



## NielsenIQ acquiert CGA pour mettre en place le suivi n°1 du marché hors-domicile

L'acquisition de CGA établit la première vision exhaustive du marché, combinant ventes en magasin et dans les établissements hors-domicile

**10 juin 2022** - NielsenIQ, société mondiale de services d'information, a annoncé l'acquisition de CGA, l'expert de référence pour la consommation hors-domicile. Cette acquisition concrétise la collaboration entre NielsenIQ et CGA initiée en 2009, et va donner naissance au suivi des boissons alcoolisées le plus innovant et le plus complet.

NielsenIQ et CGA vont s'unir et optimiser la couverture des différents circuits, en éliminant les angles morts pour les clients et en offrant une vision exhaustive du marché, incluant le hors-domicile ou *on trade* (CHR : cafés hôtels restaurants) et les ventes en magasins ou *off trade*. Il s'agit d'une étape non seulement sans précédent pour l'industrie des boissons alcoolisées, mais également passionnante car elle associe l'envergure sans équivalent de NielsenIQ, la fiabilité de ses données et sa plate-forme innovante, au suivi de référence de CGA.

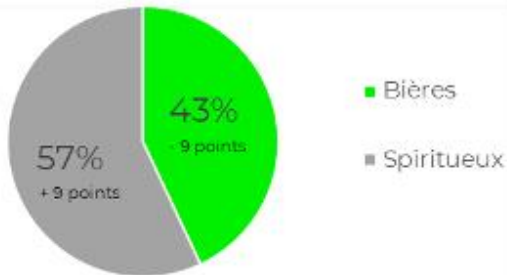
À l'échelle mondiale, le marché des boissons alcoolisées représente plus de 1,600 milliards de dollars et devrait croître de 7 % au cours des cinq prochaines années. En France, le circuit CHR a vu s'écouler 14 millions de litres de spiritueux, et plus de 150 millions de litres de bières en 2021 selon le suivi CGA. La vision simultanée des 2 circuits va faciliter la compréhension des enjeux par les acteurs de l'industrie.

## Bières et Spiritueux, un rapport de force désormais similaire en CHR et GMS

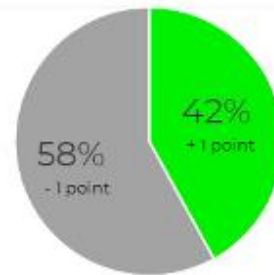
### Parts de marché valeur des alcools en CHR et GMS

100% Spiritueux + Bières | Janvier à mars 2022 – évolution vs. Janvier à mars 2020.

#### Cafés-Hôtels-Restaurants (CHR)



#### Grandes et Moyennes Surfaces (GMS)



Sources: NielsenIQ ScanTrack (Hypers, Supers, Proximité, e-commerce) et CGA  
© 2022 Nielsen Consumer LLC. All Rights Reserved.



En raison de la fragmentation des circuits, les acteurs mondiaux des boissons ont besoin d'une lecture cohérente de leurs ventes multicanales pour envisager leurs futurs développements. Pour permettre cette croissance, les données et les actifs de CGA seront entièrement intégrés à la plateforme Connect de NielsenIQ, fournissant aux acteurs du marché des données précises et des solutions analytiques leur permettant de rester compétitifs. La possibilité de visualiser et d'analyser rapidement les données permettra aux clients de comprendre l'interaction entre les performances on et off trade pour identifier les tendances et obtenir une vision complète du marché.

*“Disposer d'une bonne visibilité sur les ventes on trade est capital pour nos clients du secteur des Boissons, étant donné le volume considérable écoulé dans ce circuit. La fermeture des bars, des restaurants et des discothèques pendant le COVID a confirmé la perméabilité entre les canaux on trade et off trade”, déclare Kim Cox, SVP Client Success chez NielsenIQ. “L'intégration des données CGA dans notre plate-forme Connect est essentielle pour comprendre l'interaction entre on trade et off trade, pour analyser les activités de nos clients sur tous les canaux et fournir la vue la plus complète des performances commerciales.”*

*“La consommation hors-domicile génère un chiffre d'affaires considérable, le consommateur étant disposé à y payer davantage pour consommer dans un cadre particulier et bénéficier d'interactions sociales”, a déclaré Phil Tate, CEO de CGA. “Si vous observez séparément des données on trade et off trade, vous aurez des angles morts en termes de mesure du marché, d'analyses commerciales et en termes d'insights clients.”*

## Sur le premier trimestre 2022, vodkas et liqueurs sont les seuls spiritueux à renforcer leurs positions en CHR comme en GMS

### Evolution des parts de marché valeur

100% Spiritueux | Janvier à mars 2022 vs. Janvier à mars 2020



CHR		GMS
-3.1pts	Whiskies	-1.4pts
+0.2pt	Anisés	-1.4pts
+3.1pts	Vodkas	+0.8pt
-2.3pts	Rhums	+1.1pts
+2.4pts	Liqueurs	+1.1pts



Sources: NielsenIQ ScanTrack (Hypers, Supers, Proximité, e-commerce) et CGA  
© 2022 Nielsen Consumer LLC. All Rights Reserved.



*"Grâce à cet investissement, NielsenIQ s'associe une nouvelle fois à une entreprise de premier plan qui fournit des solutions uniques et tout à fait complémentaires avec nos propres capacités de mesure, d'analyse et d'insights", déclare Xavier Ségalié, Directeur Général de NielsenIQ en France. "Notre volonté d'investir et d'innover reste une priorité absolue afin d'offrir à nos clients la couverture des marchés la plus complète et la plus pertinente."*

#

### À propos de NielsenIQ

NielsenIQ, entreprise globale de services et d'informations, fournit le meilleur suivi des consommateurs et du commerce à travers le globe, grâce à la compréhension la plus connectée, la plus complète et la plus actionnable d'un consommateur omnicanal et en pleine mutation. NielsenIQ est non seulement la référence pour les industries que nous couvrons, mais préfigure aussi le prochain siècle de mesure de la consommation et de la distribution. Nos données, nos insights connectés et nos prévisions modélisées optimisent les performances des enseignes et entreprises des PGC, les rapprochant au plus près des communautés qu'elles desservent et contribuant à leur croissance. NielsenIQ, société du portefeuille d'Advent International, est présente dans plus de 90 pays, couvrant plus de 90% de la population mondiale. Pour plus d'informations, merci de visiter [nielseniq.com](https://nielseniq.com).

### À propos de CGA

CGA Strategy Ltd est le cabinet de conseil, données et études, expert du marché de l'alimentation et des boissons hors foyer, spécialisé dans les mesures de marché, les études consommateurs et le repérage des meilleures implantations. Ce qui distingue CGA, c'est sa

capacité unique à accéder aux trois types de données clés (offre, demande et consommateur), puis à les combiner afin de fournir l'image la plus complète et la plus précise possible de tous les acteurs du secteur de la restauration hors foyer. Depuis ses bureaux de Manchester, au Royaume-Uni, et de Chicago, aux États-Unis, les experts de CGA travaillent avec un grand nombre des plus grandes marques au monde, notamment des fabricants de boissons, des fournisseurs et grossistes en alimentation, ainsi que des détaillants de pubs, de bars et de restaurants, ainsi que des entités gouvernementales. Fondée en 1992, CGA a pour mission d'utiliser ses bases de données et sa connaissance approfondie de l'industrie des loisirs pour donner à ces marques un avantage concurrentiel et les amener là où elles veulent être, plus rapidement. Pour en savoir plus, visitez le site : [CGA Home - CGA \(cgastrategy.com\)](http://CGA Home - CGA (cgastrategy.com))