Carte des connaissances

Commerce de détail

Les acheteurs sont à chaque fois les utilisateurs finaux (consommateurs).

- Commerce spécialisé et de spécialité
- Grand magasin
- Supermarché
- Hypermarché
- Centre commercial
- Kiosque
- Shop in the Shop
- Relais autoroutiers
- Boutique de station d'essence
- Magasin d'usine
- Vente par correspon-dance

Diverses formes d'exploitation

Commerce de gros

Les acheteurs sont à chaque fois les détaillants (revendeurs).

- Commerce de gros d'assortiment
- Commerce de gros spécialisé
- Commerce d'achat en gros
- Commerce de vente en gros
- Commerce de vente à emporter en gros

Producteur

Il extrait les matières premières de la nature et les transforme pour le commerce.

Entreprises commerciales

Importance pour l'économie :
Elles distribuent les biens du producteur au consommateur. Ce qu'on appelle le :

Circuit économique

Elles fournissent aux consommateurs et aux producteurs une foule de prestations importantes :

Fonctions (commerciales) :

Equilibre des quantités (fonction quantitative)	**Entreposage (franchissement du temps)**
Equilibre des biens (fonction de qualité)	**Transports (franchissement de l'espace)**
Crédit et financement	**Information et conseil**
	Approvisionnement

Consomma-teur

Il utilise et consomme les marchandises pour satisfaire ses besoins en tant que :

- Foyer privé
- Industrie
- Pouvoir public

Avenir ?

Adaptation continue des fonctions commerciales à la différenciation accrue de la demande et spécialisation des producteurs :

- **Changements sociaux...**
- **Progrès techniques ...**