

LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION

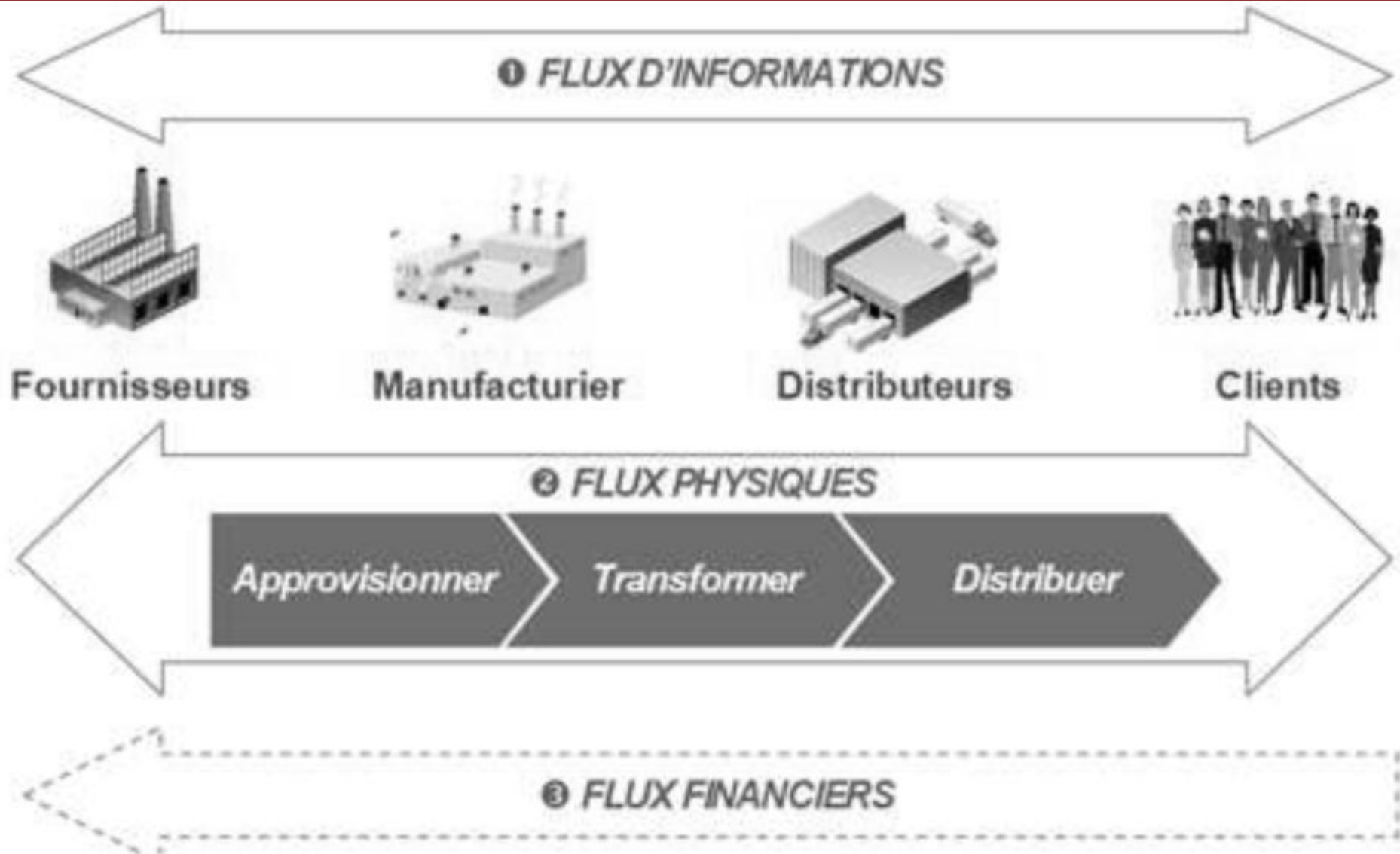
Professeur: Mr Hamza CHRAIBI

ANNEE UNIVERSITAIRE 2019/2020

Avant de commencer

- On va passer un « bon moment » ensemble
- Ce cours est un pari
- Objectif : vous intéresser
- Des règles « modernes »...
 - Présence obligatoire
 - Ponctualité
 - Préparation nécessaire du cours
 - Lecture et préparation d'études de cas
 - Comportement « NO GSM »

RÉFLEXION



Objectifs du cours

La logistique occupe une place primordiale dans le fonctionnement de l'entreprise. Le cycle de cette fonction commence du fournisseur et se termine au client tout en passant par la fabrication des produits ainsi que le stockage en amont et en aval.

Gérer le système logistique devient une question clé pour toutes les entreprises car il permet de réduire les coûts et d'exercer un avantage concurrentiel dans un environnement complexe.

La maîtrise de ce processus est indispensable pour faire face à la concurrence, chaque entreprise doit donc s'intéresser de façon à avoir toutes les informations nécessaires à la mise en place d'une politique commerciale ; qui lui permettant de survivre et de préserver ses parts de marché:

Il permet comprendre :

- Les concepts et techniques de base de la gestion des flux et stocks
- Différents types d'architectures Logistiques
- Connaissance de base de la notion de transport
- Différents types de points de vente
- Principes de gestion et d'animation des grandes surfaces

Approche

- Exposé et discussion des thèmes du cours
- Activités d'apprentissage : étude de cas, discussion d'articles
- Préparation d'un rapport et d'un exposé oral sur des thèmes de réflexion et d'approfondissement sur la logistique et distribution

Plan du cours

- Les concepts et techniques de base de la gestion des flux et stocks
- Différents types d'architectures Logistiques
- Connaissance de base de la notion de transport
- Différents types de points de vente
- Principes de gestion et d'animation des grandes surfaces

Plan du cours

Thème par groupe de 4 étudiants :

LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION: LES CONCEPTS ET TECHNIQUES

C'EST QUOI LA LOGISTIQUE ?

la logistique est une démarche dont l'objectif principal est d'assurer la qualité, fiabilité, réactivité, flexibilité et d'optimiser le coût du processus de circulation des flux physiques en vue de satisfaire un ensemble de clients.

La logistique comporte deux domaines de préoccupations. Il faut donc distinguer entre la

La logistique d'amont s'occupe de l'organisation des flux d'approvisionnement de l'entreprise (énergie, commande et achat des matières premières et produits semi-fini) qui sont utilisés par les chaînes de production.

La logistique d'aval pour rôle la distribution physique des produits qui ont été commandés auprès du service commercial par divers clients. Elle intègre ainsi le packaging, le respect des délais de livraison et se prolonge par le service après vente, qui gère le retour de produits non conformes.

Différents types d'architectures Logistiques

Les différentes logistiques

Logistique d'approvisionnement usine
Logistique d'approvisionnement général
Logistique de production
Logistique de distribution
Logistique militaire
Logistique de soutien
Service après vente
Réserve logistique

Transports
Stockage
Manutention

Supply chain

Différents types d'architectures Logistiques

La logistique d'approvisionnement:

Ce type de logistique permet à l'entreprise d'amener dans les unités les produits de base, composants et sous-ensembles nécessaires à la production. Cette politique d'approvisionnement permet d'apporter à des entreprises de service et des administrations les produits divers dont elles ont besoin pour leurs activités.

La logistique de production:

La logistique de production fait parti des fonctions transversales au sein de l'entreprise. Elle consiste à apporter aux unités de production les matériaux et composants nécessaires à la production. Le but est de tendre vers l'optimisation en améliorant les performances à chaque étape de production.

Différents types d'architectures Logistiques

La logistique de soutien:

Ce type de logistique concerne le service postérieur à la vente. Il a pour objectif d'assurer le maintien en condition opérationnelle d'un système technologique complexe en phase d'exploitation. Il met en œuvre un ensemble de processus et de moyens (opérations de maintenance, outillage...) nommés éléments de logistique de soutien.

La logistique de service après vente:

Cette activité est assez proche de la logistique de soutien, avec cette différence qu'elle est exercée dans un cadre marchand par celui qui a vendu un bien ; on utilise assez souvent l'expression « management de service » pour désigner le pilotage de cette activité ; on notera cependant que cette forme de logistique tend de plus en plus souvent à être exercée par des spécialistes de soutien.

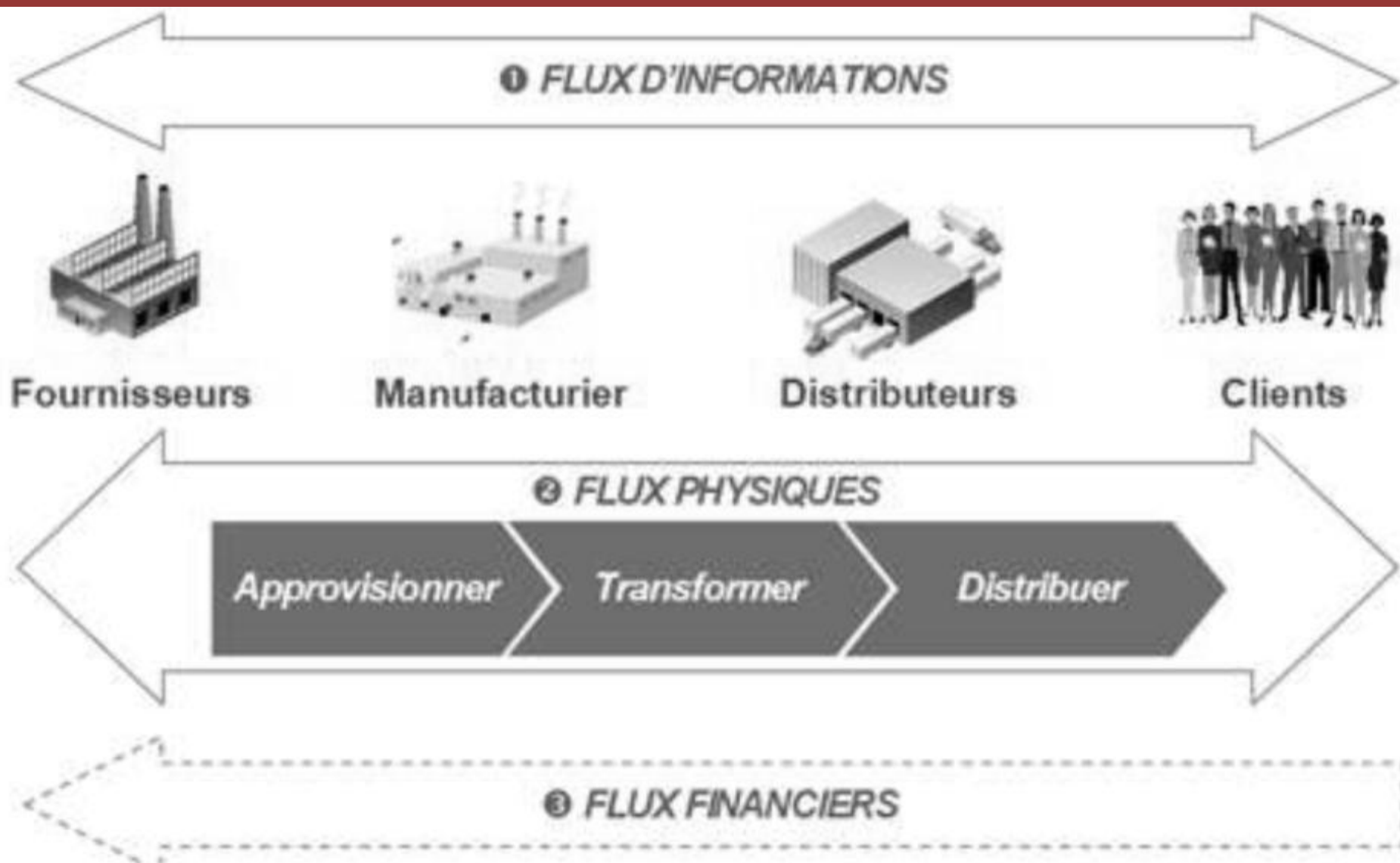
Différents types d'architectures Logistiques

Des revers logistics:

Le terme reverse logistics peut être traduit en français par « logistique inverse » ou « logistique des retours ». Elle consiste à reprendre des produits dont le client ne veut pas ou qu'il veut faire réparer, ou encore à traiter des déchets industriels, emballages, produits inutilisables.

La logistique de distribution:

Ce type de logistique consiste à contrôler la conformité des livraisons à l'arrivée aux magasins ainsi que la quantité et la qualité des palettes avant le départ de l'entrepôt, auditer la préparation des commandes, gérer quotidiennement les stocks, le chargement des marchandises, l'envoi, la réception et le conditionnement des colis. D'une manière générale, elle consiste à apporter au consommateur final les produits dont il a besoin.



Définition de la chaine logistique

La chaine logistique contient toutes les activités associées au flux et à la transformation des biens, depuis les matières premières jusqu'au produit fini livré à l'utilisateur, ainsi que les flux d'informations associés.

On peut définir la Chaîne logistique comme «l'Ensemble des processus requis, depuis l'acheminement des matières premières, jusqu'à la livraison de produits et services, et qui sont reliés d'un bout à l'autre de la chaîne afin de satisfaire les besoins des clients ».

LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION: LES CONCEPTS ET TECHNIQUES DE BASE

C'est quoi la logistique de distribution ?

La logistique de distribution, c'est la pratique des méthodes de la logistique traditionnelle pour une gestion optimisée des flux des commandes clients de l'entrepôt du fournisseur (entrepôt d'usine, entrepôt de distribution...) jusqu'au lieu de livraison convenu dans le contrat commercial.

LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION: LES CONCEPTS ET TECHNIQUES DE BASE

Elle s'intéresse à la circulation des flux physiques à travers le réseau de distribution (gestion des transports, gestion des stocks...), mais aussi à la gestion des infrastructures logistiques qui composent ce réseau (implantations, gestion d'entrepôts...).

.

La politique de la logistique de distribution est l'organisation de la mise à disposition d'un produit ou d'un service. Cette mise à disposition peut être réalisée par un intermédiaire revendeur ou directement par un consommateur

LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION: LES CONCEPTS ET TECHNIQUES DE BASE

Caractéristiques:

- ❖ La détermination des réseaux de distribution
- ❖ La gestion des flux de transport
- ❖ La gestion des flux de stocks

Activités de la logistique de distribution

La logistique de distribution est un élément important de la compétitivité des entreprises. De ce fait chaque entreprise doit maîtriser les activités suivantes :

- **Le transport**
- **L'entreposage**
- **La manutention**

- LE TRANSPORT

Elément majeur dans la qualité de service au client, puisque directement liée aux **retards, erreurs, pertes, casses, vols, avaries**, etc. La détermination du mode de transport (**maritime, aérien, routier, ferroviaire, fluvial**), des réseaux de distribution (ordonnancement des trajets, choix des itinéraires, choix des moyens de transports, choix des infrastructures de transbordement et de stockage...).

LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION: LES CONCEPTS ET TECHNIQUES DE BASE

-L'ENTREPOSAGE:

L'existence d'entrepôt dans le réseau de distribution se justifie par de nombreuses raisons : besoin de se protéger contre les **aléas (arrêts de fabrication)**, **réduction du délai de livraison**, **regroupement de produit**.

Dans tous ces cas, la fonction stockage représente un poste important dans le bilan de l'entreprise. Ses performances et ses coûts doivent être suivis en permanence.

-LA MANUTENTION:

Il s'agit de toutes les manipulations nécessaires au **chargement, déchargement** de véhicules, entrées en stock, **manipulations internes**, sorties de magasins, toutes opérations dont on reconnaît l'utilité dès lors que la nécessité de stocker de la marchandise est jugée stratégiquement nécessaire. D'autant qu'à priori aucune valeur ajoutée n'est apportée au produit, et que c'est donc par la valeur qu'elles ajoutent au service que ces opérations doivent être jugées.

DIFFÉRENTES TYPES DE TRANSPORT :

En reliant producteurs et consommateurs, l'industrie des transports joue un rôle essentiel dans l'activité économique de l'entreprise. Six modes de transport sont disponibles pour aider l'entreprise à acheminer ses marchandises à destination.

Modes de transports :

Le transport maritime

Le transport aérien

Le transport routier

Le transport ferroviaire

Le transport fluvial

Le transport postal

DIFFÉRENTES TYPES DE TRANSPORT :

Le transport maritime

Caractéristiques techniques:

Diversité et adaptation des différents types de navires

Utilisation très fréquente du conteneur qui permet de diminuer le nombre de ruptures de charges

Avantages

Taux de fret avantageux, le moins coûteux et le mieux adapté pour les transports lourds et volumineux (céréales, hydrocarbures, fruits...)

Possibilité de stockage dans des zones portuaires

Nombreuses zones géographiques desservies

Inconvénients

Délais importants

Certaines lignes ne transportent pas de conteneurs

Assurances et emballages plus onéreux

DIFFÉRENTS TYPES DE TRANSPORT :

Le Transport Aérien

Caractéristiques

Appareils mixtes et tout cargo

Chargement en ULD (igloos, palettes, container...)

Avantages

Rapidité, sécurité pour la marchandise (manutention horizontale)

Régularité et fiabilité du transport

Emballage peu coûteux

Frais financiers et de stockage moindres (adapté aux méthodes de gestion d'approvisionnement calculé en fonction des besoins de l'entreprise sur une courte période)

De nombreuses zones géographiques peuvent être desservies

Inconvénients

Prix élevés qui proscrirent l'envoi de marchandises denses ou de faible valeur.

Les produits transportés doivent être des produits à forte valeur ajoutée

Interdit à certains produits dangereux

Ruptures de charge

DIFFÉRENTES TYPES DE TRANSPORT :

Le Transport Routier

Caractéristiques techniques

Possibilité de transporter par conteneur

Possibilité de réaliser du transport combiné (railroute) ou multimodal (fluvial ou maritime/route)

Avantages

Souplesse d'adaptation grâce au transport porte à porte, sans rupture de charge et au transport combiné

Délais relativement courts .

Gamme de services très étendue comme le groupage, le fret express, le cabotage,...)

Rapport vitesse/prix avantageux

Inconvénients

Sécurité et délais dépendant des pays parcourus et des conditions climatiques

Développé surtout en Europe continentale pour les distances moyennes

DIFFÉRENTES TYPES DE TRANSPORT :

Le Transport Ferroviaire

Caractéristiques techniques:

Expédition par **wagon isolé** (entre 5 et 60 tonnes de marchandises) ou par trains entiers pour des tonnages supérieurs

Diversité du matériel disponible **et utilisation de caisses mobiles** permettant la combinaison de différents types de transport

Avantages

.

Développement du transport combiné

Fluidité du trafic et respect des délais

Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants

Inconvénients

Inadapté aux distances courtes

Limité par le réseau ferroviaire

Nécessite un pré et un post acheminement en dehors du combiné et des ITE

DIFFÉRENTES TYPES DE TRANSPORT :

Le Transport Fluvial

Caractéristiques techniques

Utilisation des voies navigables naturelles et des canaux
Surtout adapté aux produits pondéreux et volumineux

Avantages

- Très bonne capacité d'emport, 300 à 2500 tonnes selon les convois

Coût faible

Inconvénients

Lenteur et donc immobilisation de la marchandise pendant le transport
Coût de pré et post acheminement

DIFFÉRENTES TYPES DE TRANSPORT :

Le Transport Postal

Caractéristiques techniques

Expéditions dans le monde entier de colis et de marchandises en petites quantités
Simplicité et diversité des services

Avantages

Formalités douanières simplifiées
Possibilité d'utiliser des formules à délais garantis
Rapidité, sécurité pour la marchandise (manutention horizontale, sécurité variant selon les pays)

Inconvénients

Priorité des envois et services offerts variant selon les destinations
Prix élevé qui proscrit l'envoi de marchandises denses ou de faible valeur

L'ENTREPOSAGE:

Un entrepôt peut être vu sous trois angles différents : le processus, les ressources et l'organisation. Les produits qui arrivent à un entrepôt passent par un certain nombre d'étapes appelées processus. Les ressources sont tous les moyens, les équipements et le personnel nécessaires pour faire fonctionner l'entrepôt. Alors que l'organisation inclut tous les plannings et les procédures de contrôle utilisés pour faire fonctionner le système.

L'ENTREPOSAGE:

Si on considère le flux des matériaux dans un entrepôt, les marchandises sont d'abord livrées par camions, déchargées à la réception, puis vérifiées en terme de quantité et de qualité. Ensuite, les produits sont préparés pour le transfert vers la zone de stockage. Un code est alors attribué aux marchandises. Si les moyens d'entreposage en interne (*storage modules*) (palettes, emballages ou cartons) sont différents de ceux de la livraison, alors il faut réassembler. Les marchandises sont ensuite transportées aux lieux de stockage (*storage area*). Enfin, chaque fois que l'on a besoin d'un produit à expédier, il faut le prélever de son lieu de stockage (*order picking*). Un ordre ou une commande (*order*) liste tous les produits et les quantités demandés par le client.

L'ENTREPOSAGE:

Les Processus

La phase de réception est la première étape du flux du produit dans l'entrepot. Les produits sont contrôlés ou transformés (c.-à-d. réemballés dans différents modules) et attendent d'être acheminés dans la prochaine étape du processus.
en résumé, dès leur arrivée, il y a :

- ✓ **Le déchargement** du moyen de transport utilisé (camion, wagon, bateau, ou autre) en utilisant le moyen de manutention adapté.
- ✓ **Le contrôle de la quantité** des produits reçus et de leur qualité.
Des procédures de réclamation ou de blocage sont déclenchées en cas de non-conformité.

L'ENTREPOSAGE:

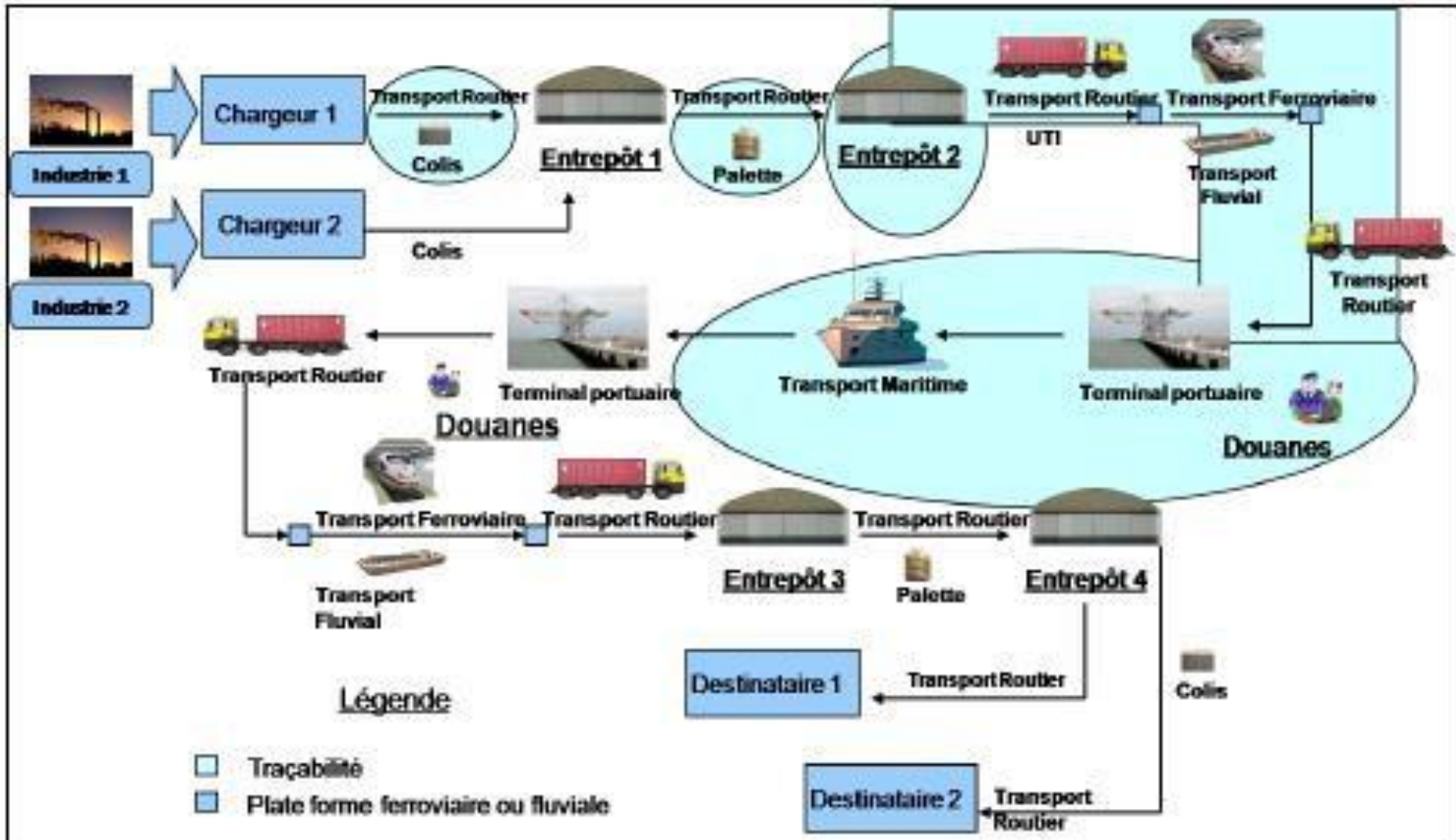
La phase de stockage où les articles sont entreposés à des emplacements dédiés. La zone de stockage peut être décomposée en deux parties : la réserve où les produits sont stockés de manière économique et le magasin (*forward area*) où ils sont placés pour être prélevés simplement par un préparateur de commande (*orderpicker*). Dans le magasin, les produits sont souvent stockés en petites quantités et facilement accessibles.

La phase de transfert (manutention) des produits de la réserve au magasin est appelée remplissage (*replenishment*). Le prélèvement (*orderpicker*) consiste à récupérer des articles des stocks. Il est fait de manière manuelle, partiellement ou totalement automatique. Ces articles peuvent être transportés au processus de sortie/consolidation. La consolidation fait ici référence à un groupe de produits destinés à un même client. Par la suite et même durant d'autres étapes de l'acheminement, le choix des systèmes de manutention est un point important qui conditionne la qualité de la gestion

L'ENTREPOSAGE:

- Les phases d'enregistrement et de protection des produits dans les entrepôts sont fondamentales pour une bonne gestion du système de stockage. La partie protection, par l'emballage, est très importante. Cette étape peut être faite durant la phase de réception.
- La phase d'expédition, qui en fonction de la place de l'entrepôt par rapport à la durée de vie du produit stocké, occupe une place importante. Elle passe par :
 - La préparation des produits en fonction des commandes clients ou des besoins internes.
 - Le contrôle de sortie et l'emballage pour les besoins commerciaux, de protection et de sécurité.
 - La manutention et le chargement des moyens de transport et d'expéditions sont à ce stade du processus l'enlèvement des produits (*picking*) dans les zones de préparation des commandes.

L'ENTREPOSAGE:



L'ENTREPOSAGE:

Les ressources

Le personnel



Le Bâtiment



Les équipements



L'ENTREPOSAGE:



Entrepôt ou plateforme !!!

- On peut distinguer bien que le vocabulaire ne soit pas toujours fixé :
 - **Les entrepôts** où l'on stocke du matériel,
 - **Les plate-formes logistiques** où l'on reçoit du matériel que l'on réexpédie immédiatement ou dans un délai très court (quelques heures à 2 jours) à son destinataire. On parle alors aussi de *cross-docking*, même s'il faudrait mieux réserver cette expression aux cas où la préparation de l'expédition aval avec mise en place d'étiquettes de destination, est anticipée par le fournisseur. On parle aussi souvent de *hub*.

Entrepôt ou plateforme !!!

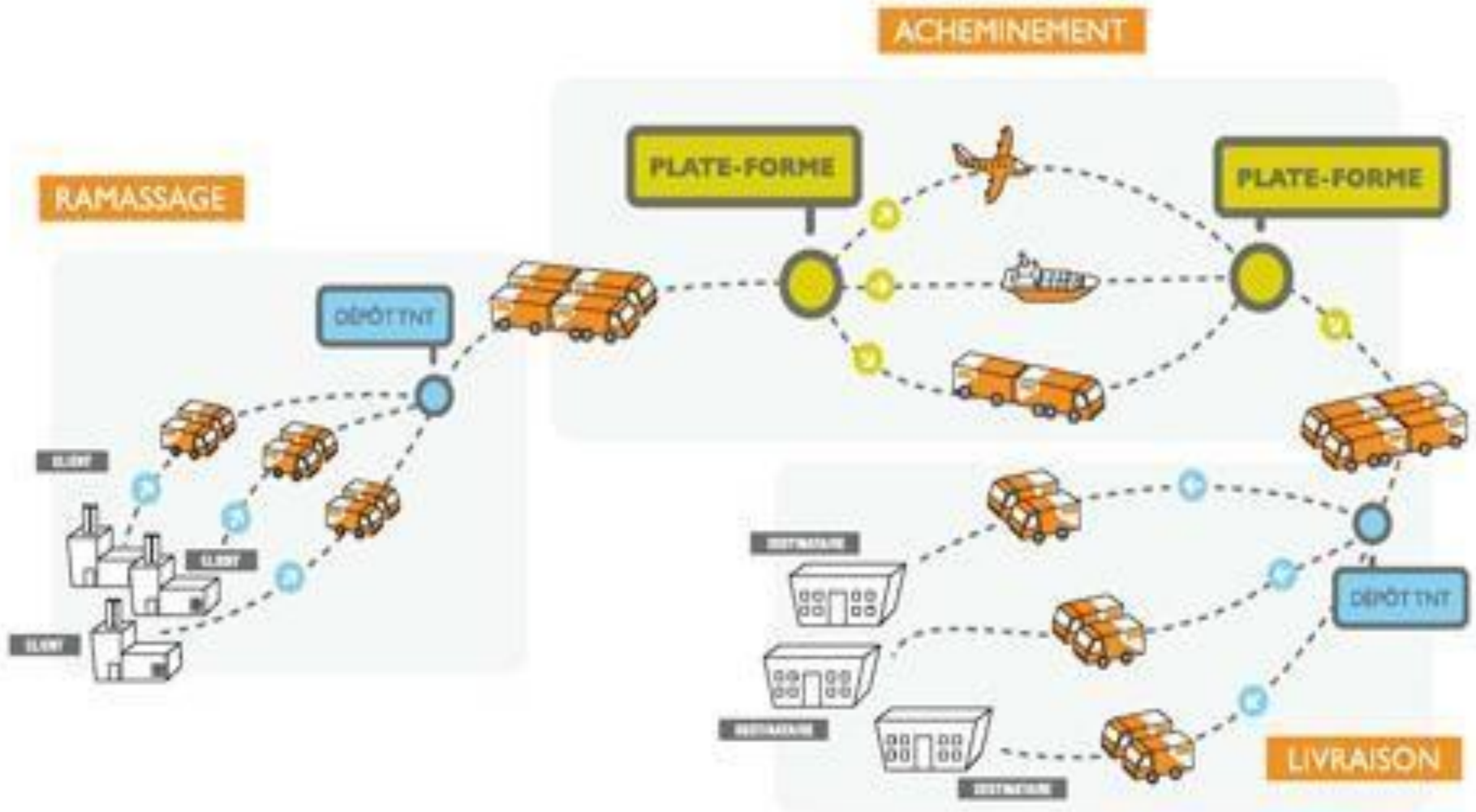


cross docking

Entrepôt ou plateforme !!!

- On peut cependant considérer qu'il existe :
- ❖ des entrepôts de stockage des composants dans les usines ;
- ❖ des entrepôts de stockage pétrolier, chimique, produits agroalimentaires, bois et autres matières premières ;
- ❖ des entrepôts de produits finis d'usines ;
- ❖ des entrepôts de distributeurs pour les produits importés, les achats spéculatifs, etc. ;
- ❖ des plate-formes et *hubs* de ramasse et de distribution des transporteurs;

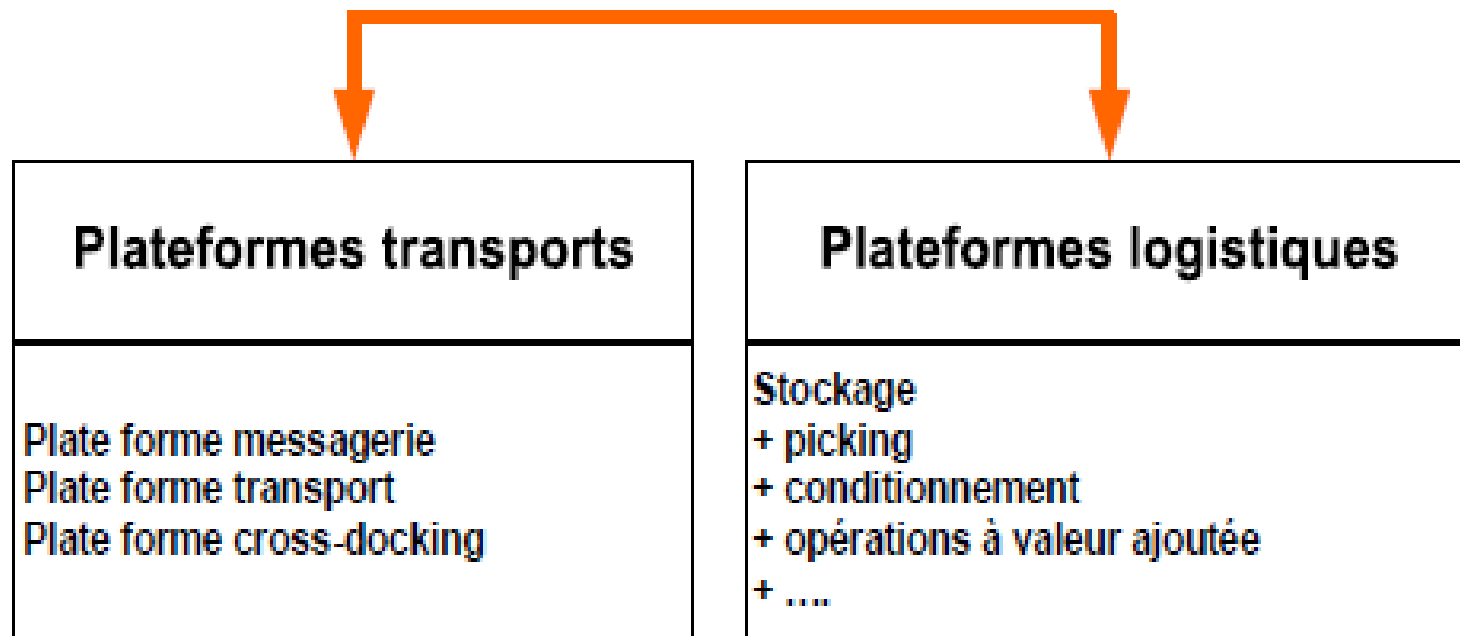
Entrepôt ou plateforme !!!



Entrepôt ou plateforme !!!

- La distinction entre entrepôts et plate-formes n'est cependant pas aussi tranchée car beaucoup utilisent les deux termes indifféremment. En outre, beaucoup de situations sont mixtes : ainsi un entrepôt d'usine peut stocker une partie des composants et produits de base nécessaires à la production .

Entrepôt ou plateforme !!!



- Les marchandises transitent sans marquer d'arrêt ou très court
- Eventuellement re-labelling spécifique aux opérations de transport
- Pas de prestations à valeur ajoutée

- Stockage à durée variable
- Avec ou sans prestations à valeur ajoutée

MANUTENTION

□ *La manutention :*

La manutention est le déplacement d'objets ou de matière à travailler, interne à l'entreprise réalisant cette pièce sans qu'il y aie accroissement de la valeur ajoutée pour l'objet manipulé.

Nota : En entreprise la **manutention** est un facteur important car elle entraîne de nombreux accidents chaque année. D'autre part les entreprises consacrent de **50 % à 80 % du temps de la fabrication** d'un produit à la **manutention**, et ceci mobilise environ 10 % du personnel.

MANUTENTION

Le service manutention:

Dans les petites et moyennes entreprises, c'est en général une seule personne qui s'occupe de la **gestion de la manutention**.

Pour ce qui est des grandes entreprises, un service spécial est souvent mis en place : **c'est le service implantation-manutention**.

Ce groupe de personnes est responsable de l'amélioration des performances de l'entreprise, en agissant directement sur **l'implantation des machines**, organisation des postes de travail et optimisation des temps dus à la **manutention**.

MANUTENTION

Son rôle est :

- de faciliter le travail de l'opérateur
- de réduire les manipulations au maximum
- utiliser l'espace au maximum
- adopter les méthodes et matériels de manutention en fonction du nombre et de la constitution des pièces à manutentionner
- choisir des équipements souples et polyvalents.

EXEMPLE DE MATÉRIELS DE MANUTENTION



**Transpalette à main
(Manuel)**



**Transpalette à MOTEUR
(avec moteur électrique)**

EXEMPLE DE MATÉRIELS DE MANUTENTION



Chariot Préparateur de commande

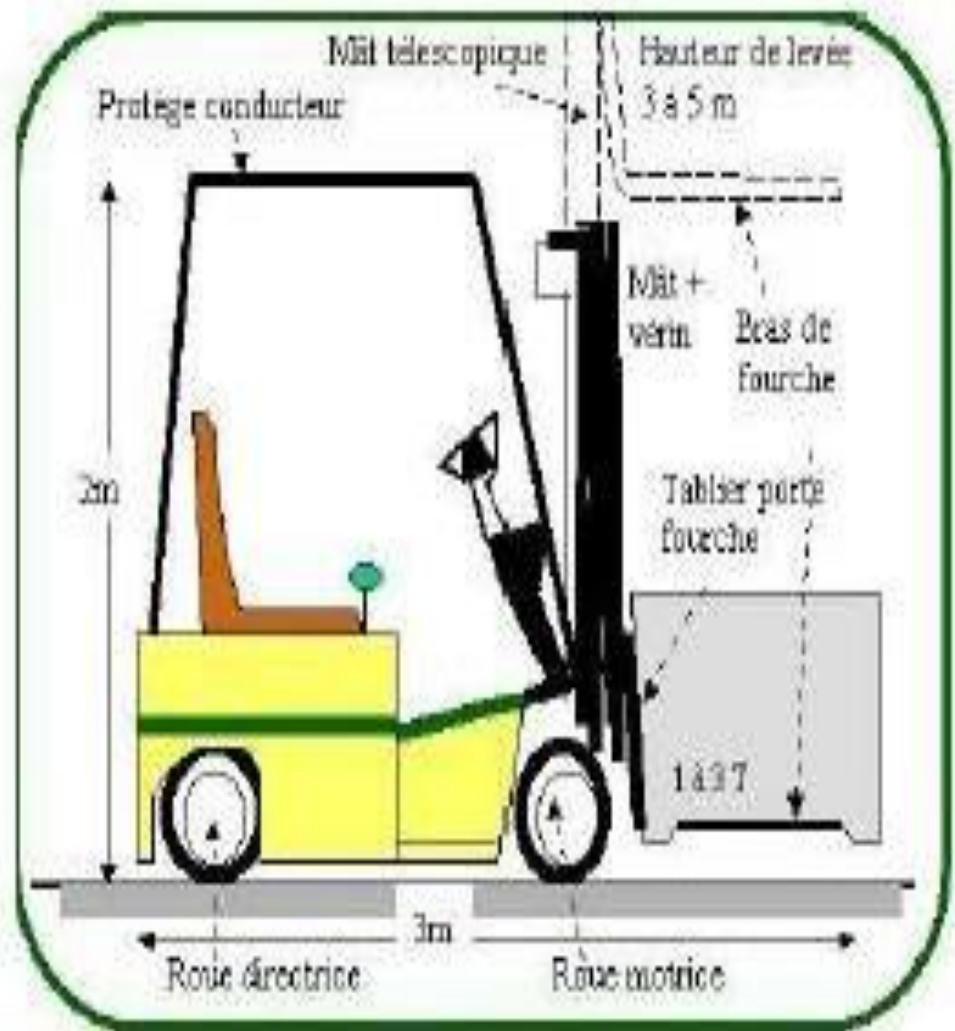
Il sont les plus simples sont des chariots qui peuvent recevoir les articles prélevés par l'opérateur, éventuellement dans des bacs préparés par commande (charge jusqu'à 1 tonne)



EXEMPLE DE MATÉRIELS DE MANUTENTION



**Chariot élévateur frontal
(en porte à faux)**



EXEMPLE DE MATÉRIELS DE MANUTENTION



Chariot élévateur à contre poids

EXEMPLE DE MATÉRIELS DE MANUTENTION

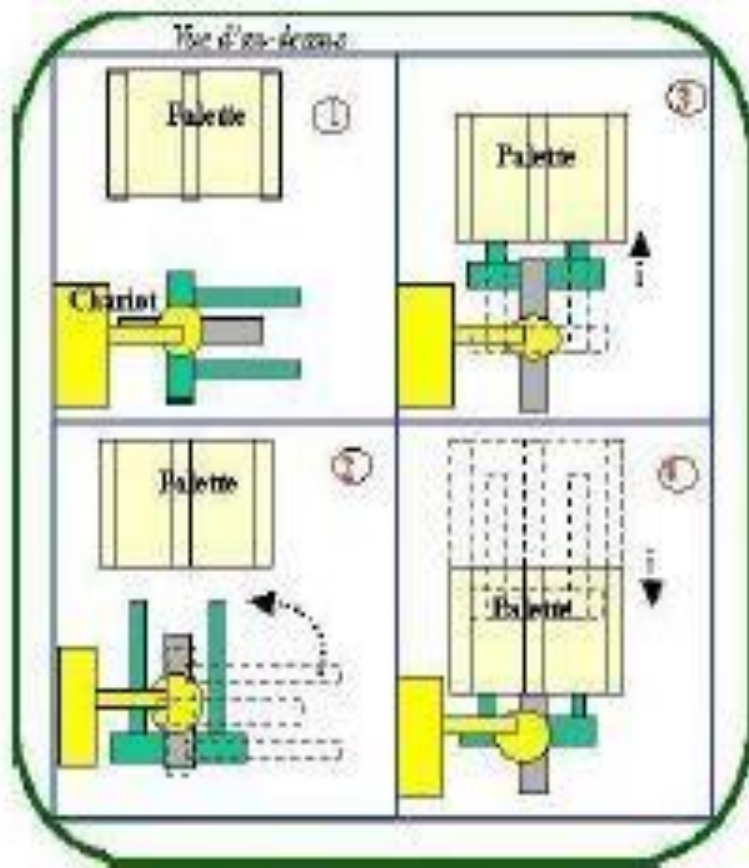
Le siège latéral



Chariot à mât rétractable



EXEMPLE DE MATÉRIELS DE MANUTENTION



Fourche pivotante ou tridimensionnelle

LES FONCTIONS DE LA DISTRIBUTION

Les fonctions de la distribution

Les principales fonctions de la distribution sont :

Les fonctions spatiales

Les fonctions d'assortiments

Les fonctions temporelles

Les fonctions commerciales

LES FONCTIONS DE LA DISTRIBUTION

Les fonctions spatiales

La fonction transport permet, l'acheminement des produits d'un lieu de production à un lieu de consommation et toutes les opérations de manutention correspondantes.

Les fonctions d'assortiments

L'assortiment est de réunir en un endroit ,des produits ,des modèles et des marques diverses ,de manière à permettre aux clients d'une part à effectuer plusieurs achats avec un minimum de déplacement ,d'autre part de faire des comparaisons et des choix entre plusieurs produits satisfaisant le même besoin :

- **L'allotissement (fractionnement)** : Consiste à partager les lots de la production en lots plus petits adaptés aux besoins des clients ;
- **Le triage** : classe les produits par catégorie de qualité (ex : matériaux de construction), calibre et fraîcheur (ex : produits agricoles) ;
- **L'assortiment** : c'est le choix que présente un distributeur pour attirer le client (détaillant ou consommateur final).

LES FONCTIONS DE LA DISTRIBUTION

Les fonctions temporelles

Elles sont liées au temps qui sépare la production de la consommation :

- ☐ **Le stockage** : il permet un ajustement dans le temps entre la production et la consommation. Il joue un rôle régulateur entre l'offre et la demande ;
- ☐ **Le financement** : il permet au client d'obtenir un délai de paiement de la part de son fournisseur

Les fonctions commerciales

Elles ont pour objet de rendre le produit transmissible au consommateur. Pour ce faire, trois fonctions principales sont requises :

- ☐ **L'achat** : c'est la première fonction de la distribution ;
- ☐ **L'information** : elle donne envie au consommateur d'acheter en mettant le produit en valeur et en décrivant ses caractéristiques, ses conditions d'utilisations,... Elle est réalisée par l'intermédiaire de campagne de communication et/ou par le vendeur ;
- ☐ **La vente** : elle nécessite l'élaboration d'un argumentaire pour une vente personnelle ou d'un dossier merchandising en libre-service.

LES OBJECTIFS DE LA DISTRIBUTION

Les objectifs de la distribution:

Les entreprises produisant des biens et services poursuivent, généralement, dans l'élaboration et la mise en œuvre de leur politique de distribution, trois grands objectifs qui sont les suivants :

Couverture quantitative du marché

Aspects qualitatifs du système de distribution

Minimiser les coûts

LES OBJECTIFS DE LA DISTRIBUTION

Couverture quantitative du marché:

En premier lieu, les entreprises doivent s'efforcer d'avoir un système de distribution qui leurs permettent de mettre leurs produits à la disposition effective du plus grand nombre possible de clients potentiels.

Aspects qualitatifs du système de distribution:

La qualité d'un système de distribution, peut être définie comme son aptitude à faciliter ou à stimuler l'achat des produits de l'entreprise par ses clients potentiels. Les principaux aspects qualitatifs d'un système de distribution sont :

LES OBJECTIFS DE LA DISTRIBUTION

- ☐ La compatibilité des canaux de distribution avec l'image de marque des produits de l'entreprise ;
 - ☐ La compétence et le dynamisme des agents de distribution ;
 - ☐ La qualité de la présentation des produits de l'entreprise dans les points de vente.
- Pour cela, les entreprises, doivent disposer, dans les magasins, d'un bon emplacement de vente, d'un linéaire suffisant, d'un assortiment régulier...etc. et l'entreprise devra s'assurer que les distributeurs remplissent ces conditions et pratiquent un bon merchandising.

Minimiser les coûts

Tout système de distribution comporte nécessairement des coûts de constitution et de gestion, comme tous les autres coûts marketing, ils doivent être maintenus au niveau minimum compatible avec les objectifs quantitatifs et qualitatifs.

LES CONTRAINTES DE LA DISTRIBUTION

Les contraintes de la distribution:

Les fabricants doivent prendre en compte les caractéristiques de leur marché et de leur entreprise pour assurer leur politique de distribution.

Les contraintes externes:

- ☐ **Les acheteurs du produit** : nombre , localisation, pouvoir d'achat, besoins, comportement d'achat, utilisation du produit, exigences et attentes ;
- ☐ **Les usages commerciaux** : circuit traditionnel de distributeur pour des produits de cette nature, choix des concurrents ;
- ☐ **L'environnement de l'entreprise** : juridique, technique, socioculturel ; etc.

Les contraintes internes:

- ☐ **L'entreprise** : ses objectifs, sa notoriété, son positionnement, sa taille, ses moyens humains, commerciaux, techniques, financiers...
- ☐ **La gamme** : présente les caractéristiques et la nature des produits, volume et valeur des ventes, difficultés particulières de distribution.

Les différents circuits de distribution

Le canal de distribution

Le circuit de distribution

Le réseau de distribution

Les types des circuits de distribution

Le circuit ultracourt ou circuit direct

Le circuit court

Le circuit long

LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

Le canal de distribution:

On appelle canal de distribution l'ensemble des organisations indépendantes qui interviennent dans le processus par lequel les produits ou services sont mis à disposition des consommateurs et des utilisateurs.

Le circuit de distribution:

Souvent confondu avec le canal de distribution, le circuit de distribution regroupe l'ensemble des canaux par lesquels un même bien est acheminé du producteur au consommateur.

LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

Le réseau de distribution

Le réseau de distribution est composé de l'ensemble des acteurs distributeurs permettant d'acheminer les produits ou services du producteur aux consommateurs.

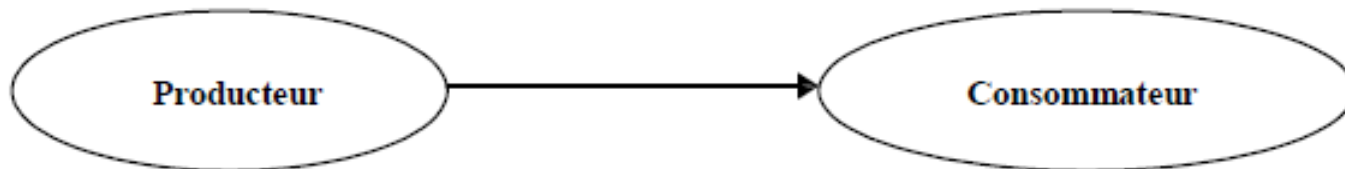
Les types des circuits de distribution

On distingue trois types de circuits de distribution :

Le circuit ultracourt ou circuit direct

Il correspond à l'absence de tout intermédiaire indépendant entre le producteur et le consommateur, c'est à dire à la vente directe.

le circuit direct



Source : Joël SOHIER et Devan SOHIER, « Logistique », Vuibert, 7^{ème} édition, 2013, p.38.

LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

Les avantages et les inconvénients du circuit direct

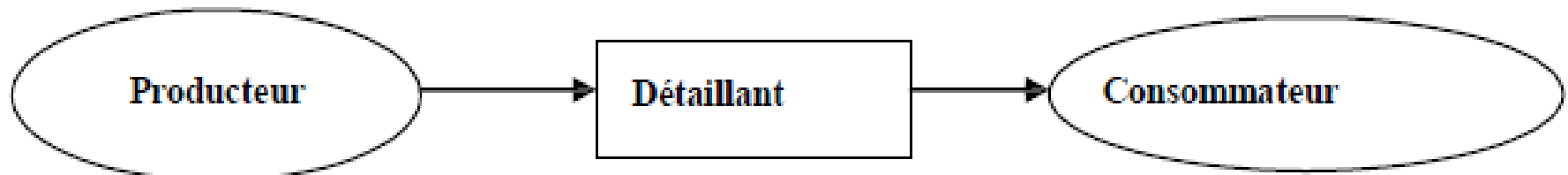
Avantages	Inconvénients
- Connaissance de fond des besoins de la clientèle cible ; - Lancement rapide des produits nouveaux ; - Le circuit facilite le contact avec le consommateur et le contrôle direct de la distribution ; - Le prix compétitif, car il ne contient pas la marge bénéficière des intermédiaires.	- Stockage très important ; - Organisation et gestion très lourdes des vendeurs ; - La possibilité de distribution du fabricant est limitée à ses moyens ; - Les économies réalisées sur la marge des distributeurs risquent d'être inférieures à l'augmentation des charges.

Source : Guy AUDIGIER, « Marketing et actions commerciale », Dunod, 5^{ème} édition, 2010, p.91.

LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

Le circuit court:

Il ne comprend qu'un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur.



Source : Joël SOHIER et Devan SOHIER, « Logistique », Vuibert, 7^{ème} édition, 2013, p.38.

le circuit court qui comporte un seul intermédiaire entre le producteur et les consommateurs. Donc le producteur vend ses produits aux consommateurs en recourant à un seul intermédiaire qui est le détaillant.

LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

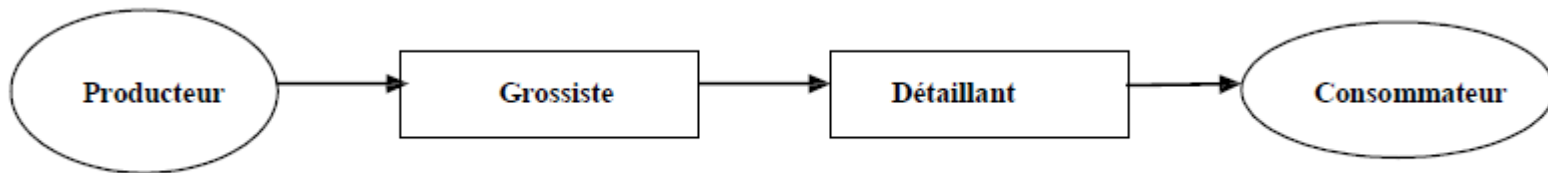
Les avantages et les inconvénients du circuit court

Avantages	Inconvénients
- Il permet d'économiser de la marge du grossiste. - La distribution n'est plus limitée aux moyens du producteur qui peut compter sur les ressources financières et humaines du distributeur ; - L'intermédiaire connaît bien son marché et il est proche de sa clientèle.	-Frais de vente très élevés par l'émission des commandes. -Le producteur contrôle moins bien la distribution de ses produits, il doit conserver un contact permanent avec le consommateur par l'intermédiaire du détaillant ; -L'intermédiaire agit en fonction de son intérêt qui n'est pas toujours le même que celui du producteur.

LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

Le circuit long

Il comprend plusieurs intermédiaires entre le producteur et le consommateur. C'est intermédiaires peuvent être des négociants, des grossistes ou des semi grossistes.



Source : Joël SOHIER et Devan SOHIER, « Logistique », Vuibert, 7^{ème} édition, 2013, p.38.

le circuit long qui comporte deux intermédiaires ou plus entre le producteur et les consommateurs. Donc le producteur vend ses produits aux consommateurs en recourant à deux intermédiaires ou plus qui sont généralement les grossistes et les détaillants.

LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

Les avantages et les inconvénients du circuit long

Avantages	Inconvénients
- Couverture géographique plus dense du marché ; - Régulation des ventes grâce au stockage des intermédiaires ; - Baisse des frais de facturation et de transport ; - Exploite tous les marchés et bénéficie du savoir-faire du distributeur.	- Perte des contacts avec les détaillants - Le producteur peut être victime d'un sur coût pour multitude d'intermédiaire ; - Le consommateur aura toujours un tarif supplémentaire à payer.

Source : Guy AUDIGIER, « Marketing et actions commerciale », Dunod, 5^{ème} édition, 2010, p.91.

LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

le rôle des intermédiaires

Les intermédiaires jouent un rôle très important dans la distribution :

Réduction du nombre de contacts

Les intermédiaires réduisent le nombre de contact entre le producteur et ses consommateurs. Il est évident que le producteur, à moins qu'il ne crée lui-même ses points de vente, ne peut toucher tous ses clients répartis dans les diverses régions du pays. Les intermédiaires dans ce fait, augmentent la productivité de la distribution. La présence d'intermédiaires permet de réaliser des économies de coûts.

Avantages	Inconvénients
- Couverture géographique plus dense du marché ; - Régulation des ventes grâce au stockage des intermédiaires ; - Baisse des frais de facturation et de transport ; - Exploite tous les marchés et bénéficie du savoir-faire du distributeur.	- Perte des contacts avec les détaillants - Le producteur peut être victime d'un sur coût pour multitude d'intermédiaire ; - Le consommateur aura toujours un tarif supplémentaire à payer.

Source : Guy AUDIGIER, « Marketing et actions commerciale », Dunod, 5^{ème} édition, 2010, p.91.

LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

Assurer une gestion de fonctionnement optimale

Un producteur qui assure en même temps sa propre distribution, doit optimiser ses deux fonctions : fabrication et distribution. En effet, les efforts concentrés sur une fonction peuvent l'être au détriment de l'autre et par conséquent une fonction va travailler sous son seuil optimal et déséquilibrer ainsi l'autre fonction, apparition de surcoûts et de frais supplémentaires. Mais, se délester de la fonction distribution auprès de spécialistes va permettre à l'entreprise, non seulement d'optimiser sa fonction production, mais également de façon indirecte, la distribution de ses produits, car à son tour le distributeur, pour des raisons de gains et de rentabilité, va essayer d'optimiser ses activités.

Les intermédiaires rapprochent les entreprises de leur marché

Les intermédiaires par leur nombre et leur répartition géographique permettent à l'entreprise d'atteindre des clients.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.



.

