

## **TEMOIGNAGE DE JEAN CHRISTOPHE, CHEF DE PRODUIT MARQUE DE DISTRIBUTEUR.**

On parle beaucoup de MDD, de produits U, mais c'est oublier que quand on parle de marque de distributeur apparaît cette notion de marque. Et aujourd'hui, plus que jamais, **le rôle du chef de produit U est de créer des produits à la hauteur de ce statut de marque.**

Alors, pourquoi est-ce si important?

Tout d'abord pour l'entreprise, cela permet de développer son **image de modernité.**

Ensuite, cela permet **d'acquérir et de fidéliser de nouveaux clients.**

Et enfin, en valorisant l'offre, cela permet de **développer le chiffre d'affaires et la marge pour les magasins.**

**En résumé, assumer son statut de marque, c'est prendre le risque d'innover à la Marque U, en répondant au besoin client et tout cela, en étant le premier sur le marché.**