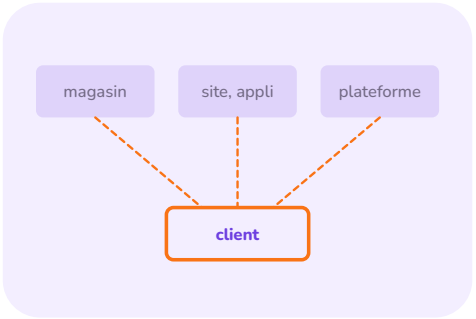
MERCATIQUE · TERMINALE STMG

Le numérique, une autre manière de distribuer

6 notions, l'essentiel à retenir et les pièges à éviter.



1 Le magasin digitalisé

- Bornes, écrans, étiquettes électroniques : catalogue complet, information, prix à jour.
- Application en magasin, réalité augmentée, magasin autonome sans caisse : achat plus simple et plus rapide.

2 Drive et click and collect

- Drive : commande en ligne, retrait en voiture au point de retrait.
- Click and collect : commande en ligne, retrait en magasin (comptoir, casier).
- Gains : trafic en magasin, achats complémentaires. Conditions : stocks fiables, préparation rapide.

3 Vendre en ligne

- E-commerce : vente par internet, site ou application.
- M-commerce : e-commerce sur téléphone mobile.
- Social commerce : découverte et achat sur un réseau social.

4 Places de marché

marge restante = prix HT − coût d'achat HT − commission − autres frais

- Plateforme qui met en relation vendeurs tiers et acheteurs, contre commission.
- Commission = assiette fixée par la plateforme (souvent le TTC) × taux.

5 Chaîne de valeur recomposée

- Nouveaux acteurs : plateformes, comparateurs, logisticiens du dernier kilomètre.
- Ils prennent une part de la marge entre producteur et client.

6 Alliances et partenariats

- Distributeur : magasins, produits, logistique. Plateforme : audience, données, technologie.
- Gain : clientèle élargie. Risque : dépendance et perte des données clients.

Pièges à éviter

- Présenter le m-commerce comme un canal distinct de l'e-commerce.
- Confondre drive et click and collect : seul le lieu de retrait change.
- Croire qu'une place de marché possède les produits des vendeurs tiers.
- Déduire la commission du coût d'achat au lieu de la marge.
- Calculer la marge sur le prix TTC au lieu du prix HT.