

## **Témoignage - Prix fous (suite): "Aujourd'hui, Internet fait vaciller les étages de marges"...**

mercredi, 23 juillet 2014

... et revoilà "Jeep" qui vient prendre la défense de la distribution traditionnelle en répondant au précédent commentaire (voir [«La distribution française est la plus gourmande qui soit!»...](#)). Force est d'être en accord avec cette nouvelle analyse : les erreurs du passé de la distribution traditionnelle ne peuvent lui être éternellement reprochées. En tout cas, pas en ce qui concerne le difficile présent : *«quand le distributeur traditionnel achète son embrayage de marque "premium" 5 Euros moins cher qu'il est affiché sur un site Internet, il n'a plus assez de marge pour faire vivre sa structure»*, note notre lecteur avec un bon sens qui traverse tout son commentaire...

*«Qu'il est agréable de voir que certains lecteurs ont encore un peu d'humour. Personnellement, je pense être tout sauf hypocrite (pour répondre à "Riri").*

*«Ceci étant dit, la distribution traditionnelle avait une marge énorme. D'accord. Cette énorme marge a amené des investissements et des prises de bénéfices. D'accord. Aujourd'hui, Internet fait vaciller les étages de marges (il n'y en a plus 10 depuis longtemps). Je suis encore d'accord.*

*«Mais quand le distributeur traditionnel achète son embrayage de marque «premium» 5 Euros moins cher qu'il est affiché sur un site Internet, il n'a plus assez de marge pour faire vivre sa structure (et il ne lui reste qu'une mini-structure). Aussi vilain qu'il soit d'avoir pris de la marge dans le passé, ce distributeur est en difficulté (c'est d'ailleurs une maladie française de dire que ce n'est pas bien de prendre de la marge – moi, ma baguette du matin, je l'achète avec de la*

*marge, pas avec du chiffre d'affaires...).*

*“Le constat est donc simple : il n’a donc plus les marges d’autrefois (qui faisaient tout de même bien vivre aussi un grand nombre de personnels, vous l’avez oublié ?) et les frais de structures ont augmenté de beaucoup en étant souvent inadaptés car il est difficile de les réduire facilement en France.*

*“Voulez-vous vraiment crier au scandale parce que le distributeur traditionnel n’investit plus ? Papa est en Corse depuis des années avec l’argent qu’il a gagné pendant les belles années de son commerce de pièces détachées – c’est le fiston qui se bat (avec 5 Euros de marge sur un embrayage) dans l’ancienne boutique de Papa pour essayer de pouvoir continuer à la faire vivre. C’est pour cela que, même si le débat est rigolo, un peu de sérieux ferait du bien à tout le monde.*

*Effectivement, la distribution a changé. Effectivement, on devrait avoir plus d’idées pour faire avancer nos entreprises. Mais autant nos parents ont eu l’avantage de gagner plein d’argent (par la marge) assez régulièrement, autant le gérant d’une entreprise grossiste traditionnelle face à la nouvelle distribution et Internet peine à se sortir un petit salaire. Et cela, ce n’est pas rigolo du tout.*

*“Je trouve d’ailleurs que trop de commentaires regardent vers le passé. Oui, il y a eu des erreurs faites. Mais aujourd’hui et demain, arrivera-t-on à gagner plus d’argent en accusant ceux qui (effectivement) ont bien gagné leur vie ? Moi, je pense à aujourd’hui et à demain. Et je pense qu’effectivement, le sandwich n’aura plus que quatre étages à terme : Équipementier – Grossiste ou Plateforme – Garage – Particulier. Et deux, trois étages vont donc être comprimés ou vont disparaître tout simplement. Le fait de m’expliquer que «l’on aurait dû faire ceci et cela dans le passé» ne me fait ni chaud ni froid. Car on ne peut pas tirer de leçons du passé puisque la distribution a profondément changé.*

*“Il faut donc seulement réussir à s’adapter à cette nouvelle configuration de la distribution avec un acteur comme le net. Et cela va être compliqué. Pour tous. C’est mon avis.*

**Jeep**

**Retrouvez les principaux témoignages sur le sujet [en cliquant ici](#)**