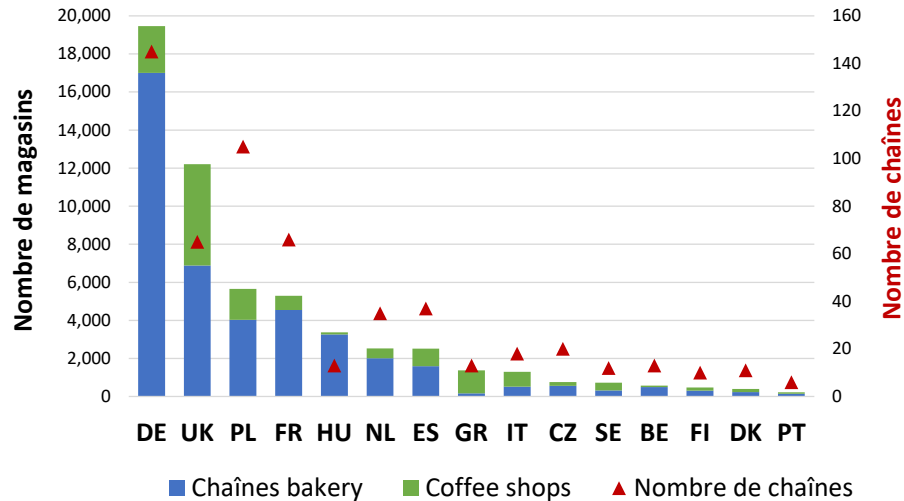


La nouvelle dynamique des chaînes de Bakery en Europe: *les Business Models gagnants*

Anne Fremaux, Directrice Bakery

CIBM, Paris le 23 Novembre 2022

Nombre de magasins et de chaînes de Bakery + Coffee shops



Source: Gira

Plus de 550 chaînes de Bakery et Coffee shops en Europe (>10 magasins):

- Près de 60,000 magasins
- Chiffre d'affaires > EUR 20 mrd (H.T.)

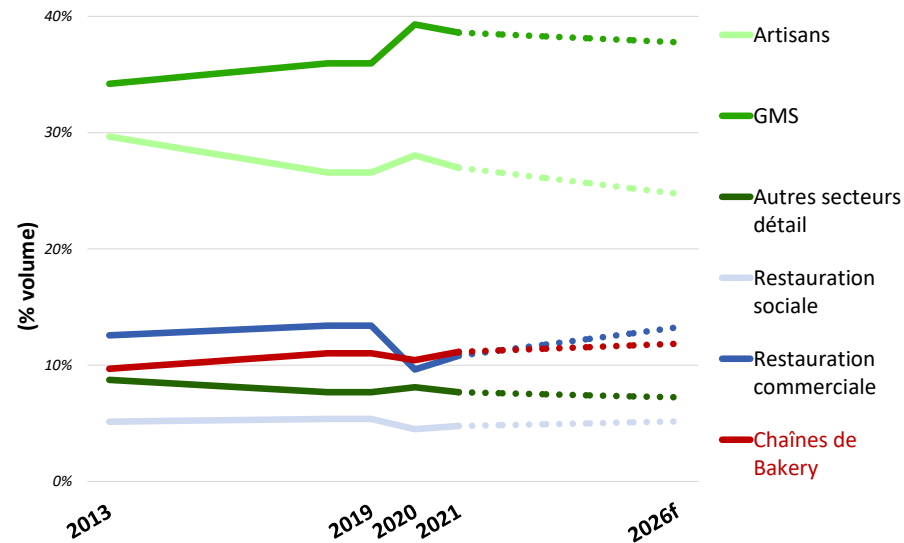
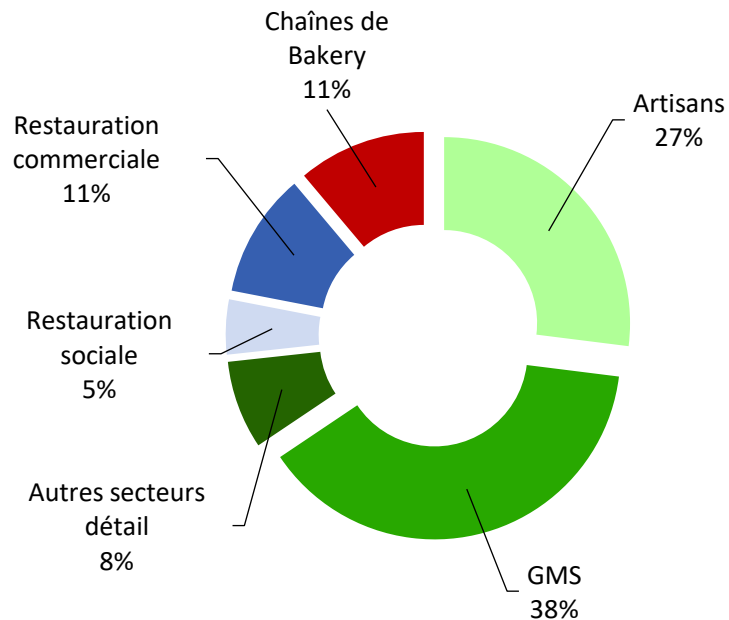
Origines:

- Artisans
- Investisseurs
- Industriels
- Distributeurs
- Restaurateurs

Circuits de distribution de BVP fraîche

Chaînes Bakery: 11% du marché en volume, 15% en valeur

Circuit de distribution en BVP fraîche, Europe, situation 2021 et tendances 2026f (volume)

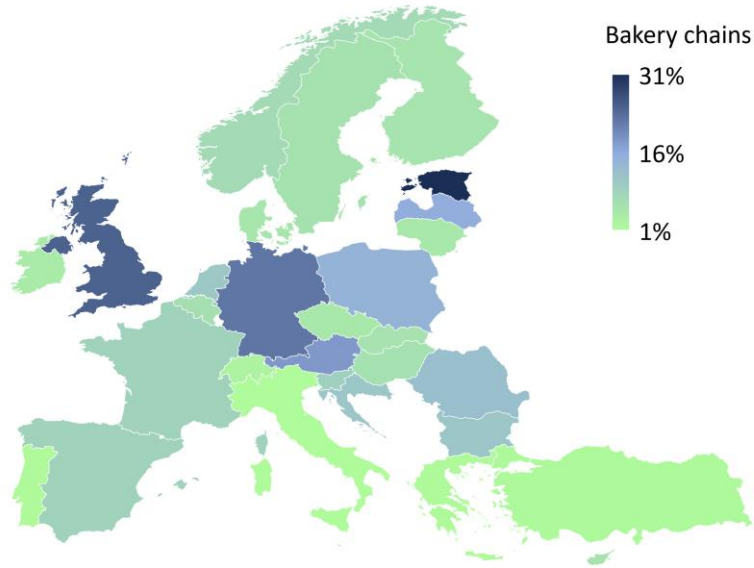


Source: Gira

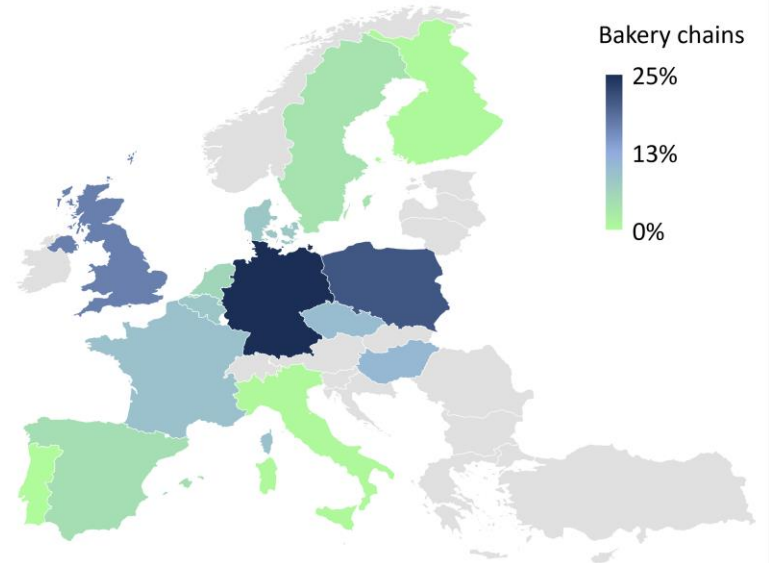
Source: Gira



Part des chaînes Bakery en distribution (% volume)



Part des chaînes Bakery en production* (% volume)

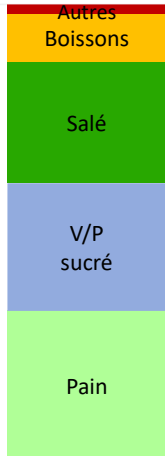


*: artisanale + industrielle

Différents Business Models de chaînes de Bakery/Coffee shops

Et leur mix produit (en % du chiffre d'affaires)

« Classique »



Sandwich



Food to go



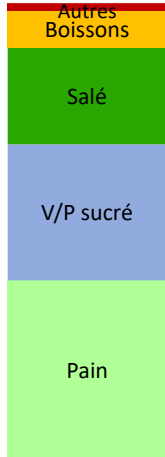
Bakery Café



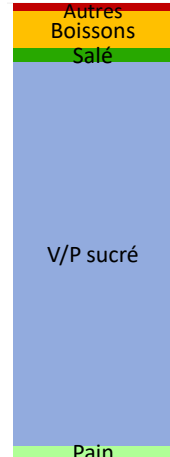
Différents Business Models de chaînes de Bakery/Coffee shops

Et leur mix produit (en % du chiffre d'affaires)

« Artisan »



Spécialisée



Coffee shop



Discount

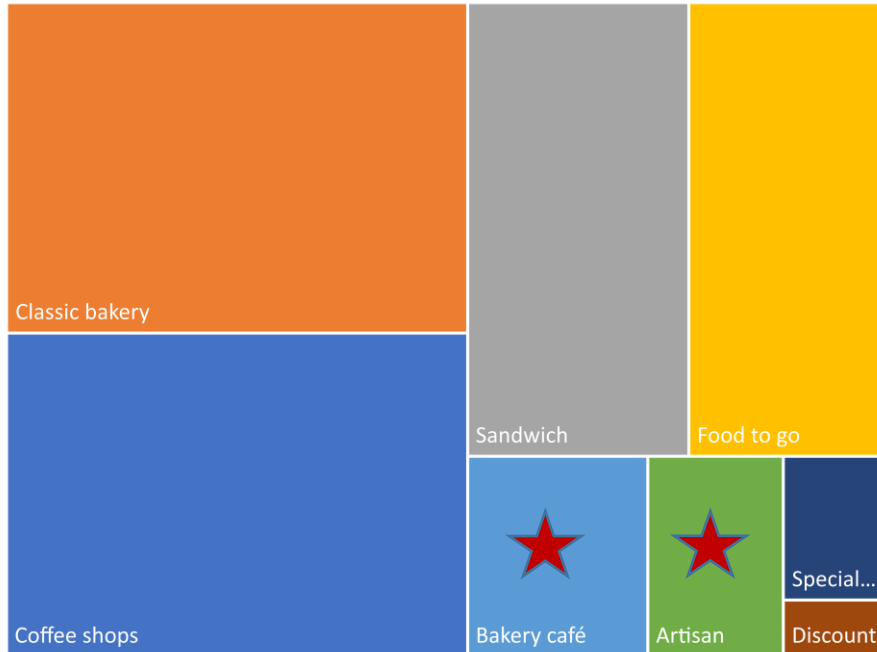


Différents Business Models de chaînes de Bakery/Coffee shops

Et leurs importances relatives

Parts de marchés des différents Business Models de chaînes de Bakery/Coffee shops, 2021

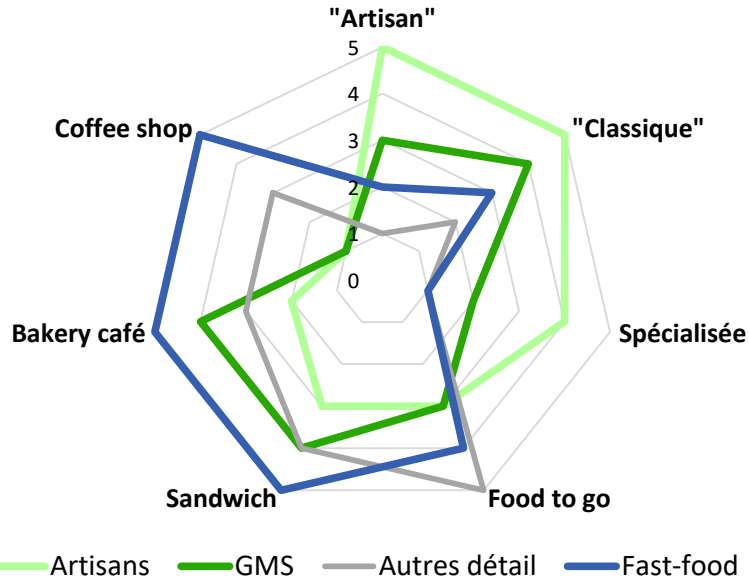
Magasins



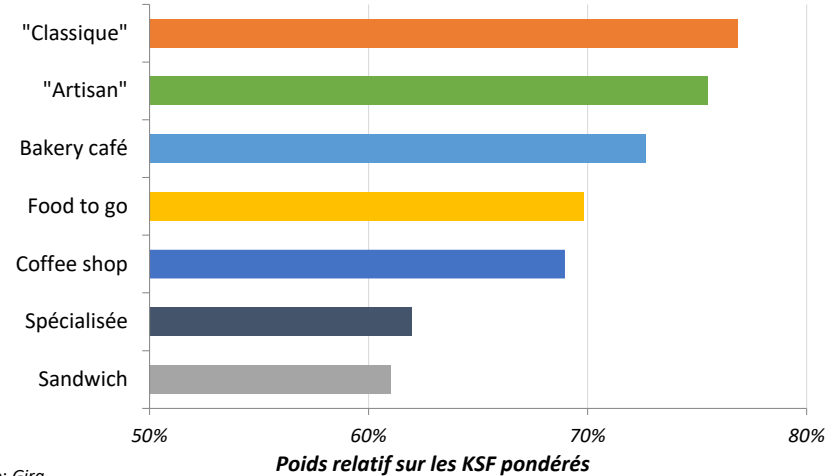
% Chiffre d'affaires Bakery frais



Degré de concurrence entre chaînes et autres secteurs de distribution



Positionnement relatif des Business Models



Source: Gira

1: faible concurrence - 5: forte concurrence

Source: Gira

Proposer la meilleure offre (« customer value proposition »):

- ✓ Un positionnement mixte
- ✓ Des options “healthy”, des gammes spécifiques
- ✓ Un haut niveau de service clients
- ✓ Un stratégie marketing forte et ciblée.

Avoir le modèle d'exploitation le plus performant:

- ✓ Une base financière solide
- ✓ Les meilleurs emplacements
- ✓ B2B / B2C
- ✓ Intégration verticale.



Merci (encore) pour votre attention!

Anne Fremaux
a.fremaux@girafood.com