

La logistique de la grande distribution

PLAN

- Distribution « est » logistique
- Organisations logistiques
- Les coûts logistiques
- Stratégie des distributeurs
- Rôle des plateformes
- Fonctionnement des GMS et les plateformes

[Distribution est logistique]

- La distribution est une logistique qui a pour but de transporter des produits de grande consommation (PGC) depuis l'usine, passant par une grande surface, jusqu'au domicile du consommateur. Bien entendu, elle remplit aussi d'autres fonctions d'information du consommateur, de marketing des produits, de paiement des produits achetés, etc.

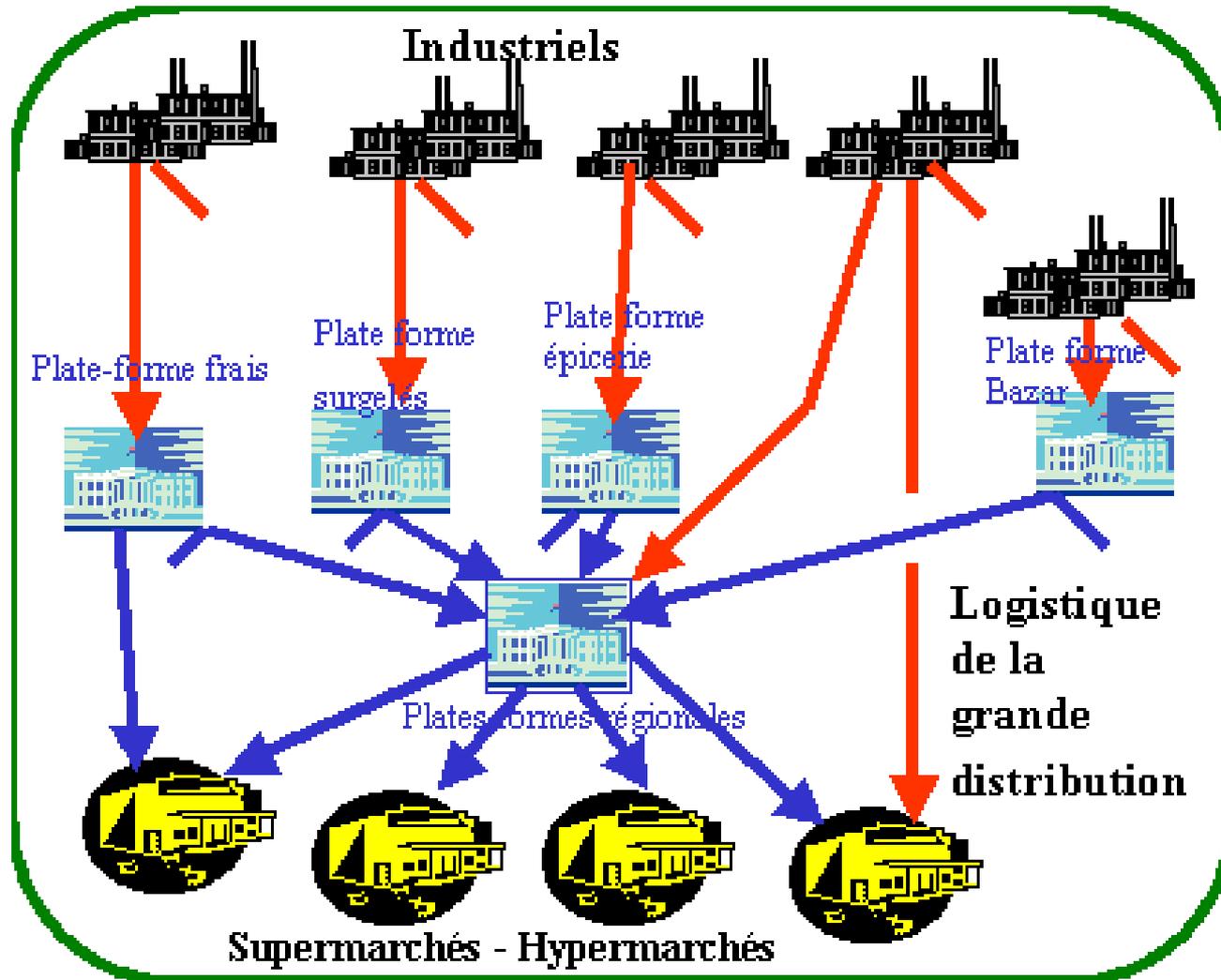
A large black left bracket and a large yellow right bracket are positioned at the top of the slide, with a thin yellow horizontal line extending between them across the width of the page.

On peut considérer que la distribution à travers les GMS (Grandes et Moyennes Surfaces de vente) met en œuvre 3 logistiques :

- une **logistique amont** depuis le fournisseur jusqu'à la GMS en passant éventuellement par une ou plusieurs plates-formes,

- 
- A large black left bracket and a yellow right bracket are positioned at the top of the slide, with a horizontal olive-green line extending between them across the width of the page.
- une **logistique intermédiaire** de « decopacking » des produits puis de mise en linéaire depuis un arrière magasin ou une plate-forme rapprochée,
 - une **logistique aval** de **picking** et transport depuis la GMS jusqu'au domicile du consommateur, logistique assurée le plus souvent par le consommateur lui même ; cette logistique est réduite dans le cas de magasins de proximité ou encore entièrement à la charge du distributeur dans la VAD (Vente A Distance).

Organisations logistiques



- 
- des **entrepôts spécialisés par type de produits** : frais, surgelés, liquides, épicerie, bazar appelés un peu improprement plates formes bien qu'elles puissent disposer de stocks parfois importants ; ces entrepôts permettent d'approvisionner des quantités plus importantes que les besoins courants pour bénéficier de meilleurs prix, par exemple à la suite de promotions de producteurs.
 - des **plates formes régionales** qui reçoivent les produits des entrepôts spécialisés ou directement des producteurs avec des stocks réduits à quelques jours et un rôle essentiel de réception, d'éclatement et de transit vers les GMS.
 - des **supermarchés et hypermarchés** qui reçoivent une partie de leurs approvisionnements directement des fournisseurs et la majeure partie des plates formes régionales ; ces GMS disposent elle mêmes de stocks sous forme de réserves arrières

[Les coûts logistiques]

Les coûts logistiques sont différents selon le mode de distribution physique :

- les quantités ne sont pas les mêmes selon qu'on livre des hypermarchés, des supermarchés ou des superettes et donc les coûts de transport sont différents,
- le passage par une plate-forme ou entrepôt distributeur a un coût mais il permet de massifier les transports depuis le producteur jusqu'à la plate forme (transport primaire),
- le transport depuis la plate-forme distributeur jusqu'au point de vente (transport secondaire) a lui aussi un coût.

Stratégie des distributeurs

Le distributeur lors de la négociation de ses achats peut stipuler:

- **L'achat franco-domicile** : le fournisseur doit alors organiser le transport et le passage intermédiaire éventuel par une plate-forme ; le coût logistique est inclus dans le prix du produit même si le prix du transport doit apparaître sur la facture conformément à la loi Galland.
- **L'achat départ-usine** : le distributeur doit organiser transport et logistique ; il peut utiliser ses propres entrepôts ou plates formes ; le transport primaire de l'usine à la plate-forme est le plus souvent sous traité pour pouvoir éviter des allers à vide. **L'achat départ usine** oblige le distributeur à avoir son propre service de transport. Il peut optimiser ses coûts logistiques et de transports en tenant compte de l'activité de ses entrepôts et plates formes et en combinant différents transports

[Rôle des plateformes]

Les plates formes sont un outil redoutable de la Grande Distribution :

Plaque tournante des marchandises, la plate forme de distribution joue un rôle clé entre les fournisseurs et les magasins qu'elle dessert. Elle permet à la fois d'obtenir des prix intéressants et d'optimiser les livraisons. Une activité qui doit être parfaitement organisée.

Fonctionnement des GMS et les plateformes

- Les plates formes ont été créées par la grande distribution pour massifier les achats et bénéficier de tarifs intéressants. La plate forme sert à réceptionner les produits, à les stocker et à les livrer en temps et heures dans les magasins de la région. Ces activités sont gérées au niveau des centrales régionales pour l'approvisionnement de chaque enseigne.
- Les entrepôts permettent aussi d'optimiser les livraisons et les tournées des camions
- Le magasin passe sa commande informatiquement. Elle arrive au siège social qui dispatche les commandes en fonction des produits et de l'entrepôt auquel est rattaché géographiquement le magasin.

A decorative graphic at the top of the slide consists of a thin horizontal line. On the left side, a large black bracket '[' is positioned above the line. On the right side, a large yellow bracket ']' is positioned above the line.

**MERCI POUR
VOTRE
ATTENTION**