@lesechos.fr

## NOTRE EXPERT



### Cécile DESCLOS

Directrice du pôle  
Distribution

cdesclos@lesechos.fr

Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-la sur  

## COMMANDE DE L'ÉTUDE LES ENSEIGNES ALIMENTAIRES DE PROXIMITÉ DE LA GRANDE DISTRIBUTION

### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
2 750 € HT - 2 901,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
3 575 € HT - 3 771,63 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
4 125 € HT - 4 351,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs\* : Nous contacter

### Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour  
275 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : \_\_\_\_\_

\*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.

### Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

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

### Facturation :

Société : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Contact : \_\_\_\_\_

### Version papier

- 2 550 € HT - 2 690,25 € TTC (TVA à 5,5%)

### Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible  
seulement avec l'achat de l'étude

Code mailing : E055INTEI

### Règlement :

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

Date : / /

Signature :

# Les EchosÉTUDES

Service Clients - 16 rue du Quatre Septembre - 75002 Paris  
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR