

Prévente du 5 sept. au 30 nov. 2022

BAROMÈTRE ETI PME 2023

MARQUES NATIONALES

LA MESURE DE LA SATISFACTION
DE VOTRE PRESTATION PAR LES
DISTRIBUTEURS

Présentation

CONTACT : Thibault MERCIER (tmercier@bossman-consultants.com)
tél : 02.40.35.08.08



BOSSMAN CONSULTANTS

CE QUE PENSENT LES INDUSTRIELS



« Le Baromètre ETI PME est un outil approprié avec un effet miroir utile sur le management/motivation des équipes et sur les orientations clients indispensables pour la construction des politiques commerciales/marketing. »

Laurent CAVARD, DG ALTHO

« Le baromètre ETI PME est un outil qui permet non seulement de prendre du recul sur la manière dont nous sommes perçues mais aussi d'impliquer l'ensemble des services dans une logique d'amélioration continue. »

Frédéric BOURGET, DG / DM / CEO LAITERIE LE GALL

« Un excellent outil de suivi de la perception de l'entreprise, qui permet de nous positionner et de rechercher une dynamique sur nos zones de progrès. »

Jean CHANAS, DG IDEAL

CE QUE PENSENT LES DISTRIBUTEURS



« La qualité de la relation commerciale est de plus en plus un élément de différenciation pour les PME et les distributeurs. Depuis longtemps, SYSTÈME U est conscient par son histoire et ses valeurs que la PME ne peut être traitée de la même façon qu'une multinationale. Aussi, le discernement dans la relation commerciale entre les grands groupes et la PME doit être ancré dans nos méthodes. Par conséquent le baromètre ETI/PME de BOSSMAN CONSULTANTS devient un outil de management pour s'assurer que nos engagements soient respectés à tous les échelons de l'entreprise. »

**Karine PEIL, Chef de Groupe Frais Non Laitier,
Madame PME, SYSTÈME U**

« Le Baromètre ETI PME est un outil efficace qui permet d'avoir une vraie lecture de notre performance sur certains critères qui sont importants pour nous, comme la qualité de la relation commerciale et le professionnalisme de nos collaborateurs »

**Gwenn VAN OOTEGHEM,
Directeur Général Adjoint, INTERMARCHÉ**

CHAQUE DISTRIBUTEUR AVEC QUI VOUS ÊTES EN CONTACT DIRECT, ÉVALUE, **SUR UNE ÉCHELLE DE 0 A 10**, LE NIVEAU DE PERFORMANCE DE VOTRE ENTREPRISE AUTOUR DE **6 THÉMATIQUES** :

RELATION COMMERCIALE ET COLLABORATION

*Partenariat commercial,
Communication sur la stratégie,
Réactivité...*

CATEGORY MANAGEMENT

*Merchandising,
Infos marchés,
Rôle sur l'image de la catégorie...*

MARKETING

*Notoriété des marques,
Soutien à la commercialisation,
Innovation, digital,
solutions de vente à emporter...*

LOGISTIQUE

*Respect des délais,
Taux de service,
Packagings adaptés...*

SERVICE CLIENT

*Traitement des litiges,
procédures gestion de crise efficaces, ...*

RSE

*Adhésion politique RSE du distributeur,
transparence stratégie RSE,
suppression des substances
controversées,...*

VOTRE ENTREPRISE EST ÉVALUÉE PAR
L'ENSEMBLE DES SERVICES
ACHATS, MARKETING, CATMAN, LOGISTIQUE,
CHEFS DE MAGASIN, CHEFS DE RAYON...



VOUS DISPOSEZ AINSI D'UNE **VISION GLOBALE**
DE VOTRE NIVEAU DE PERFORMANCE.



VOUS POUVEZ COMPARER, POUR CHAQUE THÉMATIQUE
ET POUR CHAQUE ENSEIGNE,
LE NIVEAU DE PERFORMANCE DE VOTRE ENTREPRISE
AVEC CELUI DE **VOS PRINCIPAUX CONCURRENTS**



VOUS IDENTIFIEREZ RAPIDEMENT
VOS POINTS DE FORCE ET VOS AXES D'AMÉLIORATION



DEUX MODULES DISPONIBLES



MODULE CENTRALES



QUESTIONNAIRE EN LIGNE
ENVOYÉ AUX
INTERLOCUTEURS
DES ENSEIGNES
PARTICIPANTES



COMPLÉTÉ PAR
DES **ENTRETIENS**
TÉLÉPHONIQUES
POUR APPROFONDIR LES
RÉSULTATS CHIFFRÉS



MODULE POINTS DE VENTE



QUESTIONNAIRE EN LIGNE
ENVOYÉ :
- AUX DIRECTEURS ET CHEFS DE RAYON
DE POINTS DE VENTE
AUPRÈS D'UN ÉCHANTILLON REPRÉSENTATIF
DE POINTS DE VENTE (ENSEIGNE, HM/SM)



UN OUTIL DE PILOTAGE

QUI VOUS PERMET DE MESURER LA SATISFACTION DE LA PRESTATION QUE VOUS PROPOSEZ.



UN OUTIL DE BENCHMARK

QUI VOUS PERMET DE COMPARER VOTRE NIVEAU DE PERFORMANCE AVEC LES CONCURRENTS.



UN OUTIL DE MANAGEMENT

QUI VOUS PERMET DE MESURER L'ÉVOLUTION DE VOTRE PERFORMANCE.



UN OUTIL DE CONTRÔLE

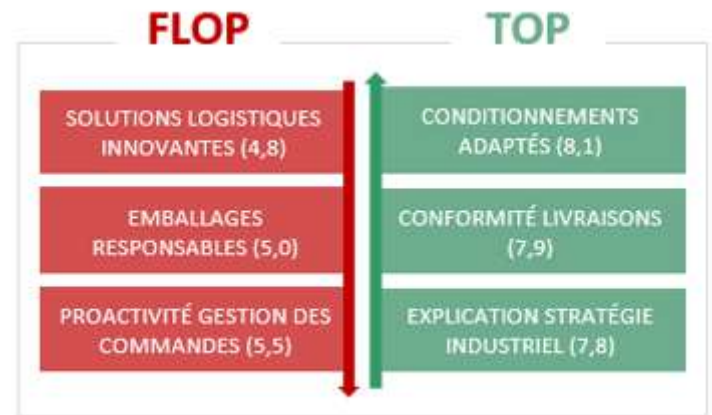
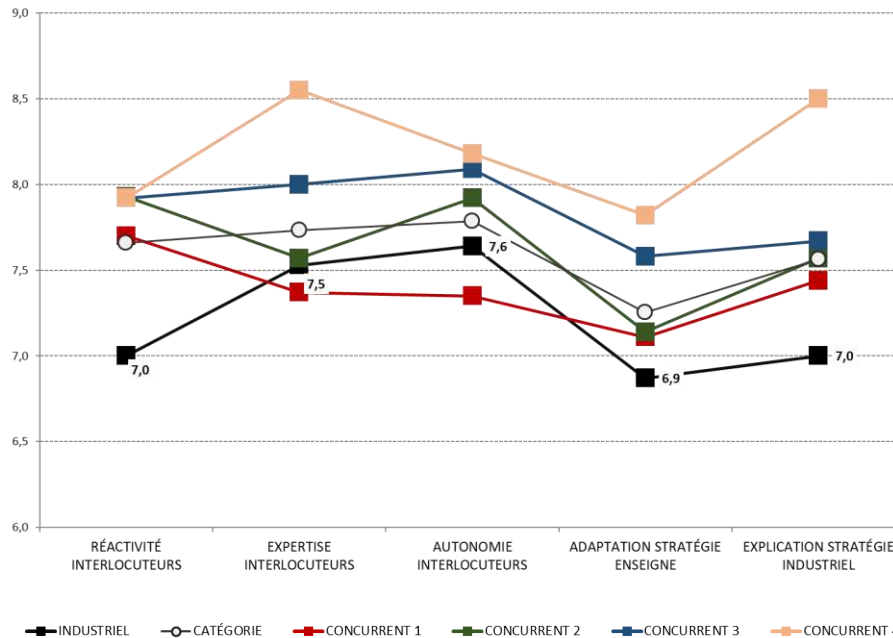
QUI VOUS PERMET DE VOUS ASSURER QUE VOTRE STRATÉGIE EST BIEN PERÇUE PAR LES DISTRIBUTEURS ET LES UTILISATEURS.



LES PLUS DU BAROMÈTRE

- **UN RAPPORT SYNTHÉTIQUE** POUR UNE UTILISATION EFFICACE
- **DES REPRÉSENTATIONS GRAPHIQUES,** FACILEMENT INTERPRÉTABLES
- **UNE PRÉSENTATION DES ATTENTES** POUR IDENTIFIER LES ENJEUX À VENIR
- **DES TÉMOIGNAGES** POUR ILLUSTRER LES RÉSULTATS CHIFFRÉS

EXEMPLES DE RESTITUTION



UN LIVRABLE OPÉRATIONNEL

NOUS RESTITUONS LES RÉSULTATS DE MANIÈRE À CE QU'ILS SOIENT LE PLUS OPÉRATIONNEL POSSIBLE POUR LES DIFFÉRENTES ÉQUIPES.

5 SEPT. – 30 NOV. 2022

**PRÉVENTE : BÉNÉFICIEZ DE 5% DE REMISE SUR LES
MODULES CONCERNÉS**

2 JANVIER – 17 MARS 2023

SOUSCRIPTION DES INDUSTRIELS

MARS-DÉBUT AVRIL

COMPILATION DES BASES DE DONNÉES, CRÉATION,
VALIDATION ET TEST DU QUESTIONNAIRE EN LIGNE

AVRIL - JUIN

TERRAIN ONLINE ET INTERVIEWS TÉLÉPHONIQUES,
RELANCES

JUILLET - SEPTEMBRE

ANALYSE, RÉDACTION ET SYNTHÈSE

À PARTIR DE MI-SEPT. 2023

PUBLICATION DES RÉSULTATS