

Travail 1: Les flux de distribution chez Décathlon



- 1. Représentez sur ce schéma les différents flux.
- 2. Pourquoi l'entreprise a-t-elle choisi de ne pas faire livrer directement ses points de vente par les fournisseurs ?
- 3. Ou la fonction de gros est-elle assurée ?
- 4. Ou la fonction de détail est-elle assurée ?

Travail 2 : La fonction financière

Le rôle d'intermédiaire joué par les distributeurs les amène, en théorie, à assurer une fonction de financement du processus d'écoulement des biens. Le commerçant prend le relais et assume le risque à la place du producteur. Toutefois, et notamment en France, il convient de nuancer cette affirmation. En effet, les distributeurs recourent d'une manière systématique, et parfois abusive, à un crédit fournisseur¹ : particulièrement long alors que la rotation de leurs stocks est très élevée² et que leurs clients les paient au comptant. Ceci tend à faire des industriels les financiers du monde de la grande distribution. Par ailleurs, la position stratégique détenue par les commerçants dans la chaîne de distribution ne leur a pas échappé. Aussi nombre d'entre eux, conciliant leurs intérêts et ceux des consommateurs, ont créé leurs propres produits financiers (cartes privées...).

¹. Les distributeurs obtiennent des délais de paiement à 30, 60 ou 90 jours.

². La rotation des stocks représente le nombre de fois où le stock s'est renouvelé pour réaliser un chiffre d'affaires dans une période donnée.

M. Benoun et M.-L. Helies-Hassid, *Distribution, Acteurs et Stratégies*, Économica.

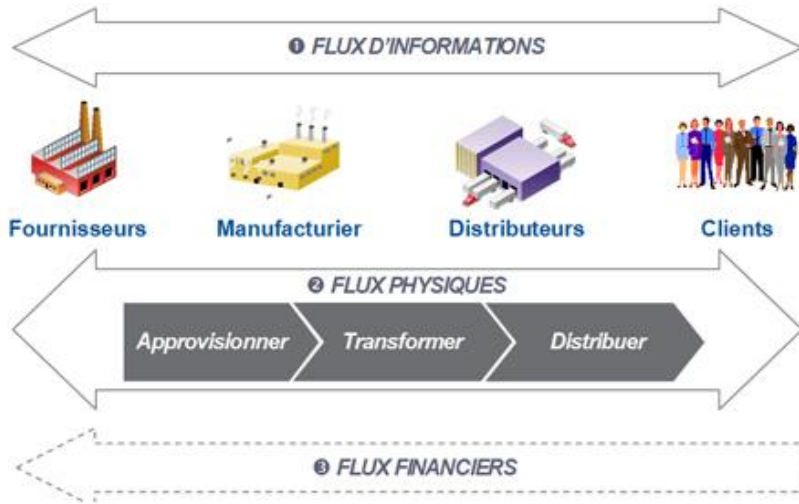
- 1. Expliquez l'expression : « le commerçant prend le relai financier du producteur »
- 2. Pourquoi cette expression n'est-elle plus valable dans les relations « producteurs – grande distribution » ?

Les objectifs et les enjeux de la distribution

La distribution est l'ensemble des moyens et opérations permettant de mettre des biens et des marchandises produits par une entreprise à la disposition des utilisateurs et des consommateurs finaux.

1. La maîtrise des flux

L'enchainement des opérations de distribution est matérialisé par des flux. Pour qualifier toutes ces opérations, on utilise souvent l'expression « **supply chain** »



➤ **Les flux d'information** : Quels produits ? En quelle quantité ? A quel moment ? Grâce à l'EDI (échange des données informatisées), ces informations sont parfois totalement automatisées.

Exemple : A chaque passage en caisse, le stock d'un hyper est mis à jour. Dès que le stock minimum est atteint, la commande est déclenchée et transmise automatiquement au fournisseur.

➤ **Les flux physique** : Le conditionnement, le transport, la manutention, entreposage et le stockage.

➤ **Les flux financiers** : La contrepartie des flux de marchandises. C'est le règlement des

marchandises aux différentes étapes du processus de distribution.

2. Le développement de la relation commerciale

Le rôle de la distribution est aussi de :

Conquérir des nouveaux clients et fidéliser les clients actuels en :

- . organisant et en répartissant les moyens à la disposition de l'entreprise : point de vente, vendeurs
- . mettant en place des actions de fidélisation (cartes, services, conseils, crédits...)

3. Les fonctions de la distribution

La fonction de gros : Elle est assurée par des grossistes indépendants ou des centrales d'achats qui achètent des produits aux producteurs en grande quantité, les stockent, les fractionnent par lots et répartissent les lots chez les détaillants.

La fonction de détail : Elle est assurée par Les **détaillants** qui mettent à la disposition des consommateurs finaux des produits. Ils vendent en petites quantités, s'occupent du service après-vente et conseillent les clients.

La grande distribution intègre la fonction de gros et de détail.