



Comment le e-commerce contraint les petits commerces à consentir des soldes avant leur coup d'envoi officiel

publié le 28/12/2015

Descriptif :

Un article sur Atlantico de Christophe Benavent, Professeur à Paris Ouest, enseigne la stratégie et le marketing. Il dirige le Master Marketing opérationnel international I.

Incontestablement, le digital a changé les règles du commerce. [🔗](#) A côté des pure-players, d'autres acteurs plus traditionnels sont venus s'implanter sur le marché du e-commerce. Face aux nouveaux comportements induits par Internet tel que la comparaison des prix, le phénomène de "prix de référence" s'est accentué, entraînant une guerre des prix que les petits commerces ne sont pas toujours en mesure de livrer.

Atlantico : A l'occasion des fêtes, les promotions sont légions, notamment sur le e-commerce, adepte de la pratique. De nombreux petits commerces jugent d'ailleurs qu'ils sont contraints à suivre cette démarche et doivent consentir à des soldes avant l'heure. Jusqu'où le e-commerce pèse-t-il sur les commerces locaux ? La concurrence est-elle réelle ?

Christophe Benavent : Rappelons d'abord ce qu'est la différence entre les soldes et les autres promotions. Les soldes sont destinées à écouler un stock acheté par un commerçant dans des conditions définies par la loi (la marchandise doit avoir été payée un mois avant la période de solde, et ces périodes sont définies) ; elles ne sont pas soumises à l'interdiction de vente à perte.



Académie
de Poitiers

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.
Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.