

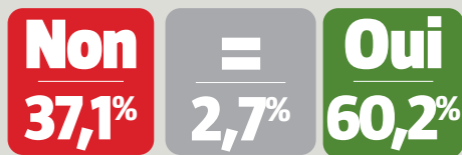
# LE POINT DE VUE DES CHEFS DE RAYON

Avec



Le spécialiste de l'outsourcing commercial

## Autorisez-vous la PLV en rayon ?



**Oui** "La PLV permet de dynamiser le rayon et de faire de belles mises en avant"

déclarent les sondés des régions Nord et Sud-Ouest

**Oui** "A condition que rien ne dépasse en rayon afin de ne pas gêner les caméras"

déclarent les sondés de la région parisienne et de Bretagne

**Oui** "Oui, mais uniquement sur des opérations nationales"

déclarent les sondés de la région Est

**Oui** "Surtout la PLV avec séparateur facilitant la mise en rayon"

déclarent les sondés de la région Sud-Ouest

**=** "Cela dépend de la taille de la PLV et la décision est laissée à l'appréciation du chef des ventes"

déclarent les sondés de la région Nord

**Non** "Nous n'acceptons aucune PLV ni aucun sticker sur les produits"

déclarent les sondés des régions parisienne, Est et Nord

**Non** "Elle masque la visibilité en rayon"

déclarent les sondés du Sud-Ouest

Ci-dessus la réponse de 1702 chefs de rayon en grandes surfaces interrogés par Distriplus du 22 au 27 juin 2009.

Nombre de PdV interrogés : Auchan : 68 / Bureau Vallée : 20 / Carrefour : 139 / Carrefour Market : 350 / Cora : 40 / Fnac : 10 / Géant : 80 / ITM : 450 / Leclerc : 160 / Monoprix : 75 / Super U : 265 / Metro : 5 / Office Depot : 10 / Saturn : 10 / Top Office : 10



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)