Deux fonctions

La fonction de gros est assurée par des commerçants spécialisés qui achètent des marchandises par quantités importantes et les vendre à des revendeurs détaillants, des utilisateurs et des collectivités à l'exclusion des consommateurs finals ➔ grossistes et centrales d'achat.

La fonction de détail est assurée par l'ensemble des commerçants qui achètent des marchandises pour les revendre aux consommateurs finals, par petites quantités et en l'état.

Les composantes

Le réseau de distribution : Ensemble des personnes, services et intermédiaires dont l'activité a pour but d'assurer le stockage, la livraison et la vente des produits du producteur au client final.

Le circuit de distribution : Parcours du produit du fabricant au consommateur.

- Les circuits directs : Producteur ➔ client
- Les circuits courts : Producteur ➔ Détaillant ➔ client
- Les circuits longs : Producteur ➔ Grossiste ou Centrale d'achats ➔ Détaillant ➔ client
- Les circuits modernes : e-commerce

Canal de distribution : Constitué par une catégorie d'intermédiaires de même type.

Choix : canal unique / plusieurs canaux (distribution multicanaux)

La distribution consiste à proposer les produits ou les services aux clients

Flux d'informations → Flux physiques ↔ Flux financiers

Organisation

Distribution intensive : faire vendre le produit dans le plus grand nombre de points de vente possible.

La distribution contrôlée choix de distributeurs en fonctions de certains critères sans accorder d'exclusivité territoriale (distribution sélective) ou avec exclusivité territoriale (distribution exclusive)

Le commerce associé : forme de commerce où des entreprises indépendantes se groupent au sein d'associations pour effectuer en commun certaines activités en conservant leur indépendance juridique et financière.

Commerce intégré : grandes entreprises qui cumulent la fonction de gros par l'intermédiaire d'une centrale d'achat et d'entrepôts et la fonction de détail par des points de vente diversifiés et nombreux.

Les relations producteurs distributeurs parfois conflictuelles car : impossibilité de référencer tous les produits et chacun veut la part la plus importante possible de la marge

Intervention des pouvoirs publics

- Tarifs des fabricants identiques pour tous les distributeurs,
- Loi LME : suppression des marges arrières et libre négociation des prix entre forunisseurs et distributeurs

Mise en place de partenariats pour mieux répondre aux attentes des clients

- Échange de données informatisées (EDI),
- Gestion de l'offre (choix d'un assortiment adapté à la clientèle),
- Mises en place d'actions promotionnelles communes.