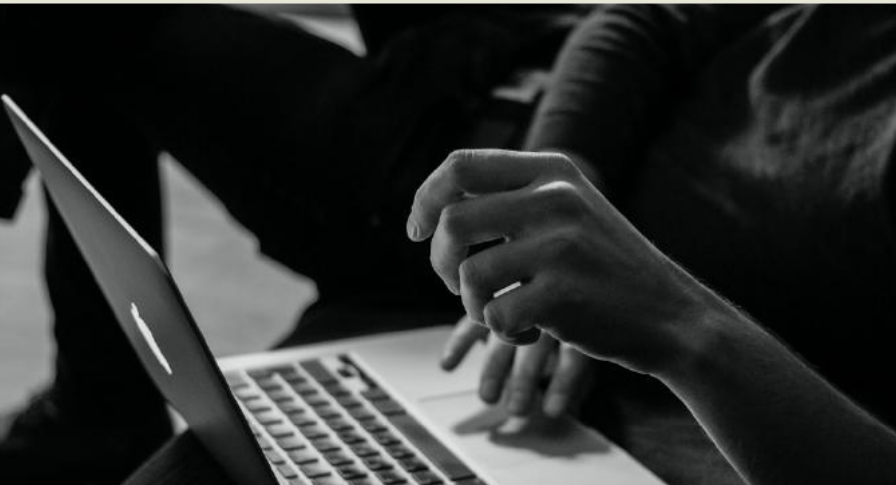




BAROMÈTRE CHD 2025

Distributeurs et Utilisateurs Grands Comptes

La performance de vos équipes évaluée par les distributeurs et utilisateurs CHD





LE PRINCIPE DU BAROMÈTRE

LE CONTENU

Chaque distributeur avec qui vous êtes en contact direct, évalue sur une échelle de 0 à 10, le niveau de performance de votre entreprise autour de 5 thématiques et 2 indicateurs de perception.



RELATION COMMERCIALE

Stratégie commerciale, réactivité, Autonomie des interlocuteurs...



STRATÉGIE CATÉGORIELLE

Vision de la catégorie, recommandations, innovations...



EXÉCUTION TERRAIN

Outils de PLV, moyens promo, efficacité FDV...



LOGISTIQUE

Info proactive, taux de service, conditionnements adaptés...



RSE

Adhésion à la politique RSE, explication stratégie RSE, composition des produits, filières locales...



INDICATEURS DE PERCEPTION

Satisfaction Spontanée, Bossman Recommendation Score

Votre entreprise est évaluée par **les équipes centrales** : achats, marketing, catman, logistique...

Vous disposez ainsi **d'une vision globale** de votre niveau de performance.

Comparez pour chaque thématique et pour chaque enseigne, **le niveau de performance de votre entreprise** avec celui de **vos principaux concurrents**.

Identifiez rapidement **vos points de force et vos axes d'amélioration**





LE PRINCIPE DU BAROMÈTRE

LE PÉRIMÈTRE

3 MODULES DISPONIBLES

Clients ciblés en fonction de votre activité



DISTRIBUTEURS
SIÈGES

CASHES, GÉNÉRALISTES,
SPÉCIALISTES, BOUL PAT,
DISTRIBUTEURS DE BOISSONS,...



DISTRIBUTEURS
SITES

CASHES, GÉNÉRALISTES,
SPÉCIALISTES, BOUL PAT,
DISTRIBUTEURS DE BOISSONS,...



UTILISATEURS
GRANDS COMPTES

RESTAURATION À TABLE,
RAPIDE, LOISIRS, SRC,
TRANSPORTS, PÉTROLIERS,
NON FOOD, DA, VAE,...

ÉTUDE QUANTITATIVE & QUALITATIVE



QUESTIONNAIRE EN LIGNE

Envoyé aux interlocuteurs des centrales
d'achats des distributeurs



COMPLÉTÉ PAR

Des entretiens téléphoniques pour approfondir les
résultats chiffrés et identifier les bonnes pratiques





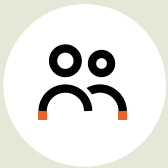
BAROMÈTRE CHD 2025

LES OBJECTIFS



UN OUTIL DE PILOTAGE

Mesurez la performance de votre équipe commerciale, customer marketing & supply chain



UN OUTIL DE MANAGEMENT

Définissez vos plans d'action et challengez vos équipes



UN OUTIL DE BENCHMARK

Comparez vos évaluations à celles des concurrents



UN OUTIL DE CONTRÔLE

Assurez-vous que votre stratégie est bien perçue par les distributeurs

LES PLUS DU BAROMÈTRE

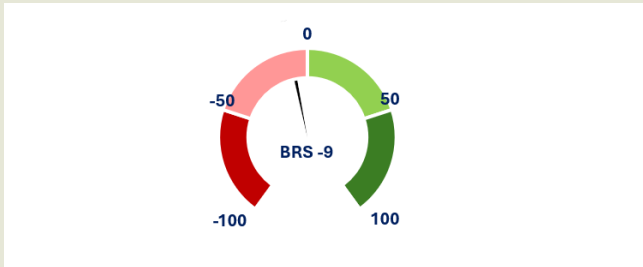
- **UN RAPPORT SYNTHÉTIQUE** POUR UNE UTILISATION EFFICACE
- **DES REPRÉSENTATIONS GRAPHIQUES** FACILEMENT INTERPRÉTABLES
- **LES INSIGHTS CENTRALES** POUR IDENTIFIER LES ENJEUX À VENIR
- **DES TÉMOIGNAGES** POUR ILLUSTRER LES RÉSULTATS CHIFFRÉS



LES INDICATEURS

GLOBAL DISTRIBUTEURS ET PAR SEGMENTS

BOSSMAN RECOMMANDATION SCORE



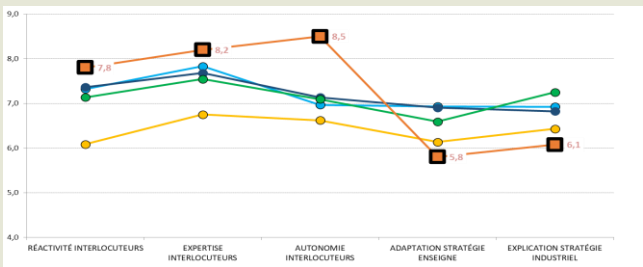
SATISFACTION SPONTANÉE



ATTENTE DES DISTRIBUTEURS

- ADAPTATION STARTÉGIE DISTRIBUTEUR 1
- EXPERTISE INTERLOCUTEURS 2
- INNOVATIONS SIGNIFICATIVES 3

PERFORMANCE PAR ITEMS VS VOS CONCURRENTS



TOP ET FLOP DE VOS ÉQUIPES



- CONFORMITÉ LIVRAISONS (9,8)
- ADHÉSION POLITIQUE RSE DISTRIBUTEUR (3,2)
- REACTIVITÉ INTERLOCUTEURS (9,7)
- INFORMATIONS SHOPPER (3,2)
- EXPERTISE INTERLOCUTEURS (9,6)
- EMBALLAGES RESPONSABLES (4,6)

MAPPING PERFORMANCES VS ATTENTES





OPTION 1 : 4 BENCHMARKS COMPLÉMENTAIRES

COMPARER

UNE VISION CONCURRENTIELLE ÉLARGIE

AJOUTEZ JUSQU'À 4 BENCHMARKS SUPPLÉMENTAIRES, QUE CE SOIT DES INDUSTRIELS DE VOTRE CATÉGORIE OU HORS CATÉGORIE.





OPTION 2 : BOSSMAN INSIGHTS ZOOM

ANALYSER LES RÉSULTATS

2

OUTIL OPÉRATIONNEL*

RETROUVEZ L'ENSEMBLE DE VOS RÉSULTATS, EN POINTS ET EN RANGS, PAR THÈMES OU PAR ITEMS

NAVIGATION INTUITIVE

SÉLECTIONNEZ LES ITEMS À ANALYSER, ET DÉTERMINEZ VOS CIBLES

AIDE A LA DÉCISION

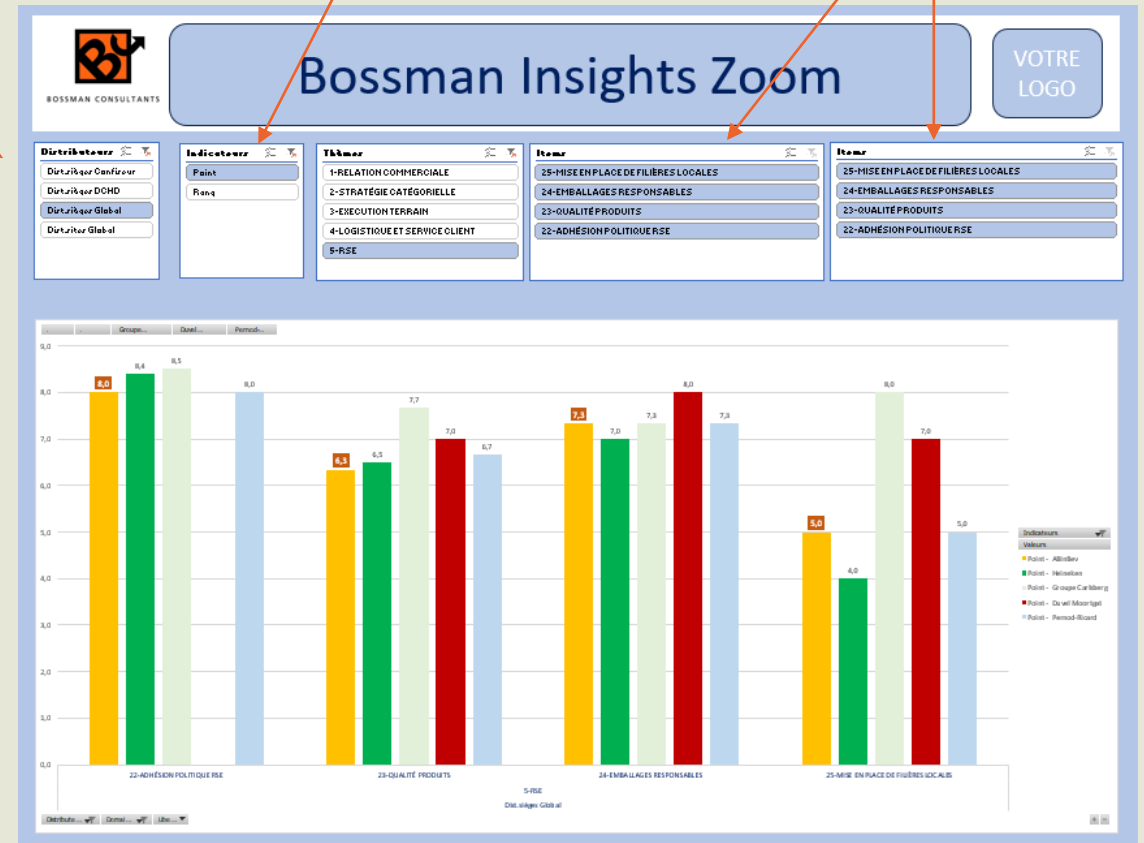
IDENTIFIEZ VOS PLANS D'ACTIONS PAR SEGMENT

- * Exploitable sous format Excel
- * Présentation des résultats incluant les rangs par catégorie et au global
- * Une heure de formation incluse pour la 1^{ère} utilisation

Choisissez ici le segment que vous souhaitez afficher

Choisissez d'afficher en points (note /10) et/ou en rang

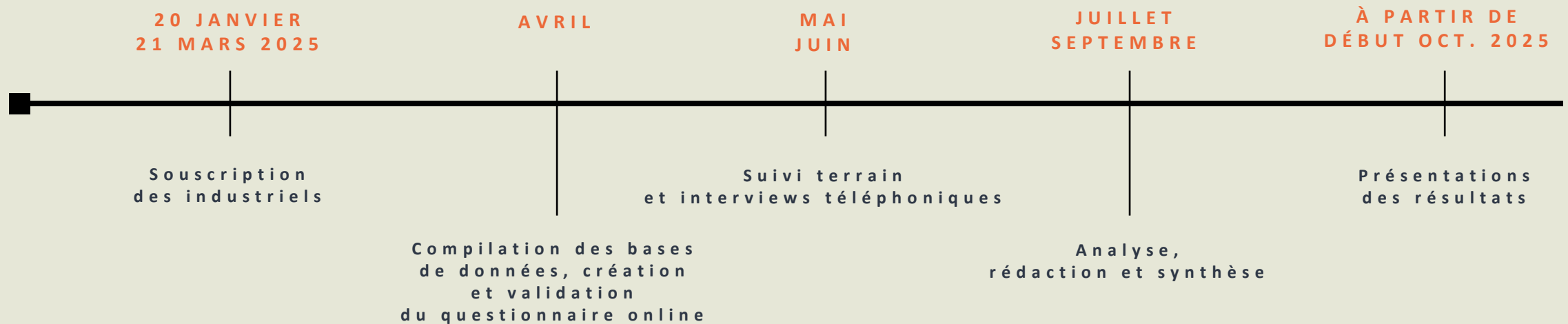
Choisissez les thèmes et items à afficher





BAROMÈTRE CHD 2025

CALENDRIER

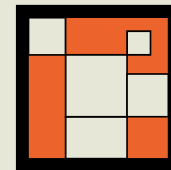


- Tout bon de souscription reçu **avant le 28 février 2025** bénéficiera automatiquement d'une remise d'anticipation de 5% sur les tarifs Baromètre CHD 2025 (D Sièges et D Sites).
- En cas d'engagement pour **une souscription sur 2 années consécutives** : remise de 10% sur les tarifs en vigueur du Baromètre CHD, non cumulable avec la remise d'anticipation de 5%.

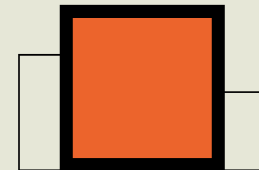


CONTACTEZ-NOUS

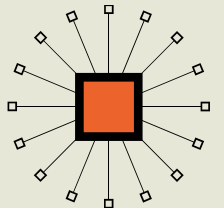
CONSEIL



ÉTUDES



LE CLUB



3 CHEMIN DU PRESSEUR CHÊNAIE

Nantes 44100

THIBAULT MERCIER: Responsable Études

06 46 60 44 59

tmercier@bossman-consultants.com

ERIC NEVEU: Directeur Associé

06 77 99 76 25

eneveu@bossman-consultants.com