

**QG 2.1 : Distribution de l'offre, peut-on se passer d'intermédiaires ?**

### Chapitre 8 : Les relations producteurs - distributeurs.

#### ↳ Notions à connaître

- ECR (Efficient Consumer Response)  
: réponse optimale au client

#### ↳ Capacités à maîtriser

- Identifier les relations de coopération de et conflits entre producteurs et distributeurs



CENTRALES D'ACHAT : Comment se négocient les prix ?

## A - La domination des distributeurs sur les producteurs

Cette situation a donc entraîné un **déséquilibre dans les relations commerciales** entre les partenaires, la question des **marges étant au cœur des désaccords** : la baisse des prix des matières premières bénéficie systématiquement aux distributeurs qui paient moins chers leurs produits sans pour autant répercuter cette baisse au consommateur final. Un **rapport de force** en a découlé entre les **grandes surfaces en position dominante** du fait de leur **pouvoir de négociation**, et les producteurs-distributeurs en recherche d'un canal de distribution efficace pour écouler leurs produits.

Leurs objectifs respectifs étaient les suivants :

- pour le **distributeur, maximiser ses profits** et fournir le bon produit au bon moment et au bon prix, et ouvrir de nouveaux points de vente
- pour le **producteur, écouler sa production tout en conservant des marges** lui permettant d'assurer la pérennité de son activité.

Le législateur intervient pour prévenir les conflits en réglementant la concurrence. Les lois les plus récentes démontrent néanmoins l'acuité des tensions qui perdurent :

- 2008 : la Loi de modernisation de l'économie ;
- 2015 : la loi Macron.

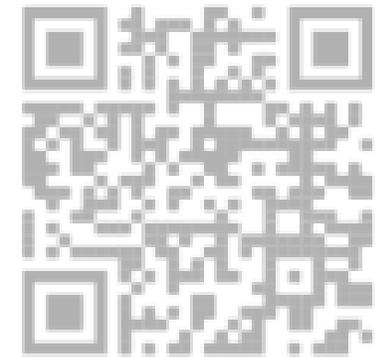
## A - La domination des distributeurs sur les producteurs

Mais les tensions subsistent quand l'une des parties, dominante, tente d'obtenir des avantages de l'autre partie, en situation de faiblesse. La domination, souvent celle des grandes enseignes de la distribution, vient de la **puissance de leurs centrales d'achat**.

Côté distributeurs, les sources de conflits ont pour origine :

- des pratiques tarifaires abusives
- la revente à perte (dissimulée)
- les primes de référencement demandées aux fournisseurs pour référencer leurs produits en magasin.

Côté fournisseurs, la principale source de conflit est le refus de vente : c'est essentiellement le fait des grandes marques comme Nestlé, Danone, Unilever, Coca-Cola... qui, du fait de leur propre puissance, peuvent s'opposer aux enseignes de la grande distribution



**Guerre des prix : des méthodes musclées**



# Grand Oral

## QG 2.1 : Distribution de l'offre, peut-on se passer d'intermédiaires ?

Avec la loi Alimentation, quelles conséquences pour le revenu des agriculteurs?



## Dans l'actualité



## B - De la domination à la coopération

### 1. Les différentes formes de coopération

Aujourd'hui, face aux exigences croissantes des consommateurs, les rapports entre producteurs et distributeurs évoluent vers la recherche d'un plus grand équilibre, de réelles formes de coopérations voient le jour. Elles prennent notamment la forme de **contrats de distribution particulière** : franchise, commission affiliation, concession exclusive ou distribution sélective.

doc7

#### Les contrats de distribution



Les quatre grands types de contrats de distribution : le contrat de franchise, le contrat de commission-affiliation, le contrat de concession exclusive, le contrat de distribution sélective.

## B - De la domination à la coopération

### 1. Les différentes formes de coopération

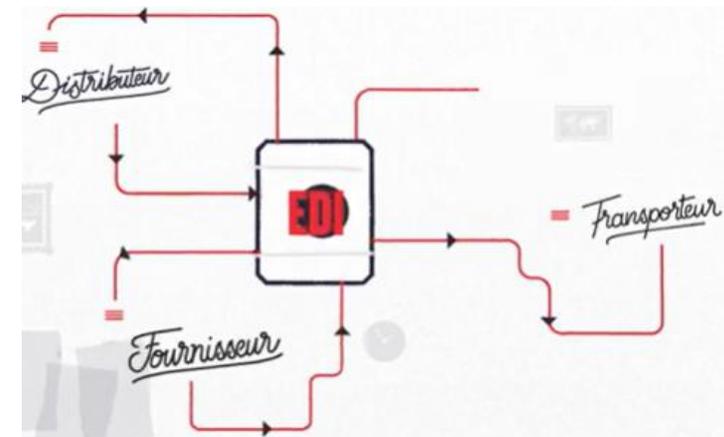
Aujourd'hui, face aux exigences croissantes des consommateurs, les rapports entre producteurs et distributeurs évoluent vers la recherche d'un plus grand équilibre, de réelles formes de coopérations voient le jour. Elles prennent notamment la forme de **contrats de distribution particulière** : franchise, commission affiliation, concession exclusive ou distribution sélective.

Désormais partenaires, ils trouvent de nouveaux axes de collaboration pour aller vers une meilleure satisfaction des besoins des consommateurs.

- ECR (Efficient Consumer Response)



- Technos EDI / GPA



doc7

### Les contrats de distribution

Producteur/  
Grossiste

Détaillant/  
Distributeur

Clients

Les quatre grands types de contrats de distribution : le contrat de franchise, le contrat de commission-affiliation, le contrat de concession exclusive, le contrat de distribution sélective.

**FIN**