

## LE POINT DE VUE DES CHEFS DE RAYON

Avec  
**DISTRIPUS**

**Exclusif**  
Points de Vente

Le spécialiste de l'outsourcing commercial

### L'annonce "Manger moins salé et moins sucré" a-t-elle eu une influence sur vos ventes ?

**Oui**  
23,2%

**Non**  
53%

**Nsp**  
23,8%

**"On assiste à une arrivée massive de produits à teneur en sel réduite dans les rayons; les clients semblent séduits"**

déclarent les chefs de rayon de la région Ouest

**"Cela favorise la vente des produits de grandes marques et les gammes premium"**

déclarent les chefs de rayon de la région Sud-ouest

**"On constate une évolution générale des modes de consommation; et ce pas uniquement en raison des mentions et allégations"**

déclarent les chefs de rayon de Lyon

**"C'est un fait avéré sur les produits frais (notamment le jambon), mais pas en épicerie"**

déclarent les chefs de rayon de la région Est

**"Peu, voire pas d'impact"**

déclarent les chefs de rayon des régions Est, RP et Lyon

**"Peut-être un peu plus d'actions sur le sucré de la part des industriels, mais peu d'effet sur les habitudes des consommateurs, qui continuent à se faire plaisir avant tout, et à bénéficier des promos"**

déclarent les chefs de rayon de la région Nord

**"Non, et pourtant, les industriels créent de nouvelles recettes "moins salées", "moins sucrées", ou "sans huile de palme"**

déclarent les chefs de rayon des régions Est

#### DONNÉES PAR ENSEIGNE

	Favorable	Défavorable	Nbre de nsp
Auchan	42,86%	47,14%	10%
Carrefour	50%	30%	20%
Carrefour Market	22%	50%	38%
Casinos	16,67%	55,56%	27,78%
Cora	15%	70%	15%
Géant	10%	50%	40%
Intermarché	33,82%	47,06%	19,12%
Leclerc	40%	40%	20%
Super U	15%	70%	15%
<b>Total Général</b>	<b>23,24%</b>	<b>52,97%</b>	<b>23,78%</b>

#### DONNÉES PAR SECTEUR

	Favorable	Défavorable	Nbre de nsp
Est	3,70%	53,70%	42,59%
Lyon	37,04%	29,63%	33,33%
Nord	0%	25%	75%
Ouest	30,30%	48,48%	21,21%
RP	17,65%	70,59%	11,76%
Sud-Est	60%	40%	0%
Sud-Ouest	25,71%	74,29%	0%
<b>Total Général</b>	<b>23,24%</b>	<b>52,97%</b>	<b>23,78%</b>

### DISTRIPUS



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)

Ci-dessus, les réponses de 2155 chefs de rayon en grandes surfaces interrogés par Distriplus pendant la semaine du 21 mars 2011.

**Nombre de Pdv interrogés:**  
Auchan : 80 / Carrefour : 150 /  
Carrefour Market /Champion: 450 / Casino : 30 /  
Cora : 40 / Géant : 75 / Leclerc : 250 /  
Super U : 230 / ITM : 850