

Annexe 4 Tris d'une variable (tris à plat) – (3/6)

2^{ème} partie : Attentes concernant les services proposés par les fournisseurs

QUESTION 11

Comment jugez-vous l'assistance téléphonique et le SAV de vos fournisseurs :	
Assistance téléphonique/SAV	Fréquence
Mauvais	28%
Passable	26%
Moyen	22%
Bon	16%
Excellent	8%
TOTAL	100%

QUESTION 12

Comment jugez-vous les fiches produits, catalogues et promotions proposés par les fournisseurs ?	
Fiches produits	Fréquence
Mauvais	40%
Passable	25%
Moyen	18%
Bon	11%
Excellent	6%
TOTAL	100%

QUESTION 13

Ne pensez-vous pas que la rapidité de livraison est un atout important pour un fournisseur ?	
Rapidité de livraison	Fréquence
Oui	97%
Non	3%
TOTAL	100%

Annexe 4 Tris d'une variable (tris à plat) – (4/6)

3^{ème} partie : Attentes concernant les actions commerciales

Notez de 1 à 5 vos principales attentes concernant les actions commerciales mises en place par les fournisseurs (5 étant la meilleure note) :

QUESTION 14

Invitation à des salons professionnels	
Salons professionnels	Fréquence
1	7%
2	9%
3	16%
4	33%
5	35%
TOTAL	100%

QUESTION 15

Démonstration produit en magasin :	
Démonstration en magasin	Fréquence
1	11%
2	14%
3	23%
4	25%
5	27%
TOTAL	100%

QUESTION 16

Formation produit en usine ou showroom fournisseur	
Formation produit	Fréquence
1	26%
2	30%
3	21%
4	12%
5	11%
TOTAL	100%

QUESTION 17

Mise en place de promotions nombreuses et pertinentes :	
Promotions	Fréquence
1	9%
2	12%
3	20%
4	31%
5	28%
TOTAL	100%

Annexe 4 Tris d'une variable (tris à plat) – (5/6)

3^{ème} partie : Attentes concernant les actions commerciales

QUESTION 18

Mise en place d'opérations de stimulation entre vendeurs ou entre magasins	
Opérations stimulation	Fréquence
1	3%
2	8%
3	16%
4	28%
5	45%
TOTAL	100%

4^{ème} partie : Attentes concernant les qualités d'un(e) Attaché(e) Technico-Commercial(e) (ATC)

QUESTION 20

L'ATC doit passer en magasin	
ATC/passage en magasin	Fréquence
Jamais	3%
Rarement	17%
Souvent	34%
Très souvent	46%
TOTAL	100%

QUESTION 21

L'ATC doit parfaitement maîtriser les caractéristiques techniques de ses produits	
ATC/connaissance produits	Fréquence
Pas d'accord du tout	22%
Plutôt pas d'accord	25%
Plutôt d'accord	25%
Tout à fait d'accord	28%
TOTAL	100%

QUESTION 22

L'ATC doit être chaleureux et compétent	
ATC/chaleureux et compétent	Fréquence
Sans importance	13%
Peu important	11%
Assez important	31%
Très important	45%
TOTAL	100%

Annexe 4 Tris d'une variable (tris à plat) – (6/6)

5^{ème} partie : Informations générales

QUESTION 23

Sexe de la personne interrogée	
Sexe	Fréquence
Femme	11%
Homme	89%
TOTAL	100%

QUESTION 24

Age de la personne interrogée :	
Âge	Fréquence
< 25 ans	4%
]25 à 35] ans	25%
[35 à 55] ans	54%
> 55 ans	17%
TOTAL	100%

QUESTION 25

Quelle est votre fonction dans le négoce ?	
Fonction	Fréquence
Responsable d'agence	4%
Vendeur	61%
Responsable LS	5%
Chef de rayon	3%
Responsable des ventes	3%
Autres	24%
TOTAL	100%

QUESTION 27

Quel est le nombre de salariés dans votre négoce/GSB ?	
Nombre salariés	Fréquence
< 5 salariés	20%
[5 à 10]	15%
[10 à 20]	37%
[20 à 40]	20%
> 40	8%
TOTAL	100%

QUESTION 28

Où se situe votre négoce/GSB ?	
Situation géographique	Fréquence
Région Île-de-France	64%
Région Bourgogne	36%
TOTAL	100%

QUESTION 29

Depuis combien de temps travaillez-vous dans ce négoce/GSB ?	
Expérience dans le négoce/GSB	Fréquence
< 1 an	4%
[1 à 3] ans	13%
[3 à 8] ans	25%
[8 à 10] ans	23%
> 10 ans	35%
TOTAL	100%

Annexe 5 Tris de deux variables (tris croisés) – (2/2)

QUESTION 24 ET QUESTION 18

Age de la personne interrogée X Mise en place d'opérations de stimulation entre vendeurs ou entre magasins						
Âge/Opérations stimulation	1	2	3	4	5	TOTAL
< 25 ans	50%	50%	0%	0%	0%	100%
[25 à 35] ans	3%	15%	50%	25%	8%	100%
[35 à 55] ans	0%	3%	3%	19%	74%	100%
> 55 ans	4%	4%	7%	67%	19%	100%

QUESTION 25 ET QUESTION 20

Quelle est votre fonction dans le négoce ? X L'ATC doit passer en magasin					
Fonction/ATC, passage en magasin	Jamais	Rarement	Souvent	Très souvent	TOTAL
Responsable d'agence	17%	50%	33%	0%	100%
Vendeur	1%	3%	32%	64%	100%
Responsable LS	25%	75%	0%	0%	100%
Chef de rayon	20%	60%	0%	20%	100%
Responsable des ventes	0%	20%	60%	20%	100%
Autres	0%	29%	47%	24%	100%

QUESTION 25 ET QUESTION 21

Quelle est votre fonction dans le négoce ? X L'ATC doit parfaitement maîtriser les caractéristiques techniques de ses produits					
Fonction/ATC, connaissance produits	Pas d'accord du tout	Plutôt pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord	TOTAL
Responsable d'agence	0%	0%	17%	83%	100%
Vendeur	25%	28%	24%	24%	100%
Responsable LS	0%	0%	12%	88%	100%
Chef de rayon	0%	20%	60%	20%	100%
Responsable des ventes	0%	0%	20%	80%	100%
Autres	26%	32%	29%	13%	100%

QUESTION 25 ET QUESTION 22

Quelle est votre fonction dans le négoce ? X L'ATC doit être chaleureux et compétent					
Fonction/ATC, chaleureux et compétent	Sans importance	Peu important	Assez important	Très important	TOTAL
Responsable d'agence	33%	33%	17%	17%	100%
Vendeur	5%	6%	27%	62%	100%
Responsable LS	25%	25%	38%	13%	100%
Chef de rayon	20%	60%	20%	0%	100%
Responsable des ventes	0%	0%	40%	60%	100%
Autres	29%	11%	42%	18%	100%