

TSTT - ACC

FICHE 6 : LES FORMES DE COMMERCE

La classification est basée sur 3 grandes catégories : **commerce indépendant, associé et intégrés.**

1. LE COMMERCE INDEPENDANT

Forme de commerce où le commerçant n'est affilié à aucun organisme centralisateur pour ses achats et ses ventes.

- **Détail** : achat de marchandises pour les revendre en l'état en petites quantités.
 - **Sédentaire** : Détaillant qui achète aux grossistes pour revendre (ex : magasin de proximité).
 - **Non-sédentaire** : Détaillant itinérant et indépendant (ex : vendeurs ambulants sur les marchés).
- **Gros** : achat de marchandises en grande quantité pour les stocker en vue de la revente en magasins.
 - **Centrale d'achat** : Libre service adapté à la vente en gros (ex : Centrale des métiers de la bouche).
 - **Marchés d'Intérêt Nationaux** : Centres commerciaux de gros installés à la périphérie des villes (ex : Rungis).

2. LE COMMERCE ASSOCIE

- **Groupement de détaillant** : regroupement de commerçants indépendants qui désirent unir leurs forces pour bénéficier d'une image nationale, de meilleures méthodes de gestion ou d'une puissance d'achat supérieure (ex : Système U).
- **Groupement de grossiste** : associations pour organiser les achats et augmenter la puissance d'achat.
- **Centres commerciaux** : ensemble de commerces réunis dans une même surface de vente (ex : Euralille).
- **Chaînes volontaires** : association d'indépendants et de grossistes pour l'achat, la vente et la gestion intégrée (ex : Shopi).
- **Franchises** : détaillant qui exploite une marque en contrepartie d'une redevance (ex : Yves Rocher, Quick).

3. LE COMMERCE INTEGRE

Forme commerciale qui présente la particularité de réunir les fonctions de gros et de détail.

- **Coopératif et social** : coopératives de consommation où les consommateurs sont propriétaires des magasins (ex : CAMIF).
- **Capitaliste** : forme de commerce basé sur le profit grâce aux marges :
 - **Magasin à Succursales** : société achetant directement aux producteurs ou fabriquant elle-même. Gérant salarié (ex : Conforama).
 - **Grands Magasins multispécialistes** (ex : Printemps)
 - Implantation surtout au centre des grandes villes.
 - Surface de vente de 2 500 à 40 000 m².
 - Assortiment de produit milieu et haut de gamme à dominante non alimentaire.
 - Nombreux services à la clientèle.
 - **Magasins populaires** (ex : Monoprix) :
 - Implanté surtout en centre ville.
 - Surface de vente entre 600 et 2 000 m².
 - Assortiment large et peu profond.
 - Prix assez bas.
 - Services réduit.

- **Grandes surfaces spécialisées** (ex : Leroy-Merlin, Décathlon) :
 - Surface supérieure à 400 m².
 - Assortiment étroit mais très profond dans un domaine spécifique (bricolage, sport...).
 - Prix assez bas.

- **Hypermarché** (ex : Carrefour, Auchan) :
 - Surface de vente de plus de 2500 m²
 - Assortiment large et profond à dominante alimentaire (60 %)

- **Supermarché** (ex : Leclerc, Intermarché) :
 - Dominante alimentaire
 - Surface de vente comprise entre 400 et 2500 m²
 - Assortiment large mais peu profond

- **Supérette** (ex : Coccinelle) :
 - Assortiment à dominante alimentaire.
 - Libre-service.
 - Surface de vente de 120 et 400 m².

- **Hard-discounter** (ex : Aldi, Lidl, Ed) :
 - Magasin à surface réduite (< 1000 m²)
 - proposant des produits surtout alimentaires à très bas prix.