

La réponse de la distribution française aux pure players de l'achat en ligne

Signal fort de l'évolution des habitudes des consommateurs, le **e-commerce alimentaire est en plein essor dans l'Hexagone**. Presque un consommateur sur deux (**47%**) a déjà effectué des **achats alimentaires en ligne**, selon le dernier baromètre trimestriel de Médiamétrie-NetRatings*. Le panier moyen est d'environ **80 euro** et **les produits d'épicerie** se positionnent en tête du classement des produits choisis, avec **36% des commandes**.

DRIVES, LIVRAISON À DOMICILE ET CONSIGNES RÉFRIGÉRÉES : LA « NOUVELLE VOIE »

Parmi les solutions pour le retrait des achats en ligne, les plus courantes sont le **Drive**, un service permettant de récupérer ses courses en voiture sur un emplacement spécifique, et la **livraison à domicile ; ces solutions** représentent respectivement 42% et 34% des achats alimentaires.

En 2017, **4,9%** des ventes alimentaires ont été réalisées grâce au **Drive**, qui enregistre **une hausse de 9%** par rapport à l'année précédente ; un foyer sur quatre a déjà visité au moins une fois un site de e-commerce pour des achats alimentaires**. Les magasins qui veulent gagner le défi du futur s'orientent déjà vers le digital et, dans un marché où le Drive est désormais mûr, une nouvelle **opportunité** émerge : investir dans des solutions qui permettent de retirer 24h/24h les achats en ligne, dans des espaces spécifiques à température contrôlée et situés dans des points d'intérêt, tels que **le trajet maison-travail, à l'intérieur ou à proximité des grandes entreprises et près des centres commerciaux ou dans les stations-services**.

CONSIGNES RÉFRIGÉRÉES, LE NOUVEAU FORMAT QUI DEMARRE EN FRANCE

Ce sont des consignes réfrigérées pensées pour garantir une **flexibilité maximale** aux consommateurs pour un retrait **7/7 et 24/24** - en dehors des horaires d'ouverture des magasins - des courses de produits frais, surgelés et non réfrigérés commandés en ligne sur les sites marchands des enseignes.

Le Royaume-Uni a été le pionnier de ce format en Europe, en réalisant les premières installations il y a quelques années. **Les temps sont mûrs** pour un développement rapide de ces solutions en France et **Epta, unique producteur de solutions pour la réfrigération commerciale en France, se positionne parmi les principaux acteurs.**

LES OBJECTIFS DES DISTRIBUTEURS ET LES AVANTAGES POUR LES CONSOMMATEURS

Plusieurs facteurs poussent les magasins à investir dans cette formule mixte d'achat en ligne et de retrait.

- Tout d'abord, **gagner de nouvelles parts de marché**, en réponse à la croissance des **pure players** on-line en proposant un système qui **combine praticité et développement durable**. En effet, le retrait des achats en consignes réfrigérées réduit fortement **l'empreinte carbone** générée par la livraison à domicile et garantit une meilleure gestion du dernier kilomètre.
- Exploiter au mieux la zone du **centre-ville** qui **redémarre fortement**, comme le démontre la renaissance des magasins de proximité. Les distributeurs misent sur ces **zones stratégiques** pour intercepter le flux de cette nouvelle typologie de consommateurs exigeants et en quête d'une **réponse rapide à leurs attentes**, pendant leurs **déplacements quotidiens**.
- **Augmenter les ventes** grâce à la disponibilité 24/24 de la marchandise et grâce à une **expérience d'achat** nouvelle, **interactive** et pratique.

Christian Le Gousse, Directeur Général Epta France déclare : « *Quelques-unes des principales chaînes nationales ont déjà adhéré à ce nouveau concept et parmi elles*

Intermarché et E.Leclerc, qui se positionnent parmi les plus actives. Elles font actuellement appel à **Epta** pour leurs consignes réfrigérées ». Christian Le Gousse continue « Il s'agit d'une démarche **durable et réussie** qui positionne Epta comme **expert dans les solutions de réfrigération commerciale**, grâce à sa **présence historique sur le marché** avec sa marque Bonnet Névé. Enfin, les enseignes apprécient particulièrement la **simplicité de connexion** entre nos consignes #EPTABricks et leurs plateformes internet »

1ERS RETOURS D'EXPERIENCES : SUR LES FLUX DOMICILE-TRAVAIL



ANGLET - E.LECLERC (Pyrénées-Atlantiques)

-77 casiers (18 réfrigérés et 20 surgelés 39 non réfrigérés). L'installation est récente et profite de l'augmentation des flux des voyageurs grâce à son emplacement stratégique en cœur de ville, devant l'arrêt d'une des lignes de tram.

-Panier moyen : 90 €

1ERS RETOURS D'EXPERIENCES : PARKING



PRIVAS - INTERMARCHÉ (Ardèche)

-27 casiers (15 réfrigérés et
12 surgelés).

-Panier moyen : 70 €

*<https://www.mediametrie.fr/presse/communiqués/barometre-trimestriel-de-l-audience-du-e-commerce-en-france-zoom-e-commerce-alimentaire.php?id=1888>

**<http://www.nielsen.com/fr/fr/insights/news/2018/grande-consommation-e-commerce-la-france-championne-europe.html>

Epta. Advanced solutions for your store.

EPTA - Groupe international spécialisé dans la réfrigération commerciale qui opère au niveau mondial grâce à ses marques **Costan** (1946), **Bonnet Névé** (1930), **George Barker** (1928), **Eurocryor** (1991), **Misa** (1969), **Iarp** (1983) et **Knudsen Køling** (1961). Epta se place, sur le marché national et international, comme partenaire en mesure de produire et de commercialiser des systèmes complets pour la réfrigération, grâce à l'intégration de lignes de produits spécifiques telles que : meubles frigorifiques traditionnels, verticaux et semi-verticaux à température positive, verticaux et horizontaux à température négative, meubles groupe logé, centrales de moyenne et grande puissance, et chambres froides. Epta opère avec 5.000 salariés et a une présence commerciale dans le monde entier. En 2017, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 888 millions d'euros. En 2017 Epta a présenté à Euroshop son nouveau concept "*#EptaExperience is the way*". Ce concept confirme la capacité du Groupe d'allier expertise, innovation et personnalisation dans les solutions proposées pour offrir aux consommateurs finaux une expérience inédite et captivante.

Twitter: [@Epta_Group](#)

Facebook: [Epta](#)

LinkedIn: [EPTA GROUP](#)

Youtube: [EPTAspa](#)

Instagram: [@epta_group](#)

Pour plus d'informations:

Lbdi Communication

Federica Cosmo – email: fcosmo@lbdi.it

Ginevra Fossati - email: gfossati@lbdi.it

Tél. +39 02/43910069 - Fax +39 02/33007120

Skype: LBDI_PR