

Énoncé

La transformation de l'appareil commercial français a permis à la grande distribution, spécialisée ou non, de renforcer sa puissance par rapport aux producteurs. Les relations entre producteurs et distributeurs sont souvent conflictuelles : la grande distribution, par ses pratiques d'achat et de vente, exige d'eux une participation financière/matérielle de plus en plus importante, notamment pour les référencer.

En une ou deux pages au maximum, à partir de vos connaissances et en vous inspirant de la situation présentée dans l'étude de cas sur Arena, vous répondrez à la question suivante :

Le producteur doit-il considérer le distributeur comme un concurrent ou comme un partenaire ?
