

Panel distributeurs et consommateurs : Fondamentaux des panels

Ref: M0002 / MAJ 13/03/2026

Descriptif de la formation

Comprendre et analyser les panels permet de mieux maîtriser son marché et ses composantes. L'interprétation des données abonde les réflexions stratégiques et améliore les prises de décision cruciales

Modalités

- **Date et lieux**
 - Date à définir
 - En présentiel
- **Durée**
 - 2 jours (14h) - flexible
- **Prix**
 - Inter entreprise : à partir de 3 000 € HT de 4 à 12 apprenants
 - Intra entreprise : sur demande
- **Public visé**
 - Chef de produit
 - Responsable commercial
 - Analystes data
- **Prérequis**
 - Excel de base (filtres, tri, tableaux croisés), aucune connaissance statistique requise
- **Délai d'accès**
 - 10 jours
- **Accessibilité**
 - Accessible aux personnes en situation de handicap
- **Délais d'accès**
 - 1 à 6 semaines

- Formation qualifiante : Non
- Formation certifiante : Non

Contact

 Karl GAUTIER

 formation@solutio-group.fr

 02.23.47.63.85

Objectifs de la formation

- Comprendre les deux panels : distributeur et consommateur
- Savoir lire les principaux KPI distributeurs (CA, volumes, PDM valeur / volume, DN, DV, demande/vmh, offre/linéaire, prix, promotion)
- Savoir lire les principaux KPI consommateurs : recrutement/pénétration, fréquence d'achat, panier moyen
- Lire et interpréter les KPI de base pour un gencod poids fixe (unité) et pour un poids variable (kg / €)
- Réaliser une première analyse descriptive et extraire des enseignements simples (résultats, explications, tendances)

Programme de la formation

1ère journée :

Introduction et vocabulaire (1h)

- Définitions : comprendre les panels distributeurs et consommateurs, PDM, DN/DV, TAC (tronc d'assortiment commun). (Sources : NielsenIQ /IRI Circana/ Kantar)
- CA, volumes, PDM % valeur / volume, DN, DV, demande/vmh (vente moyenne hebdomadaire), offre/linéaire, prix, promotion
- Définition des principaux KPI pour chaque panel

Construction des panels et principes (2h)

- Recrutement échantillon
- Saisie (scan, tickets)
- Relevé magasin
- Pondérations, limites (ex. hors foyer, hors consommation immédiate)

Intervenants et rôles (1h)

- Fournisseurs (NielsenIQ, IRI Circana, Kantar), distributeurs, industriels, instituts, équipes internes. (Qui fournit quoi, fréquence, livrables)

Panel distributeurs et consommateurs : Fondamentaux des panels

Ref: M0002 / MAJ 13/03/2026

Descriptif de la formation

Comprendre et analyser les panels permet de mieux maîtriser son marché et ses composantes. L'interprétation des données abonde les réflexions stratégiques et améliore les prises de décision cruciales

Modalités

- **Date et lieux**
 - Date à définir
 - En présentiel
- **Durée**
 - 2 jours (14h) - flexible
- **Prix**
 - Inter entreprise : à partir de 3 000 € HT de 4 à 12 apprenants
 - Intra entreprise : sur demande
- **Public visé**
 - Chef de produit
 - Responsable commercial
 - Analystes data
- **Prérequis**
 - Excel de base (filtres, tri, tableaux croisés), aucune connaissance statistique requise
- **Délai d'accès**
 - 10 jours
- **Accessibilité**
 - Accessible aux personnes en situation de handicap
- **Délais d'accès**
 - 1 à 6 semaines

- Formation qualifiante : Non
- Formation certifiante : Non

Contact

👤 Karl GAUTIER

✉ formation@solutio-group.fr

☎ 02.23.47.63.85

Programme de la formation (suite)

Principaux KPI et lecture de reports (3h)

KPI distributeur :

- CA, volume, PDM valeur/volume, DN (Distribution Numérique), DV (Distribution Valeur), demande/vmh (vente moyenne hebdomadaire), offre linéaire, prix, promotion, élasticité basique. recrutement/pénétration, fréquence d'achat, panier moyen,
- GENCOD : unités, CA, PDM % valeur/volume, DN/DV, prix moyen €/unit
- Poids variable : kg vendus, €/kg moyen, CA total, PDM (kg) vs PDM (€)

KPI consommateur :

- Recrutement/pénétration
- Fréquence d'achat
- Panier moyen

Exercice Excel : calculer €/kg et conversion en unité équivalente

Schéma d'analyse simple (2h)

- 5 étapes : 1) collecte de la data → 2) nettoyage → 3) agrégation → 4) KPIs → 5) insight & recommandation. Application sur mini-cas

Cas concrets courts (2h)

- Lecture d'un extrait de rapport NielsenIQ (ex : évolution CA vs PDM) ; interprétation en groupes

Évaluation formative & QCM de fin de module (1h)

- QCM + correction collective
- Cas 1 (Gencod) : mini jeu de données enseignes X/Y

Panel distributeurs et consommateurs : Fondamentaux des panels

Ref: M0002 / MAJ 13/03/2026

Descriptif de la formation

Comprendre et analyser les panels permet de mieux maîtriser son marché et ses composantes. L'interprétation des données abonde les réflexions stratégiques et améliore les prises de décision cruciales

Modalités

- **Date et lieux**
 - Date à définir
 - En présentiel
- **Durée**
 - 2 jours (14h) - flexible
- **Prix**
 - Inter entreprise : à partir de 3 000 € HT de 4 à 12 apprenants
 - Intra entreprise : sur demande
- **Public visé**
 - Chef de produit
 - Responsable commercial
 - Analystes data
- **Prérequis**
 - Excel de base (filtres, tri, tableaux croisés), aucune connaissance statistique requise
- **Délai d'accès**
 - 10 jours
- **Accessibilité**
 - Accessible aux personnes en situation de handicap
- **Délais d'accès**
 - 1 à 6 semaines

- Formation qualifiante : Non
- Formation certifiante : Non

Contact



Karl GAUTIER



karl.gautier@solutio-group.fr



06.86.04.10.91

Programme de la formation (suite)

2ème journée

Focus sur les innovations par une approche des 2 panels (4h)

- Présentation des innovations via les panels distributeurs et consommateurs et KPI à suivre pour réussir son lancement de produit
- Partage de key-learnings & benchmark sur des innovations réussies

Étude concrète de 4 innovations (3h-4h)

- Évaluation, restitution et présentation de 2 à 4 cas potentiels afin de valider les compétences acquises

Résultats attendus

- Lecture et compréhension des panels distributeurs et consommateurs
- Maîtriser les KPI pour alimenter les indicateurs de performance de sa marque/gamme
- Identifier les leviers d'opportunités pour alimenter ses réflexions stratégiques

Moyens pédagogiques

- Exposés, démonstrations Excel, travail en sous-groupes sur mini-jeux de données, supports PDF

Validation & preuves d'acquis

- QCM et cas pratique de synthèse