

Introduction à la gestion

La stratégie de distribution

Ce cours vous est proposé par Denis Chabault, Maître de Conférences HDR – enseignant chercheur en Sciences de Gestion au sein de l'Université Paris Saclay et par AUNEGe, l'Université Numérique en Économie Gestion.

Complément

Certains secteurs d'activité à la peine cherchent à diversifier leurs circuits de distribution afin notamment de toucher une proportion plus importante de clients potentiels.

Exemple

La banque pense à s'élargir aux bureaux de tabac.

Article

Quand les buralistes se font... banquiers

Par Christine Lejoux

C'est dans les bureaux de tabac et les maisons de la presse que s'effectueront les ouvertures de Compte-Nickel, un compte à vue lancé par Hugues Le Bret, l'ancien directeur de la communication de la Société générale.

Hugues Le Bret, l'ancien directeur de la communication de la Société générale, du temps de l'affaire Kerviel, lance Compte-Nickel, un compte à vue que tout particulier pourra ouvrir depuis... un bureau de tabac.

Hugues Le Bret a la banque dans le sang. L'ancien directeur de la communication de la Société Générale - du temps de **l'affaire Kerviel** -, qui fut ensuite **PDG de Boursorama**, a présenté mardi sa nouvelle société, Financière des Paiements Electroniques (FPE).

Sa vocation ?

Permettre à toute personne, pour peu qu'elle soit majeure et dispose d'une pièce d'identité, d'ouvrir un compte bancaire, indépendamment du niveau de ses revenus, de son patrimoine ou de ses dépôts. « Même les particuliers interdits bancaires pourront ouvrir un compte chez nous », insiste Hugues Le Bret, président du comité de surveillance de FPE.

Chez nous, ou, plus exactement chez...les buralistes. C'est en effet dans les bureaux de tabac et les maisons de la presse que s'effectueront les ouvertures de ce compte à vue, baptisé Compte-Nickel. Et ce, en cinq minutes top chrono, « comme pour l'achat d'un paquet de cigarettes », promet Ryad Boulanouar, président de FPE et concepteur du fameux Pass Navigo, utilisé dans les transports en commun d'Ile-de-France.

Un établissement de paiement et non de crédit

Pourquoi les buralistes ? « Ils disposent d'un double statut de commerçant indépendant et de préposé de l'administration. Outre le tabac, ils commercialisent des produits réglementés, comme les timbres fiscaux », explique Hugues Le Bret. Et puis, les 25.000 buralistes de France voient passer quelque 10 millions de clients chaque jour, au total. Un beau potentiel de clientèle en perspective, pour FPE. De là à s'imaginer solliciter un crédit auprès de son buraliste tout en sirotant un petit noir au comptoir, reste un pas que FPE ne franchira pas. « Nous sommes un établissement de paiement, agréé par l'ACP (Autorité de Contrôle Prudentiel), et non un établissement de crédit », insiste Hugues Le Bret.

En clair, les détenteurs d'un Compte-Nickel pourront y domicilier leurs revenus, effectuer des virements, y déposer des espèces ou en retirer, point. Et la carte **MasterCard** proposée dans le « package » Compte-Nickel sera une simple carte de paiement, à débit immédiat, et non une carte de crédit. « Compte Nickel peut convenir à ceux qui jugent **les offres bancaires traditionnelles trop étoffées par rapport à leurs besoins, ou trop onéreuses** », argumente FPE.

100.000 clients pour atteindre le point mort

Le prix, justement. « Nous voulons être, et de très loin, le moins cher du marché », lance Hugues Le Bret. Selon l'ancien « dircom » de la Société générale, Compte-Nickel coûtera en moyenne 50 euros par an à ses adhérents, « soit trois fois moins que les banques traditionnelles. » Une compétitivité sur laquelle FPE table pour attirer quelque 2.000 clients d'ici au mois d'octobre, durant ce qui n'est encore qu'une phase de test, avant le véritable lancement de Compte-Nickel, début 2014.

Pour atteindre le point mort, ce sera une autre histoire : « Il nous faudra 100.000 clients », indique Hugues Le Bret. FPE a de quoi voir venir : la société est en train de boucler une levée de fonds de 11 millions d'euros, auprès, notamment, d'entrepreneurs comme **Grégoire Lassalle**, PDG d'**Allociné**, ou Pierre Le Tanneur, président de Spotless Group (Eau écarlate). **Les fonds de capital-risque** et l'organisme public Oséo n'ont en revanche pas répondu présents, FPE ne réalisant pas encore de chiffre d'affaires, regrette Hugues Le Bret.

Source : La Tribune, <http://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/industrie-financiere/20130611trib000769646/quand-les-buralistes-se-font-banquiers.html>

Remarque

La politique de distribution peut constituer en soi un élément de différenciation marketing.

Références

Comment citer ce cours ?

Introduction à la gestion, Denis Chabault, AUNEGe (<http://aunege.fr>), CC – BY NC ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).



Cette œuvre est mise à disposition dans le respect de la législation française protégeant le droit d'auteur, selon les termes du contrat de licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). En cas de conflit entre la législation française et les termes de ce contrat de licence, la clause non conforme à la législation française est réputée non écrite. Si la clause constitue un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles, sa nullité emporte celle du contrat de licence tout entier.