

Nom :
Classe : 3^{ème} TQ Gestion.

Prénom :

Date :

Economie de l'Entreprise : fabrication et distribution du produit.

/45

Rebonjour à chacun d'entre vous, mes grands de 3^{ème} gestion.....

J'espère que ces vacances « confinées » se sont bien passées et que vous vous portez bien.



Comme nos retrouvailles ne sont pas encore programmées pour l'instant, je vous envoie de quoi rafraîchir vos connaissances.

Je vous soumetts le questionnaire du bilan sur la fabrication et la distribution du produit que nous avions planifié pour le 16 mars, début du confinement.

Faites-le en guise d'entraînement, faites le point entre vous sur vos « souvenirs ».

Cela nous servira de relais lors de notre grand « retour ».

(Je précise que ce travail ne sera en aucun cas évalué mais qu'il nous permettra de reprendre la suite quand nous nous reverrons)
Jouez le jeu, faites le travail honnêtement et consciencieusement.
Si vous avez des questions, vous pouvez toujours me contacter via le groupe Messenger ou la boîte-mails ci-dessous :
dandoispro2@gmail.com



Dans l'espoir de nous retrouver.....

Continuez à prendre soin de vous, restez chez vous.....

Madame Dandois.

1) Complète le schéma du calcul du prix de vente TVA comprise. /5

2) Complète les définitions suivantes : /4

Le circuit de distribution, c'est des(ou canaux)
parcourus par un ou une de du
..... jusqu'au final.

Le canal de distribution, c'est un par un
produit ou une famille de produits entre le.....et le.....
Il se caractérise par le d'.....entre les deux.

3) Cite le nom des 4 types de canaux de distribution et expliques-en deux au choix.

4) Relie chaque intervenant à ses différentes caractéristiques. /6

GROSSISTE .	• achète des marchandises au fur et à mesure de ses besoins ,en petite quantité, pour les revendre aux consommateurs. •les prix proposés sont souvent élevés car les marges dégagées sont importantes
CENTRALE D'ACHAT .	•grâce à un volume d'achat important des produits, les prix qu'elle propose sont attractifs.
DETAILLANT .	•achète des marchandises en quantités importantes aux producteurs pour les revendre aux magasins d'une même enseigne. •en général spécialisé dans un secteur d'activité (ex : fruits et légumes, fromages, ...) •services rendus sont nombreux : livraison, dépannages,horaires larges, conseils,

5) Lis attentivement et réponds aux questions.

Fiche d'identité de l'entreprise.



DELICIEUX

Activité : Pâtissier-chocolatier

37 chemin des Tentations Responsable : M Livin
7170 MANAGE

Tél 003264582679 Fax 003264582678

E-mail : délicieux@hotmail.com

Vous réalisez un stage dans l'entreprise familiale DELICIEUX, au magasin situé à proximité de l'usine. François, responsable du point de vente, vous explique le circuit de distribution.

- a) A partir du texte suivant, retracez le circuit de distribution des produits de l'entreprise DELICIEUX.
Pour chaque canal, précisez le nombre d'intermédiaires et donnez-lui un nom.
/3

A l'origine, Monsieur Livin (pâtissier-chocolatier) produisait et vendait ses produits aux consommateurs sur les marchés. Comme les ventes ont progressé, il a transféré la fabrication dans une petite usine et a négocié avec des petits épiciers pour revendre ses produits au détail. Des supermarchés de la région ont voulu distribuer les produits « Délicieux ». Les chocolats et biscuits partent vers des centrales d'achats qui les livrent ensuite dans leurs magasins de la région.

[Tapez ici]

[Tapez ici]

[Tapez ici]

b) Cochez le canal correspondant à chacune des situations. /2

N°	Situations	Canal direct	Canal court	Canal Long
1	Les biscuits chocolatés sont vendus au grand public dans le magasin de l'usine.			
2	Chaque mois, la centrale d'achat des supermarchés « P » achète 1000 cartons de chaque référence.			
3	Beaucoup de boutiques et de boulangeries de la région vendent les produits Délicieux			
4	Le Groupement des Chocolatiers de France a référencé les produits de M Livin dans son assortiment pour les proposer aux détaillants professionnels du biscuit			

c) Repérez en cochant dans le tableau s'il s'agit d'une fonction de gros ou de détail et expliquez vos réponses. /5

N°	<u>Situations</u>	<u>Fonction de gros</u>	<u>Fonction de détail</u>
1	Le fils aîné de M Livin vend les produits familiaux sur le marché le samedi		
2	Tous les lundis, François livre l'entrepôt Confis'Gros à Mons		
3	La boulangerie de la gare vend les produits Délicieux.		
4	M Livin a négocié avec l'enseigne « P » pour faire référencer ses produits dans tous les magasins « P » de la région		
5	M Livin a ouvert un site Internet pour vendre ses produits.		

- d) Sur base du document « le prix des frites sur le grill » : /14
établis, ci-dessous, le calcul précis qui donne comme résultat 2,20 € TVA
comprise pour un paquet de frites.
Précise bien les différents prix intervenant dans le calcul. Sois bien clair !

Extrait de la revue "Belfius" 2012

Combien ça coûte

Le prix des frites sur le gril

Impossible pour un Belge de résister à la tentation d'acheter des frites « à la friterie du coin ». La preuve en est, notre cornet de frites national est même repris dans l'indice des prix à la consommation. Mais savez-vous ce qui se cache derrière son prix ?

POMMES DE TERRE

€ 0,3429

16 %

Une portion de frites étant principalement composée de pommes de terre, ces dernières représentent le plus important poste de dépense. Ces 34 centimes par cornet correspondent au montant payé par l'exploitant de friterie au négociant en pommes de terre, et non à la somme que perçoit l'agriculteur. L'augmentation du prix de la pomme de terre s'explique principalement par les coûts de transport et de manutention.

HUILES ET GRAISSES

€ 0,1369

6 %

Sans matière grasse, pas de frites. Les pommes de terre et la matière grasse représentent à elles seules près d'un cinquième du montant déboursé par le consommateur pour un cornet à la friterie.

BENEFICE

€ 1,0000

45 %

Il faut travailler pour gagner son pain ou plutôt... ses frites. C'est aussi vrai pour les marchands de frites.

AMORTISSEMENTS

€ 0,1311

6 %

Dans une friterie, la friteuse constitue évidemment le principal investissement, soit un centime d'euro. À cela s'ajoutent d'autres investissements : un comptoir réfrigéré, l'aménagement du commerce...

TVA

€ 0,2000

9 %

Un exploitant de friterie doit appliquer un taux de TVA de 6 % sur les frites à emporter et une TVA de 12 % sur les frites consommées sur place. Dans notre calcul, nous nous baserons donc sur une moyenne de 9 %.

ENERGIE

€ 0,0908

4 %

C'est surtout la facture de gaz qui pèse lourd dans le budget d'une friterie. Elle représente un peu plus de sept centimes d'euros dans le coût du cornet de frites. Auxquels viennent s'ajouter près de deux centimes pour l'électricité.

LOYER

€ 0,0947

5 %

EMBALLAGES, DÉCHETS ET

PUBLICITÉ

€ 0,0833

4 %

L'emballage d'un cornet de frites coûte 0,0687 euro. À cela viennent encore s'ajouter les frais de publicité ainsi que les frais de collecte/traitement des huiles et graisses de friture.

FRAIS DIVERS

€ 0,1203

5 %

Ceci couvre les impôts, les charges sociales, les assurances, la redevance SABAM, les taxes communales et provinciales et divers autres frais.

PRIX TOTAL D'UNE PORTION DE FRITES

€ 2,20*

* Prix total basé sur les données les plus récentes de l'Unafri, l'Union National des Frituristes professionnels. Source : Bernard Lefèvre, président de l'Unafri

