

- [Accueil](#) >
- [Actualités](#) >
- Renaud Caeymaex: “On ne saurait trop souligner l’importan...”

---

## Renaud Caeymaex: “On ne saurait trop souligner l’importance des displays”

Catégorie

Actualité

Publication

13/02/2024

[Flux RSS](#)

Renaud Caeymaex: “On ne saurait trop souligner l’importance des displays”

Les displays jouent un rôle important dans les grandes surfaces quand il s’agit d’offrir un coup de pouce aux ventes. C’est l’avis de Renaud Caeymaex, qui exploite les AD Delhaize Reyers (2.000 m<sup>2</sup>) et Merbraine (1.300 m<sup>2</sup>). Il est aussi l’un des orateurs du congrès ‘Shopper & Trade marketing’ de Gondola Academy, qui se tiendra le 28 mars. Ce qui nous livrait l’occasion d’un entretien.

### **Bientôt se tiendra le congrès ‘Shopper & Trade marketing’ de Gondola Academy. Un petit avant-goût de ce dont il sera question ?**

Bien sûr ! Je consacrerai ma présentation à l’importance des displays dans l’environnement commercial. Je fournirai surtout une série de conseils sur la meilleure façon d’assurer leur placement favorable, mais j’expliquerai aussi quelles sont celles qui ne fonctionnent pas, ou encore pourquoi il peut être important de prévoir leur présence.

## **Voilà qui semble intéressant ! Quels types de displays prévoyez-vous dans vos propres magasins ?**

Nous utilisons une grande variété de displays, tant permanents que temporaires, dans toutes les tailles, couleurs et dimensions. Il est important de jouer sur la variété, il est certainement tout aussi important de ne pas placer trop de displays : ceci peut créer de la confusion chez le shoppeur. Nous n'en installons qu'à l'entrée et sur le parcours, pas aux caisses. Les displays sont souvent flexibles et se déplacent facilement. Ils nous permettent également de gagner du temps. Nous n'avons pas besoin de remodeler des rayons entiers.

## **Quand utilisez-vous ces présentoirs ?**

Il y a plusieurs cas. Nous pouvons les utiliser pour afficher des promotions et mettre en avant des produits que nous commercialisons en masse ou qui ne se vendent pas bien. Nous constatons que les présentoirs ont effectivement un effet sur les achats d'impulsion. Les produits se vendent plus facilement. Les consommateurs ne les considèrent pas comme une source de perturbation. C'est surtout à Pâques, à Noël, à la Saint-Valentin... qu'ils fonctionnent bien.

## **Il est bien sûr important d'y placer les bons produits...**

C'est vrai. Un produit fonctionne, un autre non. Certains fournisseurs veulent parfois mettre des combinaisons de produits qui ne se vendent pas du tout. Nous le refusons à l'avance. Parfois, ils veulent introduire un nouveau produit qui ne semble pas fonctionner. Dans ce cas, nous intervenons immédiatement.

## **La taille du magasin joue-t-elle également un rôle dans l'emplacement des présentoirs ?**

Oui, en effet. Nous en avons placé davantage dans notre AD Delhaize Reyers que dans notre AD Delhaize de Merbraine. Dans l'AD Reyers, nous disposons de plus d'espace et de possibilités de placement. L'espace est toujours un luxe dans un magasin.

## **Participez au congrès 'Shopper & Trade marketing'**

Curieux de savoir ce que Renaud Caeymaex a encore à dire ? Inscrivez-vous au congrès 'Shopper & Trade marketing' de Gondola Academy, qui se tiendra le 28 mars prochain.

[Cliquez ici !](#)

[Retour aux actualités](#)