



BOSSMAN CONSULTANTS

Nantes, le 8 Octobre 2018

Communiqué de Presse

Le Baromètre ETI-PME édition 2018

Un outil mesurant la performance des industriels (PGC)

Les ETI/PME, des acteurs indispensables à la croissance de la GMS

Aujourd'hui, la collaboration entre les distributeurs et les ETI/PME ne cesse de progresser. La qualité de l'offre proposée par les ETI/PME est source de satisfaction et de différenciation pour les enseignes car elle répond à leurs attentes, tant sur la qualité que sur l'innovation.

Les ETI/PME en quelques chiffres :

97% : La contribution en valeur des entreprises de moins de 250 M€ de CA à la croissance des ventes en grande distribution.

72% : La participation des ETI/PME à la croissance du fond de rayon en valeur.

+5% : L'évolution du nombre de références proposées par les ETI/PME entre 2016 et 2017.

Source : Données Nielsen & FEEF 2017

Présentation de l'étude et méthodologie

Étude annuelle réalisée 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 5^{ème} édition, les distributeurs ont été sollicités du 2 Mai au 13 Juillet 2018 afin d'évaluer leurs fournisseurs à l'aide d'un questionnaire en ligne. Au total, 162 répondants ont participé et 52 industriels ont été évalués en 2018.

Ce qu'il faut retenir de cette édition 2018 :

- Le niveau de satisfaction des enseignes est variable en fonction des catégories de produits. En effet, sur l'ensemble des catégories analysées cette année, trois d'entre elles se démarquent positivement de l'ensemble des marchés : le **Soin de la personne**, le **Chocolat saisonnier** et le **Traiteur LS**.
- Les deux enseignes les plus satisfaites des prestations proposées par les ETI/PME sont **Galec** (Leclerc) et **Intermarché**.
- Les thématiques qui apportent le plus de satisfaction aux distributeurs sont la **Relation Commerciale**, la **Supply** et le **Service Client**.

- Au global, sur l'ensemble des points évalués, 3 critères sont plébiscités : la **conformité des fiches produits** transmises par les fournisseurs, l'**efficacité et la notoriété des marques** et les **packagings/conditionnements adaptés**.
Tandis que 3 autres se révèlent être des points à améliorer : le **soutien à la commercialisation des produits**, la **souplesse quant aux demandes spécifiques** (lots, ...) et l'apport de **solutions logistiques innovantes**.

- Les attentes émises par les enseignes vis-à-vis des industriels portent principalement sur :
 - La qualité de la relation commerciale s'appuyant sur une forte **expertise marché** et **réactivité** des interlocuteurs ainsi que la **capacité d'adaptation à la stratégie** de l'enseigne.
 - Le category management, et plus particulièrement la **création de valeur** au regard de la catégorie et l'apport d'**informations shopper**.
 - La souplesse et l'efficacité du marketing, reposant sur les **réponses aux demandes spécifiques** et l'**efficacité du soutien à la commercialisation des produits**.

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

« 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, Directeur Général, IDEAL

« 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 de l'Offre Marques Nationales, Intermarché Alimentaire

Contact BOSSMAN CONSULTANTS

Christophe MENAGER, Directeur Associé
02 40 35 08 08