**PESTEL DE LA GRANDE DISTRIBUTION**

**Introduction chiffrée**

La grande distribution fait partie des secteurs les plus importants au niveau économique pour le territoire français et à fortiori pour le monde entier. En 2020, ce sont plus de 44000 points de ventes alimentaires qui sont répertoriés et au moins 10900 communes en France possède au moins un magasin d’alimentation générale.

Les principales enseignes présentes sur le territoire sont Leclerc, Auchan, U, Intermarché, Carrefour et Casino. Ils détiennent à eux seuls 85% des parts de marché. Les hard discounter font également partie de ce paysage, on note une augmentation de la clientèle dans ces enseignes de plus de 60% en l’espace de 10 ans. Le chiffre d’affaires du secteur dépasse les 210 milliards d’euros, avec plus de 700000 salariés dont 89% sont directement engagés en CDI. La masse salariale est de 15,7 milliards d’euros en 2020.

**Analyse PESTEL du secteur de la grande distribution**

Politique

Le domaine politique engage la stabilité des Etats et de la facilité d’échanger avec l’international pour tout ce qui concerne certains types de produits. En effet, les grandes distributions travaillent de manière régulière avec des pays étrangers pour pouvoir avoir dans leurs rayons un grand nombre de références et satisfaire ainsi les consommateurs.

Notons de plus que chaque pays possède ses propres règles et les distributions doivent tenir compte des divers lois et règlements avant de faire venir un produit notamment.

Economique

La grande distribution à forcément une grande influence sur l’économie d’un pays, puisque les produits alimentaires font partie des indispensables pour tous les consommateurs.

Il s’agit d’un secteur où certes la concurrence est très élevée, mais qui attire également un très grand nombre de clients chaque jour, peu importe les enseignes. La crise sanitaire n’a pas impacté ce type de commerces, qui sont restés ouverts puisque considérés bien évidemment comme commerces essentiels.

Si les clients tendent à déserter pour certains d’entre eux les hypermarchés trop grands au profit des espaces de ventes plus petits, il n’en reste pas moins que les enseignes du secteur ne connaissent pas de difficultés particulières.

Sociologique

La clientèle dans la grande distribution est très vaste, il n’y a pas de ciblage particulier de la part des enseignes. Le plus important par conséquent est de pouvoir satisfaire tout le monde et de lutter également contre les concurrents.

Le comportement des consommateurs vis-à-vis de la grande distribution est différent de celui analysé dans les autres secteurs. En 2020, plus de 80% des clients se rendent dans le supermarché le plus près de leur domicile.

La plupart fidélisent les clients grâce à une carte de fidélité, qui leur permettent de cumuler des points et de gagner des réductions sur toutes sortes de produits.

Technologique

Comme dans tous les autres secteurs d’activités, la grande distribution a été obligé de s’adapter aux nouveautés technologiques. Caisses automatisées, ou encore clic and collect, tout est mis en œuvre pour faciliter les courses et les déplacements des clients.

Depuis les débuts de la crise sanitaire, le clic and collect à pris une importance considérable dans les habitudes d’achats des clients.

Les hypermarchés font de plus en plus concurrence aux magasins spécialisés en mettant en avant des espaces de ventes dédiées aux technologies, avec des conseillers de ventes spécialement présents pour aider les clients dans leurs choix.

La grande distribution se veut en 2020 plus proche des besoins et des attentes des consommateurs, avec une présence accrue sur le net et plus particulièrement sur les réseaux sociaux. Ces derniers permettent de lutter toujours plus efficacement contre les concurrents en gardant une interaction permanente avec les internautes.

Ecologique

La grande distribution, comme une majorité d’autres d’entreprises, a fait ces dernières années un gros effort pour s’adapter à la demande écologique des partenaires comme des clients. En effet, les produits bios ont fait leur apparition dans les rayons il y a quelques années et les références ne cessent d’augmenter encore aujourd’hui. Les consommateurs sont très en demande sur ce type de produits qui peu à peu, se sont étendus à tous les domaines d’activités, la nourriture certes, mais aussi les produits ménagers et le textile.

Par ailleurs, les sacs deviennent réutilisables à volonté par le client et beaucoup d’enseignes délivrent des sacs en carton pour le clic and collect.

Légal

Au niveau légal, les grandes distributions sont soumises aux lois qui protègent les consommateurs. Les horaires d’ouvertures ainsi que les jours sont réglementés, dans le but de ne pas opérer une concurrence trop déloyale envers les autres petits commerces.

Les conditions de rétractation en ce qui concerne les produits technologiques ou l’électroménager sont les mêmes que dans les magasins spécialisés.

L’obligation de transparence dans les provenances des produits est également de mise.

**REFERENCES**

[**https://www.jebosseengrandedistribution.fr/2021/03/01/chiffres-affaires-grande-distribution-2020/#:~:text=Selon%20Nielsen%20les%20ventes%20en,de%20plus%20en%20plus%20%C3%A9toff%C3%A9**](https://www.jebosseengrandedistribution.fr/2021/03/01/chiffres-affaires-grande-distribution-2020/#:~:text=Selon%20Nielsen%20les%20ventes%20en,de%20plus%20en%20plus%20%C3%A9toff%C3%A9)**.**