

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 :



C'est le circuit utilisé :

-
-
-

Canal Long intégré :

Les circuits de distribution:

Direct (Ultra court):

C'est le circuit utilisé :

-
-
-
-
-

Court :

C'est le circuit utilisé :

-

La fonction de détail

principe :

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 **Ou Cash and Carry (Payer comptant et emporter)**

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 ² selon les enseignes : <ul style="list-style-type: none">• Metro (groupe allemand) : surfaces de 3 000 m² (alimentaire seul) à 17 000 m² (alimentaire + non alimentaire).• Promocash (groupe Carrefour) : surfaces de 1 500 m² à 3 500 m².• Procomarché (groupe Intermarché) : surfaces de 1 100 m² à 2 000 m².• Codi-cash (indépendant) : surfaces de 1 000 m² à 1 500 m²...
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.

– Les centrales d'achats et leurs plates-formes

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 :

Avantages pour les entreprises clientes	Inconvénients pour les entreprises clientes

Opérations réalisées dans le cadre de la fonction de gros

- 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.

LES FONCTIONS DE LA DISTRIBUTION

LA DISTRIBUTION :

Circuit de distribution :

Ex de circuit :

Canal de distribution :

Ex :

GESTION COMMERCIALE

LES FONCTIONS DE LA DISTRIBUTION

LES DIFFERENTES FORMES DE COMMERCE