

## Avantages pour les fournisseurs

Afin de pouvoir répondre à ses attentes, il faut d'abord percevoir quelles sont les motivations du fournisseur.

### Que cherche le fournisseur pour son produit ?

- La plus grande diffusion possible
- Une occupation maximale du marché
- La volonté de se distinguer de la concurrence
- Assurer régulièrement des animations, des 2<sup>ème</sup> points de vente
- Obtenir la meilleure place dans le magasin
- Assurer le plus grand facing possible dans le rayon
- Placer un maximum de marchandise
- Etre le plus longtemps présent dans l'assortiment
- Implanter le plus de référence possible
- Maintenir une marge confortable

### Quelle image le fournisseur désire-t-il laisser au commerçant ?

- Sa compétence dans le domaine qu'il occupe
- Se différencier de la concurrence
- Son flair du marché
- Son écoute aux envies de C.A. à une marge maximale
- Son service de proximité
- Sa connivence pour les problèmes de gestion
- Son engagement d'aide à l'implantation des marchandises

### Quels objectifs d'impact a-t-il auprès de la clientèle ?

- Prix, qualité, quantité.
- Réponse aux besoins, courants, saisonniers ou particuliers
- Etre mieux perçu que la concurrence
- Assurer la fidélité la clientèle
- Présenter son dynamisme commercial

