

SOMMAIRE

Préface.....	9
---------------------	----------

Hugues Pouzin, Directeur Général de la CGI

Introduction générale	11
------------------------------------	-----------

Catherine Pardo et Gilles Paché

PREMIÈRE PARTIE

L'intermédiation : un kaléidoscope conceptuel

CHAPITRE 1.

L'intermédiation : une relecture fondée sur les modèles économiques, comportementaux et stratégiques.....	23
--	-----------

Marc Filser

1. Les fondations économiques de l'analyse de l'intermédiation	25
2. Les analyses comportementales de l'intermédiation	27
3. L'intermédiation : levier stratégique dans la chaîne de valeur	29
4. Vers un modèle général du marketing : l'interaction dans la création de valeur.....	32
Conclusion	34

CHAPITRE 2.

La recherche en distribution et l'approche réseau	37
--	-----------

Lars-Erik Gadde et David Ford

1. Les premières contributions de la littérature en distribution.....	38
2. La recherche en distribution et l'approche réseau	45
3. Nouveaux développements dans la recherche en distribution	48
4. Les évolutions dans les pratiques de distribution.....	50
5. Une approche réseau de la distribution	53
Conclusion	57

CHAPITRE 3.

Une approche triadique de la distribution BtoB.....61

Catherine Pardo

1. Qu'est-ce qu'une triade ?	63
2. Triades, interconnexions et réseaux	66
3. La triade pour repérer des dynamiques de la distribution BtoB	69
4. Implications managériales	77
Conclusion	79

CHAPITRE 4.

Intermédiation et innovations logistiques : éléments pour un débat.....81

Gérard Roveillo, Gilles Paché et Falk Wagenhausen

1. Aux origines de la logistique.....	83
2. Une progressive extension au domaine de l'entreprise.....	86
3. L'innovation au cœur de la démarche logistique	91
4. De l'innovation aux ressources / compétences humaines.....	95
Conclusion	98

CHAPITRE 5.

**Intermédiation logistique et pilotage des *supply chains* :
de nouvelles responsabilités pour les PSL ?.....101**

François Fulconis et Laurence Saglietto

1. De l'intermédiation marchande à l'intermédiation logistique	102
2. L'intermédiation logistique au cœur des systèmes d'offre, vers de nouvelles responsabilités pour les PSL.....	109
3. La maîtrise des <i>Big Data</i> , nouveau visage de l'intermédiation logistique....	116
Conclusion	121

CHAPITRE 6.

**Le recours à l'intermédiation en gestion des achats :
savoir passer de la nécessité au choix stratégique.....123**

André Tchokogué et Jean Nollet

1. L'intermédiation en gestion des achats : nature et enjeux stratégiques	124
2. Le recours aux intermédiaires en gestion des achats : décision et gestion ...	135
Conclusion	142

CHAPITRE 7.

Intermédiation et clusterisation.....145

Bernard Dussuc et Sébastien Geindre

1. Des défis à relever pour l'intermédiation dans le BtoB	146
2. La clusterisation : un état des lieux.....	148

3. La clusterisation : un processus au service de l'intermédiation ?.....	152
Conclusion	156

DEUXIÈME PARTIE

L'intermédiation : une diversité d'applications

CHAPITRE 8.

Les compétences clés des grossistes en fruits & légumes et leur mobilisation par les chefs de rayon..... 159

Florent Saucède, Sophie Michel et Hervé Fenneteau

1. L'émergence des modèles de distribution mixtes et l'évolution du rôle des grossistes	160
2. Deux enquêtes de terrain sur les compétences et les rôles des grossistes.....	163
3. Les facteurs qui facilitent la mobilisation des compétences des grossistes par les managers de rayon F&L.....	174
Conclusion	178

CHAPITRE 9.

Le négoce du vin à Bordeaux : enjeux concurrentiels et réponses stratégiques 181

Catherine Lapassouse-Madrid

1. Trois situations d'intermédiation à examiner.....	182
2. Maisons spécialisées dans les grands crus : des ressources relationnelles incontournables	187
3. Négociants de vins de châteaux : d'une activité de commercialisation de vins à un développement de service pour l'aval	192
4. Négociant éleveur : le développement des activités de co-création.....	198
Conclusion	203

CHAPITRE 10.

L'intermédiation en santé ou la voie de l'intégration des soins 205

Nathalie Angelé-Halgand et Thierry Garrot

1. Intermédiation et intégration : des problématiques partagées.....	206
2. L'intégration en santé vue par le SCM : une opportunité à exploiter	212
3. Les patients appréhendés comme flux : pistes de recherche.....	216
Conclusion	221

CHAPITRE 11.

Quel avenir pour le grossiste-répartiteur dans la distribution pharmaceutique en France ?..... 223

Gérard Roveillo

1. Distribution pharmaceutique : l'épreuve des faits	224
--	-----

2. Le combat des titans : grossiste-répartiteur vs. PSL	232
Conclusion	242

CHAPITRE 12.

**Logiques d’intermédiation au Royaume-Uni :
de nouvelles sources potentielles de profitabilité.....245**

John Fernie, David Grant et Gilles Paché

1. Canaux de distribution et intermédiation	246
2. Des transformations majeures dans la distribution alimentaire britannique	250
3. Grossistes et marché de l’intermédiation des produits alimentaires	255
4. Opportunités en termes de croissance et de profitabilité	261
Conclusion	269

CHAPITRE 13.

**Les MIN : d’un support institutionnel de l’intermédiation à un acteur
engagé de la logistique urbaine.....271**

Stéphane Sirjean

1. Fondements de l’institutionnalisation des MIN	272
2. Un élargissement des missions pour répondre aux évolutions en cours	277
3. Aux portes de la ville : MIN et logistique urbaine.....	282
Conclusion	285

Bibliographie générale.....287

Présentation des auteurs.....315

Index thématique321