

Exercice :

Indiquez par une croix dans le tableau ci-dessous, la catégorie de chacune des entreprises listées.

Entreprises	Commerciale de détail	Commerciale de Gros	Industrielle	Prestataire de services	Sous traitante
Danone					
Carrefour					
Michelin					
Transports Calberson					
Métro					
Giraud logistics					

Long :



Plusieurs intermédiaires peuvent intervenir entre le producteur et le consommateur.

**PRODUCTEUR**

**GROSSISTE**

**DETAILLANT**

**CONSOMMATEUR**

C'est le circuit utilisé :

- Pour de nombreux articles présents chez des commerçants indépendants
- Pour les fruits et légumes s'ils sont stockés chez un grossiste comme Pomona
- Pour la viande de boucherie

Le circuit long peut posséder de nombreux maillons : négociants, expéditeurs, grossistes, demi-grossiste...

Canal Long intégré :

C'est le cas des magasins de types GSB ou GSA possédant des centrales d'achat

**PRODUCTEUR**

**CENTRALE D'ACHAT**

**MAGASIN**

**CONSOMMATEUR**

## Les circuits de distribution:

Les circuits sont le plus souvent classés selon leur longueur, qui se mesure en fonction du nombre de transactions et de canaux intermédiaires. On distingue 3 types de circuits.

Direct (Ultra court): Une seule transaction

**PRODUCTEUR**  
**CONSOMMATEUR**

C'est le circuit utilisé :

- Par un fabricant quand il pratique la vente directe à l'usine
- Par un producteur de volailles, de légumes...
- Dans la VPC, quand elle est effectuée directement par le fabricant
- Dans la vente à domicile
- Dans la vente de gros matériels industriels (avions, armement...)

Ce circuit est très utilisé dans le domaine des biens industriels. Il permet un contrôle direct du marché, mais nécessite de la part du producteur une organisation commerciale.

Court :

Il existe un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur : Le détaillant

**PRODUCTEUR**  
**DETAILLANT**  
**CONSOMMATEUR**

C'est le circuit utilisé :

- Pour les denrées achetées par un détaillant indépendant à maraîcher ou à un producteur indépendant

## La fonction de détail

principe : Il s'agit d'entreprises commerciales qui assurent la fonction de détail.

La fonction de détail consiste à s'approvisionner en produits finis auprès de fabricants, grossistes ou centrales d'achats afin de les revendre (en faisant un bénéfice) aux consommateurs finaux qui sont principalement des particuliers.

Le commerce de détail a une vocation de service, ses prix de vente sont souvent élevés car il achète en faibles quantités aux fournisseurs et donc peu difficilement négocier les prix d'achat.

### Opérations réalisées dans le cadre de la fonction de détail

- Mise à disposition des produits aux points de vente.
- Vente aux consommateurs ou aux utilisateurs.
- Information et promotion, publicité : affichage des prix, opérations de relations publiques, création de marques pour les distributeurs, P.L.V...
- Service : livraison à domicile, installation, SAV, information du consommateur.

Il existe deux grandes catégories d'entreprises qui assurent la fonction de gros : les grossistes et les centrales d'achats.

– Les grossistes

*Il s'agit d'entreprises commerciales qui assurent la fonction de gros pour des entreprises commerciales de détail, pour des entreprises industrielles, artisanales ou prestataires de services.*

*Ces grossistes sont indépendants juridiquement et financièrement de leurs clients. Les grossistes réalisent un bénéfice sur le prix de vente des produits.*

*Certains grossistes se sont regroupés pour obtenir de meilleures conditions d'achats auprès des fabricants.*

– Les centrales d'achats et leurs plates-formes

*Il s'agit d'unités faisant partie de grands groupes de distribution.*

*Elles dépendent financièrement et souvent juridiquement des points de vente de détail qu'elles approvisionnent.*

*Les centrales d'achats s'occupent de référencer les produits qu'elles choisissent chez les fabricants et d'obtenir de meilleures conditions d'achat.*

*Chaque année, elles communiquent l'ensemble de ce référencement aux différents points de vente du groupe, qui passent leurs commandes auprès des plate-formes de stockage et d'éclatement.*

*Chaque plate-forme couvre un secteur géographique défini et ne livre que les enseignes faisant partie du groupe.*

*Elles assurent la fonction de gros mais ne réalisent pas directement de bénéfices sur le prix de vente des produits.*

- Sélection de fournisseurs.
- Achat aux producteurs des produits demandés par la clientèle.
- Élaboration d'un assortiment de produits.
- Transport des marchandises des lieux de production aux lieux de stockage.
- Stockage des produits sur tout le territoire et à tous les niveaux intermédiaires de la distribution jusqu'aux points de vente.
- Fractionnement des quantités importantes livrées par le producteur en lots plus réduits conformes aux attentes des consommateurs.
- Conditionnement de certains produits (fromages, vin).
- Régulation de l'offre et de la demande par le stockage : il existe des productions (sucre, en novembre) et des consommations (jouets à Noël) irrégulières.
- Financement, lorsque les intermédiaires de la distribution achètent aux producteurs, car ils prennent à leur charge les risques de la commercialisation (les producteurs sont parfois payés avant que les consommateurs finaux aient acheté et payé les produits).
- Répartition des produits vers les points de vente.

Il existe deux grandes catégories d'entreprises qui assurent la fonction de gros : les grossistes et les centrales d'achats.

– Les grossistes **Ou Cash and Carry (Payer comptant et emporter)**

*Il s'agit d'entreprises commerciales qui assurent la fonction de gros pour des entreprises commerciales de détail, pour des entreprises industrielles, artisanales ou prestataires de services.*

*Ces grossistes sont indépendants juridiquement et financièrement de leurs clients. Les grossistes réalisent un bénéfice sur le prix de vente des produits.*

*Certains grossistes se sont regroupés pour obtenir de meilleures conditions d'achats auprès des fabricants.*

**On recensait environ 100 000 établissements de gros en 2000.**

Cette forme de grossiste possède les caractéristiques suivantes :

Éléments d'analyse	Caractéristiques
Surface de vente et enseignes	De 1 000 à 17 000 m <sup>2</sup> selon les enseignes : <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Metro</b> (groupe allemand) : surfaces de 3 000 m<sup>2</sup> (alimentaire seul) à 17 000 m<sup>2</sup> (alimentaire + non alimentaire).</li> <li>• <b>Promocash</b> (groupe Carrefour) : surfaces de 1 500 m<sup>2</sup> à 3 500 m<sup>2</sup>.</li> <li>• <b>Procomarché</b> (groupe Intermarché) : surfaces de 1 100 m<sup>2</sup> à 2 000 m<sup>2</sup>.</li> <li>• <b>Codi-cash</b> (indépendant) : surfaces de 1 000 m<sup>2</sup> à 1 500 m<sup>2</sup>...</li> </ul>
Méthode de vente	Libre-service.
Assortiment	De 5 000 à 10 000 références en fonction de la taille, en alimentaire et/ou non alimentaire.
Clientèle	Ces points de vente sont exclusivement réservés aux professionnels : commerçants indépendants alimentaires et non alimentaires, boulangers-pâtisseries, charcutiers-traiteurs, restaurateurs, hôteliers, cafetiers...
Heures d'ouverture	Très larges, assez souvent de 6 heures du matin jusqu'à parfois 21 heures 30.

## Fonctions et acteurs de la distribution

On peut classer les acteurs de la distribution selon la fonction qu'ils assurent dans le processus d'acheminement des produits du producteur au consommateur

### La fonction de gros

principe : La fonction de gros consiste à acheter des produits en quantités importantes, de stocker ces marchandises, puis de les revendre, en plus petite quantités, à des négociants, des détaillants, des collectivités ou divers utilisateurs, à l'exclusion des consommateurs finaux. Cette fonction de gros est assurée par des entreprises commerciales spécialisées couvrant un secteur géographique défini.

Avantages pour les entreprises clientes	Inconvénients pour les entreprises clientes
<ul style="list-style-type: none"><li>• Produits rapidement disponibles.</li><li>• Coût de transport – élevés que de s'approvisionner directement auprès des fabricants.</li><li>• Permet de réduire les frais de stockage (locaux, conservation, rotation insuffisante, assurances...)</li><li>• Permet de travailler en flux tendus</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'intégralité des références des fabricants ne sont pas toutes disponibles</li><li>• Produits vendus parfois plus chers que chez le fabricant</li></ul>

### Opérations réalisées dans le cadre de la fonction de gros

# LES FONCTIONS DE LA DISTRIBUTION

## LA DISTRIBUTION :

La distribution comprend l'ensemble des opérations qui permettent d'acheminer un produit du lieu de production jusqu'à la mise à disposition du consommateur ou de l'utilisateur.

## Circuit de distribution :

Il représente le chemin qui conduit un produit du producteur au consommateur. Ce chemin est plus ou moins long selon le nombre d'intermédiaires intervenant dans la distribution du produit

## Ex de circuit :

Producteur à Grossiste à Détaillant à Consommateur

## Canal de distribution :

Il s'agit d'une composante d'un circuit de distribution. Il représente une catégorie d'intermédiaire de même nature.

Ex : Les hypermarchés, les débits de tabac, ....

# GESTION COMMERCIALE

- LES FONCTIONS DE LA DISTRIBUTION
- LES DIFFERENTES FORMES DE COMMERCE

**Vers.formateur**