Distribution et merchandising avancé (GEST04_SDMAYA)

ECTS
2 crédits

Composante
IAE Savoie Mont Blanc

En bref

- **Langues d'enseignement:** Français
- **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

Présentation

Objectifs

Pour créer de la valeur, il faut disposer de circuits de distribution performants afin que les produits et services soient à la portée des clients visés. Aujourd'hui, l'analyse des réseaux ne se limite pas aux grossistes et aux détaillants mais intègre toute la chaine d'approvisionnement en amont et en aval, depuis les matières premières ou produits manufacturés jusqu'à la livraison des produits finis aux consommateurs, ce que l'on appelle le supply chain management.

L'objectif de ce cours est de montrer aux étudiants comment une entreprise doit élaborer et gérer son réseau de distribution pour permettre aux clients visés d'avoir accès à ses produits. Nous nous intéressons ensuite au point de vue des distributeurs (détaillants, grossistes et entreprises de logistique).

Après avoir compris les notions & mécanismes de la distribution, les étudiants seront sensibilisés aux différentes mutations des marchés qui impliquent des nouveaux comportement d'achat et donc de nouveaux modes de distribution.

Heures d'enseignement

Distribution et merchandising avancé - CM	Cours Magistral	10,5h
Distribution et merchandising avancé - TD	Travaux Dirigés	10,5h

Plan du cours

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 juin 2025

1. Chapitre 1 : La sélection des formules de distribution
1. Chapitre 2 : le management des canaux de distribution
2. Chapitre 3 : la gestion des relations producteurs – distributeurs
3. Chapitre 4 : l'implantation d'un point de vente
4. Chapitre 5 : l'organisation de l'espace commercial
5. Chapitre 6 : le marketing du point de vente

Compétences visées

Les problématiques clés abordées dans ce cours sont les suivantes :

* **Pour le producteur**
  * Comment sélectionner les formules de distribution adaptées ?
  * Comment manager les canaux de distribution ?
  * Comment gérer les rapports avec les distributeurs ?
* **Pour le distributeur**
  * Où implanter un point de vente ?
  * Comment organiser l'espace commercial ?
  * Comment pratiquer son propre marketing ?
* **Globalement**
  * Quelles sont les dernières tendances de consommation
  * Quels impacts sur les formules de distribution

Bibliographie

* Dioux, J. et Dupuis, M. (2009), La distribution, Stratégies des réseaux et management des enseignes, 2èmeédition, Pearson Education

Infos pratiques

Lieux

› Annecy-le-Vieux (74)

Campus

› Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 juin 2025