

TSTT - ACC

FICHE 1 : LA FONCTION COMMERCIALE

1. DEFINITION

La fonction commerciale représente, dans l'économie, la fonction qui permet de fournir un produit sur le marché. Elle consiste à acheter des marchandises pour les revendre.

Elle sert à présenter l'offre finale de marchandises au consommateur.

Elle contribue beaucoup à la valeur ajoutée d'un produit.

L'activité commerciale y contribue principalement par des tâches :

- De distribution (les magasins) ;
- De mise à disposition (les transports, les livraisons) ;
- De mise en valeur (la présentation, la communication).

2. LES DEUX TYPES D'ACTIVITÉS DE LA FONCTION COMMERCIALE

La fonction commerciale a 2 activités principales :

- **La mercatique**, qui attire le client vers le produit (ex : la conception d'un produit qui correspondre aux besoins du consommateur, la communication qui oriente l'idée que le consommateur a du produit).
- **La vente** qui pousse le produit devant le client et le convainc de l'acheter (ex : la distribution dans de nombreux points de vente, la négociation avec le client).

3. LES DEUX GRANDES FONCTIONS COMMERCIALES

La fonction commerciale a 2 types de fonctions principales :

- **La fonction de gros** : consiste à revendre des marchandises à des professionnels.
- **La fonction de détail** : consiste à revendre des marchandises prêtes à la consommation finale.

4. LES ACTIONS DE LA FONCTION COMMERCIALE

La fonction commerciale a des effets sur :

- **Les quantités** : fractionnement en quantités adaptées à la consommation courante.
- **Le lieu de consommation** : rapprochement par mise à disposition en magasin sur un lieu proche du consommateur.
- **Les délais** : livraison à tout moment de l'année.
- **Les services complémentaires proposés par les distributeurs** : stockage, crédit, SAV, conseils.

5. LES ACTEURS DE LA FONCTION COMMERCIALE

- **Les entreprises productrices**, ex : RENAULT
- **Les fournisseurs**, ex : VALÉO fournit les équipements pour les automobiles (phares - essuie-glaces)
- **Les concurrents**, ex : PSA concurrent de RENAULT
- **Les distributeurs**, ex : CARREFOUR, AUCHAN

- **Le client final**, ex : Ménages ou entreprises et administrations
- **Les organisations professionnelles**, ex : CCI (Chambre de Commerce et d'industrie)
- **Les organisations de consommateurs**, ex : UCF - Que choisir.
- **État, Collectivités locales,**

Tous ces acteurs sont en relations qui sont régies par les lois.

6. LES METIERS DE LA FONCTION COMMERCIALE

Dans les entreprises, deux catégories de métiers commerciaux sont fréquentés :

- **Métier de la fonction commerciale :**
Ex. : VRP, Directeur Commercial, vendeurs.
- **Métiers de la fonction mercatique :** Ils concernent les études, les stratégies.
Ex. : chargé d'études, chef de produit, directeur marketing.