



Baromètre ETI PME Marques Nationales : les tendances de 2022.

Les ETI PME, des acteurs toujours plus au cœur des stratégies des distributeurs GMS.

Dans un contexte difficile lié aux problèmes d'approvisionnements et à la hausse des matières premières, les ETI/PME sont les premières à souffrir des relations tendues avec les distributeurs. Malgré cela, les ETI/PME sont au cœur des stratégies des enseignes de grande distribution. Celles-ci ont un rôle à jouer dans la diversification de l'offre et en e-commerce.

Ce qu'il faut retenir :

- Afin de répondre aux enjeux des fournisseurs et distributeurs, le cabinet Bossman Consultants a ajouté, aux items du Baromètre ETI PME, une thématique *Digital* : il en ressort que des items tels *l'accompagnement au développement e-commerce*, *les recommandations e-merchandising* ou encore *les solutions digitales*, suscitent une certaine attente de la part des distributeurs. Force est de constater que les fournisseurs ont des progrès à faire en la matière.
- Autre thématique d'actualité, la *RSE* est assez satisfaisante (notamment à travers la *transparence des stratégies RSE* des fournisseurs, la *suppression des substances controversées*), même si des progrès sont encore à faire notamment au niveau des *emballages*.
- De manière plus générale, les résultats de cette édition 2022 mettent en avant certaines catégories, qui se détachent et offrent ainsi meilleure satisfaction aux distributeurs : ainsi les *Conserves de poisson*, *l'Entretien*, qui poursuit son redressement depuis 2020 et la crise sanitaire, et la *Bio/diététique* constituent le podium 2022.
- Les trois enseignes les plus satisfaites par les prestations des ETI-PME sont en 2022 Carrefour, Provera (comme en 2021) et Intermarché.
- Deux thématiques sont toujours très attendues des distributeurs : la *Relation commerciale* et le *Category management*. Ainsi, les fournisseurs sont tenus, d'une part, de *s'adapter à la stratégie de l'enseigne*, d'être *expert sur leur marché* et de faire preuve de *réactivité*, et d'autre part, de *participer activement à la recherche de croissance de la catégorie et à la création de valeur*, tout en préconisant de justes *recommandations d'assortiment et de merchandising*.
- Côté *Expertise marché* et *Réactivité*, les fournisseurs appréhendent bien ces aspects. En revanche, ils doivent encore optimiser leur capacité à *s'adapter à la stratégie* des distributeurs et à la *recherche de croissance de l'ensemble de leur catégorie*.
- Côté fournisseurs, les attentes envers les distributeurs s'organisent autour de la *Stratégie/Organisation* et de la *Relation commerciale*. La notion de *partenariat durable*, avec notamment la *fiabilité des interlocuteurs*, ou encore le *respect des engagements contractuels*, constituent aujourd'hui de véritables enjeux pour les distributeurs.

Présentation de l'étude et méthodologie

Étude Online en multi-souscription réalisée annuellement depuis 2014, le baromètre ETI/PME permet de situer le niveau de prestation des industriels auprès des 7 principales centrales d'achats. Dans le cadre de cette 9ème édition, les distributeurs ont été sollicités du 28 avril au 22 juillet 2022, afin d'évaluer leurs fournisseurs à l'aide d'un questionnaire en ligne, complété par des interviews téléphoniques. Au total, 157 répondants ont participé.



Ils en parlent

« 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

« 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 NL, Madame PME, SYSTÈME U

À propos de BOSSMAN CONSULTANTS

Notre cabinet met son expertise au service des entreprises dans le conseil en développement commercial et les Etudes notamment. Nous accompagnons l'ensemble des acteurs de la distribution moderne.

Nous intervenons principalement dans trois domaines :

Le conseil : conseil en stratégie commerciale et marketing, en organisation des structures et en développement commercial.

Les études : vous aider à mieux comprendre votre environnement : baromètre ETI-PME, baromètre MDD, baromètre CHD, études spécifiques, de circuits etc.

Le Club Bossman : espace de rencontres et de débats pour anticiper les évolutions des circuits de distribution et accompagner les changements

Pour en savoir plus : www.bossman-consultants.com

Contact Christophe MENAGER, Directeur associé

cmenager@bossman-consulting.com – 02 40 35 08 08