COMMERCE

Ensemble de la vente et de l'achat de marchandises ou services dans le but de réaliser un bénéfice

- Intérieur
  - Il s'agit des échanges à l'intérieur d'un même pays
- Extérieur
  - Il s'agit des échanges de marchandises à l'étranger
    - Commerce de transit
      - Les marchandises traversent un pays, mais elles sont destinées à un autre pays
    - Commerce d'exportation
      - La vente de marchandises à un acheteur à l'étranger
    - Commerce d'importation
      - L'achat de produits provenant d'un pays étranger

la différence entre les exportations et les importations s'appelle SOLDE COMMERCIAL

- Deficit commercial = solde negatif
- Excédent commercial = solde positif

- Commerce de gros
  - Les grossistes achétent les produits directement aux producteurs
- Commerce de demi gros
  - Les grossistes revendent les produits aux détaillants
- Commerce de détail
  - La vente de produits de la part des détaillants aux consommateurs
  - Commerce indépendant
    - Un commerçant indépendant s'occupe seulement de son activité
  - Commerce intégré
    - La gestion des achats est réalisée par une centrale d'achat
      - hypermarchés; supermarchés; grands magasins; supérettes; discounts; coopératives de consommation; sociétés de vente par correspondance; commerce en ligne/électronique
  - Commerce associé
    - Association de détaillants indépendants qui gèrent collectivement leurs achats
      - La plus connue forme est la franchise lorsque le franchiseur vend ses enseignements et techniques de commercialisation à un franchisé

VENTE

- Contrat de vente
  - Les parties venderesses et aquéreuses
  - le prix
  - l'objet
    - contenant
      - Conditionnement
        - la protection d'un certain produit
      - Emballage
        - la protection du produit et de son conditionnement pendant le transport
    - produit

Le passage de propriété d'une marchandise du vendeur à l'acheteur pour un certain prix

- Vente directement chez le producteur
- Vente dans un magasin ou au marché
- Vente au demarchage
- Vente à distance

- Commande
  - opération de partie de l'acheteur
- Livraison
  - Canal de distrubution
    - le parcours qui est suite par le produit à son client final
    - Canal long
      - le producteur vend à un grossiste qui revend à un détaillant
      - Canal long intégré
        - Une centrale d'achat fait office d'intermédiaire avec le producteur
    - Canal direct
      - vente directe du producteur au consommateur
    - Canal court
      - le détaillant est le seul intermédiaire entre les fabricants et les clients
- Paiement
  - peut etre effectué à terme ou au compant
    - au comptant: en espèces, par chèque, par mandat postal, par virement, par carte de crédit, par tip ou en ligne

- acheteur
- Fournisseurs
  - Ils fabriquent elles-mêmes leurs produits. Ils peuvent etre des grossistes ou des détaillants
  - les fournisseurs constituent un élément fondamental du fonctionnement de l'entreprise, en conséquence il faut entretenir des relations avec eux
  - Critères de sélection
    - les services (après-vente, formation, logiciels de gestion, services en ligne, la disponibilité des produits, le stock, l'éventuelle assistance lors de problèmes.)
    - les conditions de vente (délais de paiement, délais et fraises de livraison)
    - rapport qualité-prix de produits ou services
    - les caractéristiques spécifiques (position géographique, les typologies de produits offerts et l'ampleur de sa clientèle, etc.)
  - on peut les trouver
    - Sur Internet et les réseaux sociaux
      - Internet permet d'accéder à la présentation de leur services en ligne
    - dans les salons
      - Il s'agit d'un contact directe avec eux
    - les places de marchés
      - Ils permettent la rencontre d'offreurs et de demandeurs de biens ou services
    - annuaires professionnels
      - Ils permettent d'identifier différent types de fournisseurs dans les différents régions, domaines, activités, etc.
    - les organismes professionnels
      - Ils peuvent nous orienter ou informer selon notre domaine.
    - les presses professionnelles
      - On peut consulter la presse du secteur qui contient des articles permettant d'identifier les fournisseurs