

Le Vin en France, découvrir son potentiel dans la consommation en CHR.

Rapport sur le vin en France
2023

Réalisé par OPUS



Rapport sur le vin en France

Le rapport sur le vin en CHR en France de CGA par NielsenIQ utilise les données OPUS pour révéler le potentiel du marché du vin dans les établissements français.

Le rapport complet fournit des analyses sur la catégorie du vin en France, permettant aux entreprises de décrypter les nombreuses opportunités du marché CHR notamment la pénétration du vin, la fréquence de consommation et les préférences par type de vin.

En étudiant les évolutions dans le comportement des consommateurs et la dynamique du marché dans les différentes régions de France, ce rapport est un outil puissant pour tout fournisseur, opérateur ou distributeur cherchant à maîtriser d'avantage le marché du vin en CHR en 2023 et au-delà.





Méthodologie

Ce rapport utilise les données consommateurs de l'enquête OPUS – On Premise User Survey (enquête sur les utilisateurs en CHR) – de CGA pour fournir une vision holistique du marché français du vin afin de vous permettre d'adapter votre stratégie.

OPUS interroge les visiteurs en CHR sur :

- Leurs comportements habituels dans l'établissement, y compris les dépenses, les marques, la fréquence des visites, les préférences, etc.
- Les catégories de boissons qu'ils préfèrent dans différents types de lieux, d'occasions, de contextes sociaux ou d'événements.
- Raisons de leur préférence, de leur volonté de dépenser, quels sont les éléments ayant une influence sur le choix du vin, quels sont les pays d'origine préféré, ou encore les raisons du choix de la catégorie et les critères de détermination de la bonne qualité.

Taille de l'échantillon : 5 000 (tous les consommateurs)

Ce rapport examine :

- + Taille de la catégorie : possibilités, pénétration, fréquence et préférences par type de vin
- + Vue d'ensemble des habitudes de consommation du vin et des données démographiques, des attitudes et des comportements des consommateurs.
- + Segmentation par type de vin pour identifier les publics distincts et les chevauchements potentiels.
- + Identification des principaux circuits et occasions de consommation de vin, ainsi que de l'interaction des consommateurs avec ces circuits.
- + Les facteurs qui déterminent les choix en matière de vin, notamment la manière dont les consommateurs commandent du vin dans le secteur CHR et leur potentiel de dépenses.
- + Perception de la qualité du vin par les consommateurs et recommandations pour des stratégies efficaces de communication sur la qualité.
- + Examen des différences régionales au sein de la France afin d'identifier les variations pertinentes du marché.



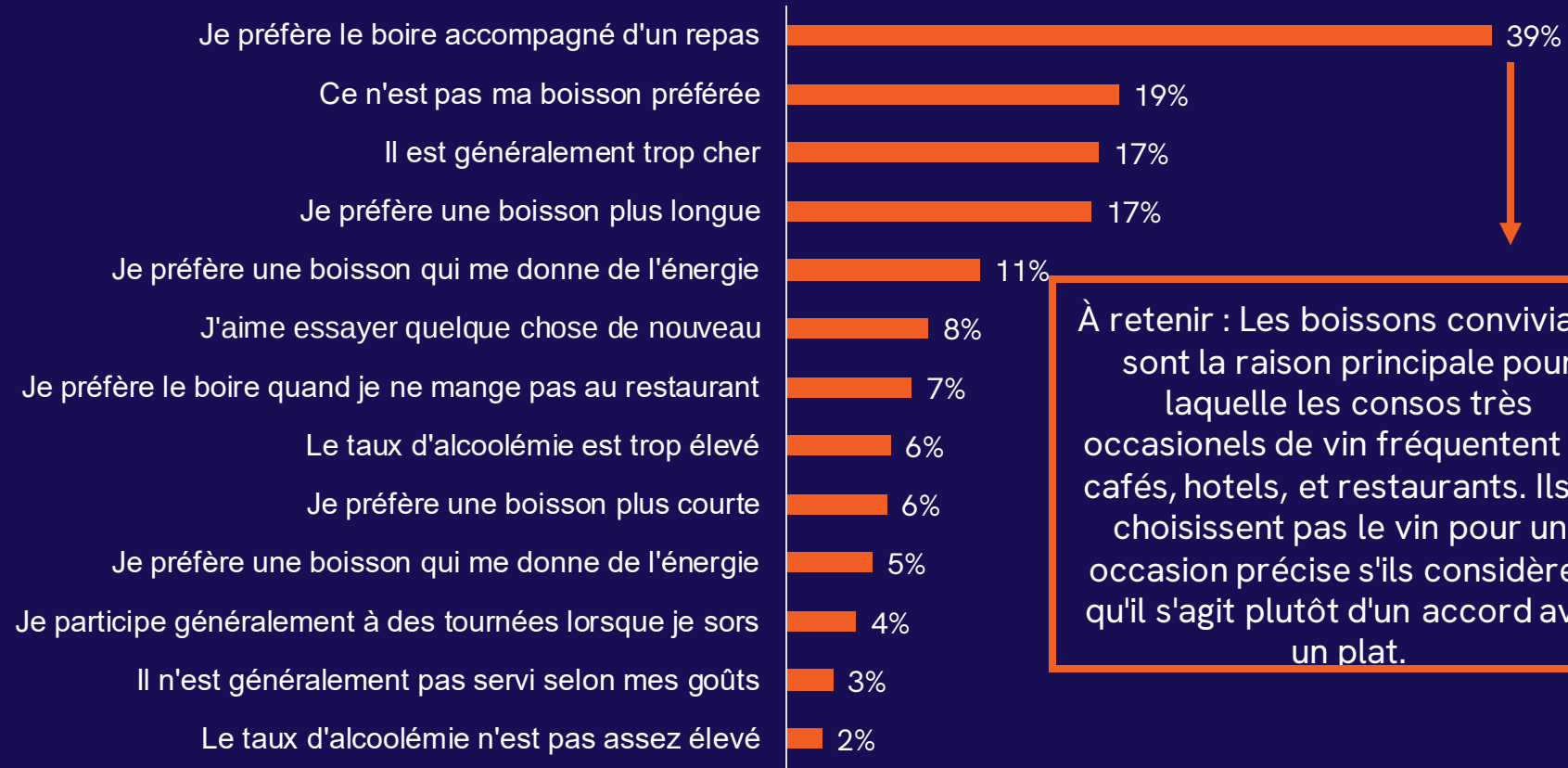
Avec ce report, vous pouvez...

- + Adapter le portefeuille de produits aux préférences et à la demande spécifiques des consommateurs en fonction de l'importance de la demande pour le vin.
- + Élaborer des stratégies de marketing ciblées et renforcer l'engagement des clients.
- + Optimiser les stratégies de distribution en identifiant principaux circuits et occasions de consommation de vin, ainsi que de l'interaction des consommateurs avec ces circuits.
- + Prendre des décisions fondées sur des données en matière de prix, de promotions et d'opérations de marketing.
- + Concevoir des stratégies de communication efficaces pour faire connaître la qualité des vins et adapter les approches en fonction des différences régionales, afin de répondre aux évolutions et aux opportunités spécifiques du marché.



Les consommateurs de vin très occasionnels limitent leur consommation en l'associant davantage au repas, ce qui montre le potentiel d'augmentation des dépenses s'ils peuvent être amenés à s'intéresser à d'autres occasions clés.

Obstacles à une consommation plus fréquente de vin
(Consos très occasionnels)



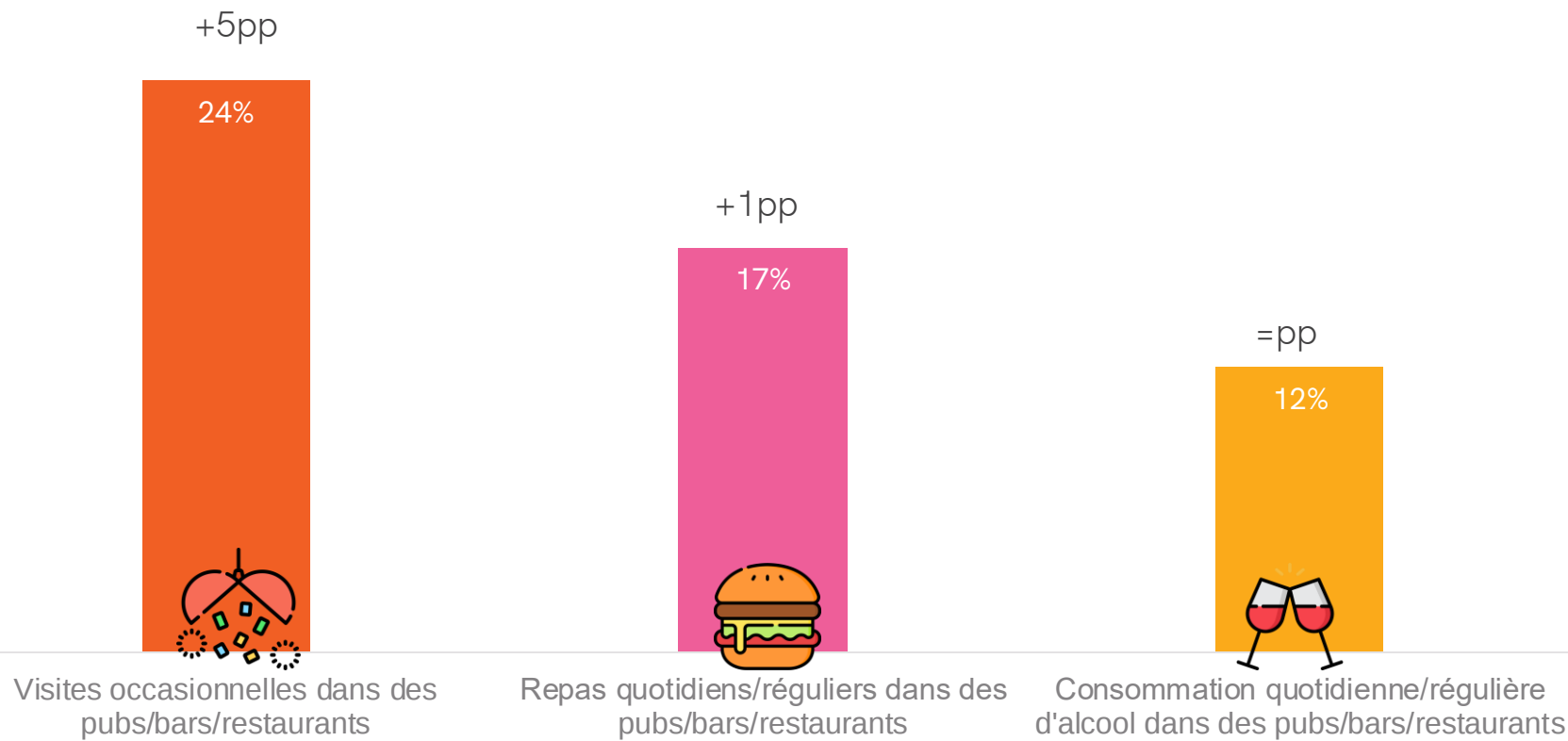
À retenir : Les boissons conviviales sont la raison principale pour laquelle les consos très occasionnels de vin fréquentent les cafés, hotels, et restaurants. Ils ne choisissent pas le vin pour une occasion précise s'ils considèrent qu'il s'agit plutôt d'un accord avec un plat.

EXEMPLE DE DIAPOSITIVE
Source : CGA Wine Insight Report



Les consommateurs de vin vont privilégier les visites en CHR pour des occasions spéciales en 2023.

Projets de priorisation des dépenses au cours des 12 prochains mois en cas de réduction du revenu pour le consommateur de vin indexé vs le consommateur moyen



EXEMPLE DE DIAPOSITIVE
Source : CGA Wine Insight Report



46 %

des consommateurs sont susceptibles de payer plus pour une boisson de meilleure qualité lorsqu'ils se rendent dans un établissement CHR pour une occasion spéciale.

23% ne sont pas enclins à payer plus.

Pourquoi faire confiance à OPUS ?



Une efficacité avérée : OPUS fournit depuis longtemps des informations précieuses sur le secteur CHR, basées sur les interactions générales entre les circuits. OPUS a fait preuve de sa fiabilité et de son efficacité.



Une enquête exhaustive et mise au point : OPUS a affiné ses enquêtes et développé une connaissance approfondie du marché CHR, ce qui lui permet de fournir des réponses à presque toutes les questions approfondies sur le secteur à un coût syndiqué, lui permettant ainsi d'offrir une solution rentable.



La satisfaction des clients au niveau mondial et local : OPUS est très utilisé, reconnu et apprécié par les clients du monde entier, preuve de son efficacité dans les stratégies en CHR à l'échelle mondiale et locale.





Pourquoi CGA ?



Une spécialisation en CHR : L'expérience de CGA dans le secteur CHR est cruciale pour obtenir des informations qui permettent de faire la différence. Les idées génériques n'ont pas de valeur dans ce secteur unique, et la spécialisation de CGA garantit la pertinence et l'impact des idées fournies.



Une compréhension globale du marché: L'OPUS de CGA offre une vision complète et spécialisée du marché CHR. En analysant le comportement des consommateurs, les tendances des catégories, les types de lieux, les marques et les occasions, il fournit une compréhension globale qui peut être utilisée par différentes équipes au sein d'une entreprise, depuis les ventes terrain jusqu'au développement des catégories ou des marques.



Construit par des experts en CHR : L'équipe de CGA est composée de spécialistes des études de consommation en CHR qui possèdent une connaissance et une compréhension approfondies du secteur. Ils utilisent des techniques de recherche de pointe et tirent parti de leur expertise pour fournir des informations claires, exploitables et solides.

Investissement

Prix du rapport complet

6 000 €

Livraison rapide

Ce rapport est déjà disponible à l'achat

Présentation PowerPoint

Les résultats complets sont livrés au format PowerPoint, pour permettre la personnalisation.

Commentaire d'expert

L'expertise de CGA fournit une interprétation approfondie et qualifiée des dernières données, de ce qu'elles signifient pour le marché et des mises en œuvre pratiques pour les fournisseurs et les opérateurs

RAPPORT SUR LE VIN EN FRANCE 2023

Pour nous joindre

Pour obtenir plus de
renseignement et pour
acheter le rapport, veuillez
contacter :

Julien Veyron, directeur des
solutions clients pour la
France

Julien.Veyron@nielseniq.com

Charlie Mitchell, directeur de
la recherche et de l'analyse

Charlie.Mitchell@nielseniq.com.