

Notions abordées: Statut juridique, loi du marché sur le marketplace (Droit); présence sur le marché (Économie); distribution (marketing); **THEME 2 : Distribution de l'offre (management).**

Introduction

Akiba Store est une SAS (Société par Action Simplifiée) à but lucratif qui vend des produits otaku (présent sur le marché mangas). Il a également une finalité RSE, au niveau de l'environnement et de la société.

Akiba Store possède une boutique au centre ville de Toulouse, de là il établit une distribution via un canal direct avec ses clients. Il est présent sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter), ce qui permet une meilleure proximité avec le client. Il possède des connaissances sur les produits qu'il vend, ce qui va permettre de séduire les clients. Mais il n'a pas de site internet ce qui présente une faiblesse dans le contexte actuel (Coronavirus). L'aide de l'Etat pour faire face au COVID-19 est indispensable pour la survie de l'entreprise. La fermeture des commerces non indispensables à la survie est un problème pour financer son activité.

Comment l'entreprise peut développer sa distribution en pleine crise du covid-19 ?

I) Distribution en UC physique

- Vente comptoire : Akiba Store peut établir une vente comptoire (vendre ses produits tout en respectant les décret de loi face à la Covid-19) c'est à dire: les clients peuvent venir pour acheter sans rentrer dans la boutique, mais en demandant à l'entrée du magasin ce qu'il souhaiterait acheter. De ce fait, il pourra maintenir une activité financière tout en respectant les décrets de loi.
- Système hybride click and collect: Le click and collect permet à ses clients de réserver en magasin un produit qui n'est pas encore disponible en magasin et de venir le chercher dès sa disponibilité.

II) Distribution en UC virtuel

Akiba store peut:

- établir un click and collect : Le click and collect permet de bénéficier de certains avantages du e-commerce classique tout en développant ses ventes en magasin.
 - ❖ **Avantages** : Le click and collect offre la praticité de l'achat en ligne tout en évitant les frais de livraison. En effet, ses clients peuvent prendre le temps de rechercher leurs produits en ligne et de comparer les prix avant de passer à l'achat.
 - ❖ **Inconvénients**: Le click and collect implique la capacité de pouvoir gérer ses stocks en temps réel. En effet, les consommateurs privilégient ce mode d'achat pour son immédiateté.

- créer un site internet :
 - ❖ **Avantages** : En raison de la crise sanitaire l'état finance 1000€ pour la création d'un site internet (prix original de création d'un site). Le site va permettre à ses clients de se renseigner, d'effectuer des achats.
 - ❖ **Inconvénients** : Un bon site internet a un coût, pour que le site ait de l'allure professionnelle et qu'il soit connu, il faut investir une grosse somme. Un bon site web n'est pas qu'une apparence, c'est toute une gestion des éléments qu'il contient, cela demande du temps et toujours être actif.

- Acheter une place sur des sites comme amazone (marketplace) (coûte très chère mais rentable) :
 - ❖ **Avantages:**
 - Pour les marchands qui n'ont pas encore de site e-commerce, la marketplace permet de tester le succès, ou non, d'un produit sur Internet. Akiba Store n'a pas besoin de déboursier de frais liés à la création d'un site, à son référencement ou autre, avant d'être sûr de son succès.
 - Les marketplaces reconnues offrent une visibilité incomparable. Il s'agit généralement de sites à des milliers de visiteurs par jour. Être référencé sur de telles marketplaces permet aux petits e-commerçants de se montrer, tout simplement.
 - La transaction est gérée par la plateforme qui garantit ainsi la sécurité de paiement, autant pour le vendeur que pour l'acheteur. Petit plus : en cas de litige, concernant le paiement en ligne ou autre, c'est la plateforme qui s'en occupe.
 - On peut considérer une marketplace comme une façon d'externaliser la gestion d'un site e-commerce. En faisant appel à une marketplace, le vendeur se concentre sur son métier de base : la vente. C'est la marketplace qui s'occupe du marketing, des frais d'hébergement du site, et parfois même de la logistique.

 - ❖ **Inconvénients:**
 - Le premier inconvénient est la difficulté avec laquelle Akiba Store peut fidéliser ses clients puisque les clients dont il profite sur les marketplaces ne sont pas les siens mais ceux de la plateforme.

- La concurrence : il est de plus en plus difficile de se faire remarquer sur les places de marché. D'une part, car les concurrents y sont nombreux et, d'autre part, car sur une même place le client peut avoir un produit d'occasion, neuf, à tous les prix...
 - La loi du marché veut que l'entreprise propose des prix attractifs, donc plus faibles que les concurrents, or la place de marché récupère un pourcentage sur la transaction de l'entreprise. Il faut donc réussir à vendre un produit, tout en étant gagnant. Et face à la concurrence, ce n'est pas simple.
- Établir un service de livraison c'est faire profiter des avantages de la livraison à domicile à ses clients, et est une option permettant la fidélisation de la clientèle.

Pour conclure, pour faire face à la crise de la Covid-19, Akiba store peut développer sa distribution en unités commerciales physiques et virtuelles tout en respectant les règles sanitaires, en faisant de la vente comptoir, du click and collect, créant un site internet avec un service de livraison et en investissant dans du market place, il continuera à générer du profit. Les actions mises en place pendant la crise sanitaire seront-elles maintenues après la crise de la Covid-19 ?

Présentation (Swot)

Problématique

Solutions