



Le marché des Spiritueux

Les spiritueux : un marché dominé par les whiskies et porté par la croissance des alcools blancs. Pesant plus de 55 % des ventes de liquides, les alcools représentent 9 % des ventes du PGCFLS en France (CAD valeur P0511). Les alcools continuent toujours à se développer grâce aux alcools festifs (vodkas, punch & cocktails, tequilas...) et aux whiskies. Ce n'est malheureusement plus le cas au détail du circuit supermarché qui voit ses ventes s'effriter principalement via les contre-performances des anisés et apéritifs, que ne compense pas la forte croissance des alcools blancs (portée par les vodkas). Ce recul des spiritueux en supermarché s'explique par une baisse de leur fréquence d'achat (-0,2 occasion par an).

A nous de renverser cette tendance en attirant les consommateurs vers les catégories en croissance !

Chiffres clés

Les spiritueux :

- 320 millions de litres (-0,4 %).
- 4,1 milliards d'€ (+1,1 %) dont 56 % réalisés en hypermarché.

Les vodkas :

- Un marché de presque 15 millions de litres en forte croissance (+8,3 %)
- 2^e contributeur à la croissance des spiritueux (1^{er} en CAD) grâce aux performances des marques cœur de gamme (62 % des ventes)

Les whiskies :

- 1^{er} marché des spiritueux avec plus de 140 millions d'unités statistiques 70 cl et presque 100 millions de litres.
- 1^{er} contributeur à la croissance.
- 84 % des volumes réalisés par les Blends 12 ans avec William Peel leader incontesté : PDM 21,3 % (42 % des gains).

PDM Volume / Total spiritueux : SM P0511



TOP 10 des marques spiritueux en SM
Vente volume en milliers de litres : CAM P0511



L'organisation du rayon

- **LEVIER 1** : Segmenter votre rayon pour faciliter la lecture du linéaire.
- **LEVIER 2** : 3 leaders répartis sur l'ensemble du rayon, pour inciter le consommateur à circuler devant toute la gamme spiritueux.
- **LEVIER 3** : Faciliter le choix en positionnant les références les plus recherchées et les marques fortes au cœur de votre rayon pour développer son attractivité.

Astuces : Favoriser la largeur de gamme plutôt que la profondeur dans les petites surfaces.

Les incontournables du rayon

ANISES : Ricard, Pastis 51 et Berger Blanc, Pastis Belle France 1 l et 50 cl

WHISKIES : William Peel, Label 5, Grant's, Clan Campbell, Aberlour et Glenfiddich, Glen Dew blend Belle France

ABV : Martini

PORTOS : Cruz et Pitters, Porto Rochez rouge et blanc Belle France, Pineau des Charentes blanc et rosé Belle France, Muscat de Rivesaltes AOC Belle France, Rivesaltes tuilé AOC Belle France

VODKAS : Poliakov, Eristoff et Sobieski

TEQUILA : San José

GINS : Gordon's et Old lady's

RHUMS : Negrita, Dillon, Old nick, Charrette et Havana, Rhum blanc Belle France, Sucre de canne Belle France

LIQUEURS : Get 27, Malibu, Baileys, Manzanita, Cointreau, Grand Marnier, Anisette, Heritier Guyot, Crème de Cassis Belle France, Crème de mûre Belle France, Crème de pêche Belle France, Crème de Cassis Délices de Belle France

PUNCHS & COCKTAILS : Old Nick et William Pitterson

APSA : Mister Cocktail



Plans de masse

150 m² : 2 éléments de 1 m



400 m² : 2,5 éléments de 1,33 m



900 m² : 5 éléments de 1,33 m



Sens de circulation →