



## Qu'est-ce qui différencie un magasin surperformant d'un magasin sous-performant ?

### Qu'est-ce qu'un magasin surperformant ?



C'est un magasin qui, quel que soit l'environnement dans lequel il évolue (profil shopper / concurrence commerciale), réalise un **meilleur CA PGC au m<sup>2</sup> que ses semblables**.

Objectif : mettre tous les magasins sur un pied d'égalité en termes de facteurs environnementaux afin de ne considérer dans la surperformance que des variables actionnables par le magasin.

### Quel niveau de surperformance ?

*Même surface moyenne dans les 2 groupes*



# 5

différences  
majeures

1. L'**offre** au cœur de la performance : 3000 références PGC en plus dans les magasins surperformants à surface comparable.
2. Un magasin performant génère beaucoup de **trafic sur Noël** (décembre) : ventes en unités sur les catégories festives 37% supérieures à la moyenne chez les surperformants.
3. Un magasin surperformant **démocratise le mieux consommer** : un CA en remise immédiate sur le Bio / l'Ecolo 60% supérieur à la moyenne chez les surperformants.
4. La **MDD classique comme levier fort** de performance : un CA PGC de 33% supérieur à la moyenne chez les surperformants.
5. La **boucherie** (et plus globalement le frais traditionnel) comme atout n°1 des magasins surperformants : un CA boucherie de 42% supérieur à la moyenne chez les surperformants.

**Source étude IRI. Matinée IRI du 29 mai 2018 : les clés de la « reconsommation » en grandes surfaces (étude réalisée sur les 1800-3600m<sup>2</sup>).**

Retrouvez nos publications sur [www.iriworldwide.com](http://www.iriworldwide.com) rubrique Insights.

Les informations communiquées dans ce support ne peuvent être ni amendées ni modifiées. Publication de juin 2018.