

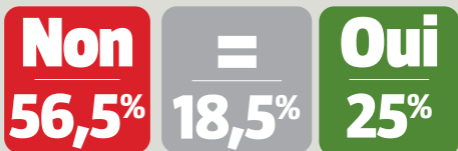
# LE POINT DE VUE DES CHEFS DE RAYON

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](http://www.distriplus.org)