



NOUVELLE-ZÉLANDE : LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Le secteur de la distribution

Une société importatrice passera par un agent, un importateur distributeur ou vendra en direct sa production ou ses services.

L'utilisation des agents permet la vente d'une grande variété de produits et permet de prendre en considération les besoins des clients. La vente est effectuée auprès des grossistes et détaillants. Le concept d'achat direct est bien implanté en Nouvelle Zélande. Les réseaux d'agents et d'importateurs/distributeurs sont réputés pour leur technique, leur service, le SAV et d'autres services bien utiles pour le fabricant.

Un bon nombre de filiales d'entreprises étrangères importent directement de leur société mère et distribuent ensuite des produits ou complètent leur production locale.

La franchise est un concept récent qui connaît un succès grandissant en Nouvelle Zélande.

La tendance au niveau des ventes de détail totales est plate depuis 2007. La moitié des 24 industries de détail ont des mouvements de vente modestes, qui augmentent ou baissent de moins de \$4 millions. Le noyau de la vente au détail (qui exclue les quatre industries liées aux véhicules) a perdu 0,2% (NZD 8 millions).

La vente des véhicules motorisés a subi la plus grosse perte de juillet 2008 au niveau des ventes, avec une baisse de 5,3% (NZD 32 millions) et les supermarchés et épiceries ont connu une baisse de 2% (NZD 24 millions).

Les industries qui ont connu la plus grande augmentation au niveau des ventes sont l'habillement et les biens de consommation non durables, avec une hausse de 9% (NZD 18 millions) et les grands magasins, + 5,9% (NZD 18 millions).

Part de marché

En 2021, la Nouvelle-Zélande se situe au huitième rang des prix les plus élevés de l'OCDE pour les produits échangeables. La chaîne des supermarchés Foodstuffs détient environ 53% du marché de la distribution alimentaire (Canstar Blue, 2020). Woolworths est son principal concurrent, et leur marque de vente au détail est connue comme Countdown (32,4 % de part de marché - Canstar Blue, 2020). Ces deux entreprises forment un duopole comptant plusieurs centaines de magasins. Les ventes réalisées par les supermarchés ont connu une croissance stable au cours des dernières années, mais le nombre de magasins de proximité est en augmentation, avec un volume des ventes en augmentation constante. Les clients néo-zélandais préfèrent les centres commerciaux, mais les magasins indépendants et spécialisés ont su s'adapter et ont réussi à cibler les clients aux revenus élevés. Les supermarchés Gourmet attirent de plus en plus de clientèle. Les supermarchés tels que Farro et Jones the Grocer sont tous les détaillants basés sur Auckland qui font appel aux consommateurs aux revenus élevés, ayant un goût pour des produits artisanaux et des produits dont la qualité est garantie.

Les organismes de la vente au détail

Association des détaillants néo-zélandais
Ministère des affaires étrangères et du commerce
Ministère des affaires, de l'innovation et de l'emploi
Chambres de commerce de Nouvelle-Zélande