



DISTRIBUTEUR PHYSIQUE

Le distributeur physique est le lien entre le producteur.rice ou l'éditeur.rice phonographique et les magasins ou sites de commerce en ligne. Il distribue les œuvres physiques (non numériques) aux revendeurs.

RÔLE ET MISSION

L'éditeur.rice phonographique concède au distributeur physique le droit exclusif de commercialiser auprès des grossistes et des détaillants les supports enregistrés (CD, disques vinyle, cassette), contre un pourcentage des ventes défini par un contrat de distribution, la commission de distribution.

Le distributeur physique engage les actions de promotion commerciale auprès de ses acheteurs, gère les stocks et achemine les supports dans les magasins.

SA PLACE DANS LA FILIÈRE

Le distributeur intervient entre l'éditeur.rice phonographique, les revendeurs (grossistes, disquaires), et parfois directement le public.

FLUX FINANCIERS

Dans certains cas, le distributeur physique effectue et avance à l'éditeur.rice phonographique les coûts de fabrication et le paiement des droits de reproduction mécanique. Cela permet d'alléger la trésorerie de l'éditeur.rice et de bénéficier de conditions préférentielles (paiement sur les sorties des stocks et non sur la fabrication).

Il vend les reproductions des enregistrements au revendeurs (grossistes, détaillants, public) et verse le produit des ventes après déduction de sa commission de distribution et assorti d'une réserve pour les « retours ».

Il investit des moyens financiers dans le stockage et l'acheminement des reproductions de l'enregistrement et parfois dans un dispositif de fabrication. La gestion par flux tendu s'est imposée afin de réduire les risques financiers liés à l'instabilité du marché.

CONTRATS

Le distributeur signe un « contrat de distribution » avec l'éditeur.rice phonographique ou directement avec le producteur.rice.

Ses relations avec les revendeurs sont fondées sur une logique de bon de commande, de facture et d'avoir pour les invendus.

Des contrats peuvent formaliser des contrats spécifiques avec des grossistes ou d'autres intermédiaires définissant des conditions particulières liées à des accords exclusifs de promotion commerciale ou de circuits de distribution exclusifs.