

LE POINT DE VUE DES CHEFS DE RAYON

Avec



Le spécialiste de l'outsourcing commercial

Au final, le triple net fait-il baisser les prix ?



Non "Les prix ont plutôt augmenté"
déclarent les sondés de la région Est

Non "Les prix sont déjà fixés"
déclarent les sondés de la région Nord

Non "Le changement de facturation
n'a entraîné aucune baisse des prix"
déclarent les sondés des régions Est, Nord et Sud-Ouest

Non "Ce sont les relevés dans
les magasins concurrents qui font
bouger les prix"
déclarent les sondés de la région Nord

= "Je suis les recommandations en
provenance de la centrale"
déclarent les sondés de la région Nord

Oui "La baisse a été conséquente
dans nos linéaires"
déclarent les sondés des régions Est, Nord et Sud-Est

Oui "Mais c'est avant tout pour
s'aligner sur la concurrence"
déclarent les sondés de la région Est

Oui "Si l'on obtient des réductions
fournisseurs, on peut alors appliquer
une baisse de prix en magasins"
déclarent les sondés de la région Nord

Ci-dessus la réponse de 1518 chefs de rayon en grandes surfaces interrogés par Distriplus du 25 au 30 mai 2009.
Nombre de PdV interrogés : Auchan : 60 / Bureau Vallée : 24 / Carrefour : 158 / Carrefour Market : 321 / Cora : 40 / Fnac : 10 / Géant : 75 / ITM : 385 / Leclerc : 150 / Monoprix : 60 / Super U : 230 / Metro : 5



Brigitte Burman, fondatrice de Distriplus, propose depuis 10 ans des forces de vente, supplétives ou permanentes, aux industriels de la grande consommation – des grands comptes comme des PME – qui souhaitent dynamiser leur chiffre d'affaires tout en optimisant leur retour sur investissement.

www.distriplus.org