

# MDD : valoriser par le Premium et le Bio pour reconquérir la PDM perdue



**IRi**  
Growth delivered.

## 26 %

du CA PGC FLS HMSM en 2017

Retour au milieu des années 2000, le niveau de PDM des MDD est au plus bas après 4 ans de guerre des prix.



## -2,4 %

évolution des volumes 2017

Les volumes MDD classiques et la rationalisation des gammes 1er prix sont porteurs de 90% du repli.



## +1,6 %

évolution du prix d'achat 2017

Les enseignes axent leur stratégie vers des gammes engageantes pour leur image et destinées à créer plus de valeur et une adhésion à l'enseigne.



## 54 %

PDM CA écologique

L'axe « mieux consommer » demeure dominé par les distributeurs. Sur les produits écologiques, les MDD restent largement leader alors qu'elles ont perdu plus de 10 pts de part d'offre en 4 ans.



## 40 %

du CA Bio PGC

En Bio, les positions se resserrent également mais les produits enseignes résistent à la poussée des MN en linéaire avec des rotations à la référence mieux orientées.



## 5 %

du CA MDD HMSM

Pour générer l'adhésion, les gammes MDD Premium (gastronomiques et terroir) font jeu égal avec le Bio dans les portefeuilles enseigne en contribuant à 5 % du CA MDD.



## -14 %

catégorie huile d'olive :  
écart de prix MDD Premium vs MN

L'échelle de prix évolue avec l'expansion des MDD premium. Sur l'huile d'olive par exemple, les MN sont restées stables avec un prix moyen unité à 8,50 €.

La montée en puissance des MDD premium, passant de 5,20 € en 2012 à 7,29 € désormais, a en revanche fait évoluer le prix global des MDD à la hausse.

## Pourquoi choisir IRI ?

**Plus rapide :** Des réponses en quelques secondes et non pas en quelques jours ou semaines. Grâce à IRI Liquid Data et IRI Liquid Modelling, seul IRI peut offrir des temps de réponses en temps quasi-réel.

**Plus précis :** Parce que les erreurs peuvent avoir des conséquences importantes, les algorithmes et les méthodologies d'analyses prescriptives IRI identifient et quantifient les actions et les opportunités.

**Reconnue :** Une expertise unique de plus de 30 ans dans l'intégration et l'exploitation de la plus grande base intégrée des Produits de Grande Consommation.

**Fiable :** 95 % des entreprises les plus importantes du secteur des Produits de Grande Consommation, santé et beauté (classement Fortune 500), utilisent les données IRI.

**Certifié :** *Analytics Center of Excellence – ACE* : le plus grand centre d'analyse marketing en Europe, certifié ISO.

## POUR PLUS D'INFORMATION

Contactez **Romain Bruc** – 01 30 06 25 62 – [Romain.Bruc@iriworldwide.com](mailto:Romain.Bruc@iriworldwide.com)

### A propos d'IRI

IRI, le leader mondial dans les domaines du big data, des analyses prédictives et des études prospectives, guide les entreprises du secteur des PGC, de la parapharmacie, les distributeurs et les médias, dans leur croissance. Disponible à la demande, la plus grande base de données intégrées, (panels, cartes de fidélité et médias), est supportée par une technologie exclusive hébergée dans le cloud. IRI accompagne plus de 5000 clients à travers le monde, dans leurs prises de décisions stratégiques, pour gagner en part de marché, répondre aux besoins des consommateurs et délivrer de la croissance. [www.IRIworldwide.com](http://www.IRIworldwide.com)

4, rue André Derain, 78 244 Chambourcy Cedex, +33 (0)1 30 06 22 00



Copyright © 2018 Information Resources, Inc. (IRI). All rights reserved. IRI, the IRI logo and the names of IRI products and services referenced herein are either trademarks or registered trademarks of IRI. All other trademarks are the property of their respective owners.



**IRi**  
Growth delivered