



les journées  
professionnelles  
de Rennes 2018



Pôle halieutique,  
mer et littoral

## ● Du poisson dans nos boîtes aux lettres ? ●



# *Quand internet bouscule les ventes*

*Dany VYT*

*IGR-IAE, Université de Rennes 1*



31 mai 2018

# Quand internet bouscule les ventes...

- *Brick*
- *Click*
- Omni-canal
- Logique expérientielle



# Quand internet bouscule les ventes...

- Banalisation de l'acte d'achat en ligne
- 2/3 des français
- 1,2 milliards?
- E-commerce = + 20% / 2,1 milliards d'ici 2020 (Nielsen, 24/05/18)

# Quand internet bouscule les ventes...

- PGC VS électronique/ voyages



- Quid des nouvelles tendances ?

# Quand internet bouscule les ventes...

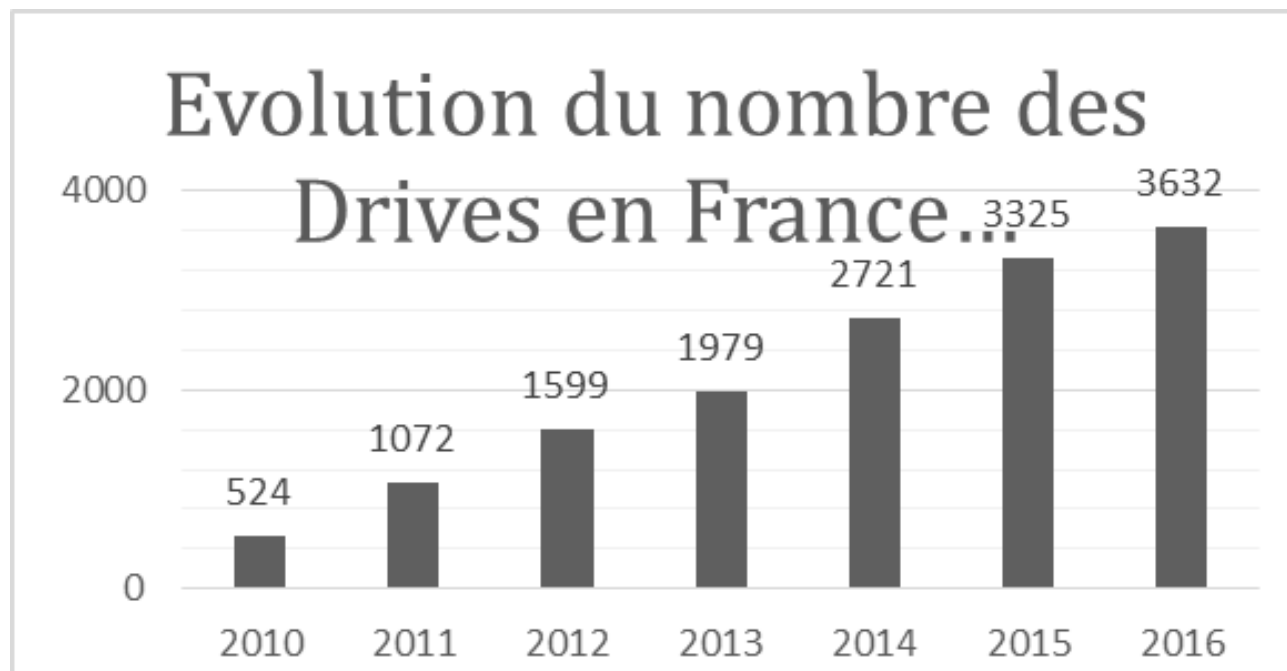
- « 70% des consommateurs achèteront des produits alimentaires et boissons en ligne en 2025 » Nielsen, 24/05/18
- Gros contraste selon les pays
- Les plus gros acheteurs en ligne?
- Corée du sud = 20%



# Quand internet bouscule les ventes...

- Digital = source interne de croissance pour la distribution
- « Les ventes en ligne de produits de grande consommation dépasseront les ventes en magasin d'ici cinq ans » Nielsen

# Quand internet bouscule les ventes...



# Quand internet bouscule les ventes...

- 4,9% des ventes de grande consommation
- 20% de la croissance des PGC



# Quand internet bouscule les ventes...

## Poids du drive sur les catégories de PGC

	Poids du drive (%)
Elaborés de volaille	8,8 %
Eaux plates nature	7,0 %
Lait longue conservation	6,7 %
Jambon cuit et épaule	6,4 %
Pâtes pressées cuites	6,3 %
Jus de fruits	6,3 %
Yaourts	5,6 %
Beurres	5,2 %
Desserts frais	5,1 %
Colas	4,9 %
Café dosettes	4,9 %
<b>Total PGC + frais LS</b>	<b>4,5 %</b>
Œufs	4,5 %
Bières de spécialités	3,7 %
Tablettes de chocolat	3,7 %
Cafés torréfiés	3,2 %

Source : Iri, Part de marché valeur du drive\*\*\* sur douze mois arrêtés à fin novembre 2016, ...

Source: Distribook/Iri

# Quand internet bouscule les ventes...

- le couple produit/service est profondément imbriqué
- Approche servicielle

# Quand internet bouscule les ventes...

- Le taux de service final = juste adéquation entre le mix-marketing et le mix logistique
- Avec plus de 7500 points de vente, la poissonnerie fait presque jeu égal quantitativement avec les hypermarchés et supermarchés réunis

# Quand internet bouscule les ventes...

- Motivations
  - Commodité
  - Bonnes affaires

# Quand internet bouscule les ventes...

- Obstacles au e-commerce
  - Sensoriel: voir et toucher le produit
  - Confiance

# Quand internet bouscule les ventes...

- obstacles au e-commerce de poissons
  - Clientèle âgée
  - Disparité géographique
  - Disparité d'entreprises

# Quand internet bouscule les ventes...

- Voies de développement
  - La commodité,
  - le rapport qualité-prix,
  - l'assortiment, les labels
  - Service (horaires d'ouverture)
  - Nouvelle typologie de consommateurs
  - Expérience clients