



ESCALE 3

« Prévisions de vente et canal de distribution »

Equipe 4

Pierre Pauchard

Ariane Batista

Jean-Pascal Reber

Martin Rossier



TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|-----------|
| 1. Introduction | 3 |
| 2. Préviation de vente | 4 |
| I. Tableau prévisionnel de vente | 4 |
| II. Commentaires sur nos prévisions de vente | 5 |
| III. Manière de procéder pour établir le tableau | 5 |
| IV. Représentations graphiques | 6 |
| 3. Canal de distribution | 7 |
| I. Représentation du canal choisi..... | 7 |
| 4. Auto-évaluation | 8 |
| I. Commentaires sur notre auto-évaluation | 10 |
| 5. Conclusion | 11 |
| 6. Bibliographie | 12 |
| I. Documents..... | 12 |
| II. Sites Internet..... | 12 |

1. Introduction

L'escale 3 de notre projet GCE s'attaque aux **prévisions de vente** et au **canal de distribution**. Une prévision des ventes sous-entend une planification quantitative de nos futures ventes. En outre, celle-ci nous fournira des informations sur nos coûts de productions et notre chiffre d'affaire, ainsi que la quantité de pièces à produire.

Le canal de distribution est étroitement lié au circuit de distribution. En effet, le circuit de distribution correspond au nombre d'intermédiaires et le canal de distribution est une catégorie d'intermédiaires au sein du circuit.

Afin de réaliser ce travail, nous avons établi un tableau prévisionnel de vente du produit fabriqué et divers graphiques. Celui-ci permettra d'obtenir des chiffres indicatifs pour notre projet « **Mouchi-Mouchi Fruits** ». Ainsi qu'une représentation de notre canal de distribution.



2. Prévisions de vente ¹

I. TABLEAU PRÉVISIONNEL DE VENTE

Prévisions de vente du produit fabriqué

| Quantités en pièces | Frais fixes | Frais variables | Coûts totaux | Résultat (prix mini) | Résultat (prix maxi) | Prix de vente mini | Prix de vente maxi |
|---------------------|-------------|-----------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------------|--------------------|
| 100 | 100.00 | 30.00 | 130.00 | -95.00 | -70.00 | 0.35 | 0.60 |
| 200 | 100.00 | 60.00 | 160.00 | -90.00 | -40.00 | | |
| 300 | 100.00 | 90.00 | 190.00 | -85.00 | -10.00 | | |
| 400 | 100.00 | 120.00 | 220.00 | -80.00 | 20.00 | | |
| 500 | 100.00 | 150.00 | 250.00 | -75.00 | 50.00 | | |
| 600 | 100.00 | 180.00 | 280.00 | -70.00 | 80.00 | | |
| 700 | 100.00 | 210.00 | 310.00 | -65.00 | 110.00 | | |
| 800 | 100.00 | 240.00 | 340.00 | -60.00 | 140.00 | | |
| 900 | 100.00 | 270.00 | 370.00 | -55.00 | 170.00 | | |
| 1'000 | 100.00 | 300.00 | 400.00 | -50.00 | 200.00 | | |
| 1'100 | 100.00 | 330.00 | 430.00 | -45.00 | 230.00 | | |
| 1'200 | 100.00 | 360.00 | 460.00 | -40.00 | 260.00 | | |
| 1'300 | 100.00 | 390.00 | 490.00 | -35.00 | 290.00 | | |
| 1'400 | 100.00 | 420.00 | 520.00 | -30.00 | 320.00 | | |
| 1'500 | 100.00 | 450.00 | 550.00 | -25.00 | 350.00 | | |
| 1'600 | 100.00 | 480.00 | 580.00 | -20.00 | 380.00 | | |
| 1'700 | 100.00 | 510.00 | 610.00 | -15.00 | 410.00 | | |
| 1'800 | 100.00 | 540.00 | 640.00 | -10.00 | 440.00 | | |
| 1'900 | 100.00 | 570.00 | 670.00 | -5.00 | 470.00 | | |
| 2'000 | 100.00 | 600.00 | 700.00 | 0.00 | 500.00 | | |
| 2'100 | 100.00 | 630.00 | 730.00 | 5.00 | 530.00 | | |

¹ Selon le script de cours EE

II. COMMENTAIRES SUR NOS PRÉVISIONS DE VENTE

Pour établir ce tableau, nous nous sommes basés sur notre étude de marché. En effet, nous avons décidé d'un prix de vente qui soit établi par rapport à la concurrence (prix mini) et d'un prix hors concurrence (prix maxi) mais celui-ci est presque deux fois plus cher.

Avec le **prix mini** (0.35 ct.) il faut que nous vendions 2000 pièces pour arriver un résultat nul et 2100 pièces pour faire un chiffre d'affaire de CHF 5.-

Avec le **prix maxi** (0.60ct.) tout est plus simple, en effet, si nous vendons 400 pièces, nous réalisons déjà CHF 20.- de chiffre d'affaire.

Mais le prix de vente de 0.60 ct./pièce est trop optimiste, en effet la concurrence vend en moyenne un paquet de mouchoir 0.30 ct./pièce, donc nous serions deux fois plus cher, ce qui est peu envisageable.

Pour calculer nos charges nous avons, en premier lieu, évalué nos **frais variables unitaires** à 0.30 ct./pièce, ce qui comprend la matière première (papier), les arômes et l'emballage.

Ensuite, pour calculer nos **frais fixes**, nous avons décidé de commencer avec un montant de CHF 100.-, qui englobe les frais d'administrations, les assurances, les impôts, [...].

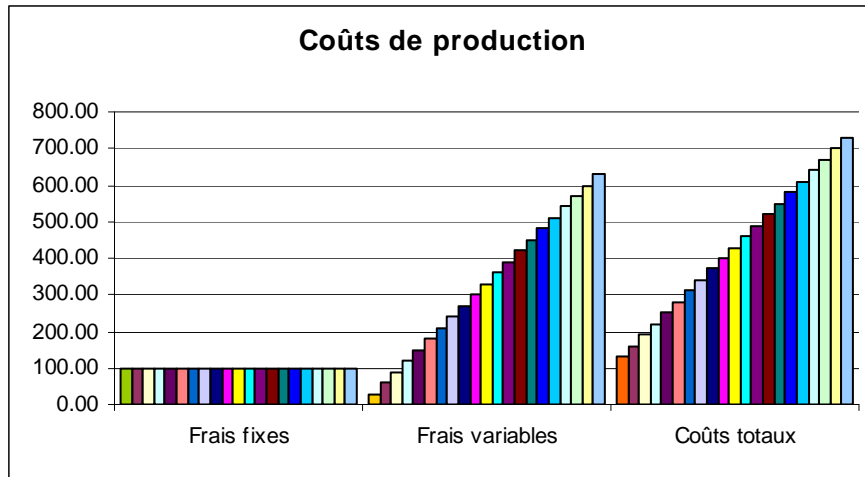
Pour finir, la somme des frais variables et des frais fixes donne les **coûts totaux**.

III. MANIÈRE DE PROCÉDER POUR ÉTABLIR LE TABLEAU

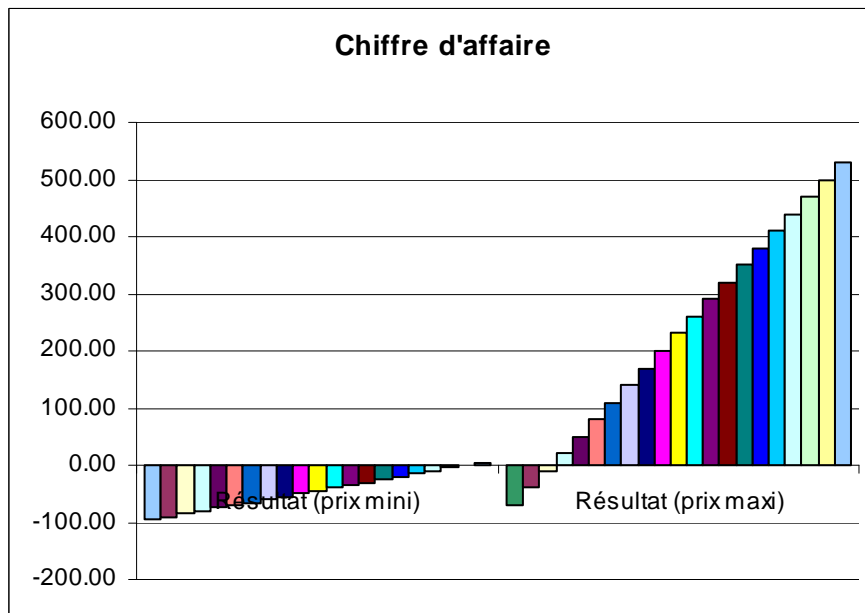
Il existe différentes méthodes pour fixer le prix de vente d'un produit. Celle que nous avons choisie est la suivante :

- a. prix de revient + bénéfice = PVU (prix de vente unitaire)
- b. calculer nos coûts totaux = FF (frais fixe) + FV (frais variable)
- c. calculer le CA (chiffre d'affaire) = PVU (prix de vente unitaire) * Quantité
- d. calculer le résultat = CA (chiffre d'affaire) - CT (coûts totaux)

IV. REPRÉSENTATIONS GRAPHIQUES



Ce graphique nous montre les différents coûts de production, c'est à dire les frais fixes et les frais variables unitaires. La somme de ces deux valeurs nous donne les coûts totaux. On peut voir que les frais fixes sont stables (CHF 100.-) et que les frais variables unitaires augmentent par rapport à la quantité produite. Quant aux coûts totaux ils reprennent juste l'addition des deux précédentes courbes.



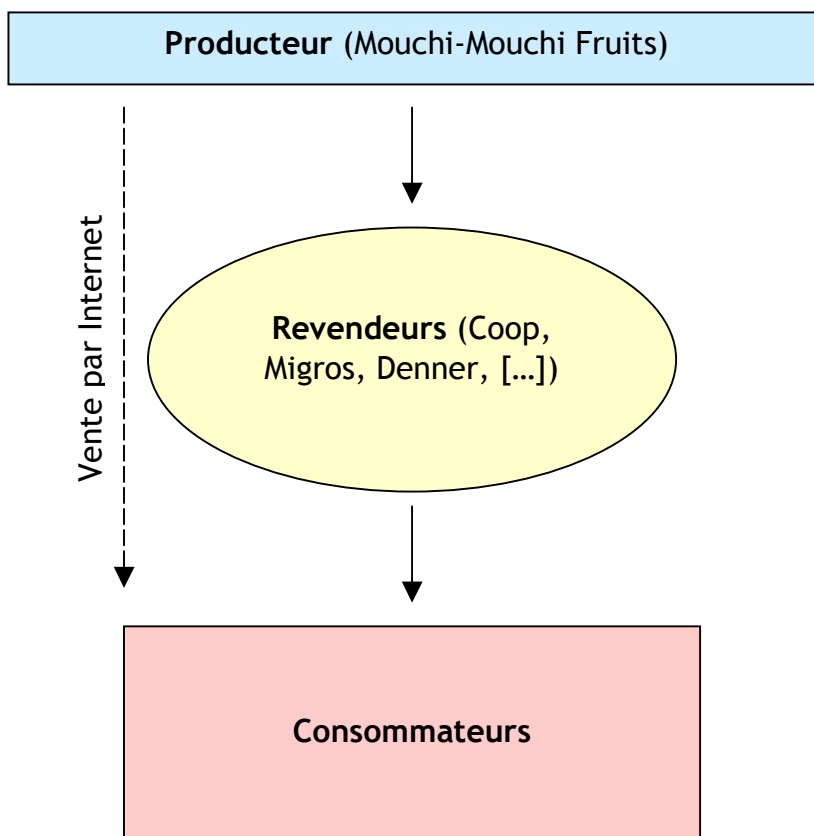
Par ce graphique l'on se rend bien compte des deux prix de vente potentiels, et le graphique est clair, le prix maxi est très lucratif en comparaison avec le prix mini.

3. Canal de distribution ²

Notre canal de distribution sera un canal du type court, c'est-à-dire qu'un revendeur se place entre le producteur (Mouchi-Mouchi Fruits) et le consommateur. Ce dernier achète le produit par un intermédiaire, le détaillant ou la grosse chaîne de supermarché qui traite avec la fabrique.

Nous pensons aussi faire de la vente par Internet, en effet Internet permet à la vente de ne plus être confrontée aux problèmes des distances, la vente n'a plus de frontière.

I. REPRÉSENTATION DU CANAL CHOISI



² Selon le script de cours EE

4. Auto-évaluation

Nous nous sommes évalués quant à notre travail et notre escale.

Pratique professionnelle 2006-2007 Evaluation des escales

Nom: Pierre, Ariane, Martin, Jean-Pascal
Prénom: _____
Classe: 2G1
Escale : 3

| phase | critère | appréciation | | | | points max | points effectifs |
|--------------------|---|--------------|-----|-----|----|------------|------------------|
| | | - | - | + | ++ | | |
| | | 0 | 0.4 | 0.8 | 1 | | |
| aspects techniques | 1 présentation | | | | | 9 | 8.4 |
| | 1.1 le texte est facile à lire | | | | 1 | 2 | 2 |
| | 1.2 le document est soigné. Il est esthétiquement travaillé, sans exagération | | | 1 | | 3 | 2.4 |
| | 1.3 la hiérarchie du texte est correctement présentée, notamment par une numérotation cohérente | | | | 1 | 2 | 2 |
| | 1.4 la mise en page est riche, elle contient des images, graphiques et objets. | | | | 1 | 2 | 2 |
| | 2 qualité de la langue | | | | | 8 | 7.4 |
| | 2.1 la grammaire et la syntaxe sont correctes | | | 1 | | 3 | 2.4 |
| | 2.2 l'orthographe est correcte | | | | 1 | 2 | 2 |
| | 2.3 le style est adapté à l'écrit | | | | 1 | 3 | 3 |
| | 3 créativité | | | | | 4 | 4 |
| | 3.1 les étudiants démontrent de la créativité dans le traitement des informations | | | | 1 | 4 | 4 |
| | 4 respect des exigences | | | | | 7 | 7 |
| | 4.1 les consignes de l'escale sont respectées | | | | 1 | 3 | 3 |
| | 4.2 l'objectif de l'escale est atteint | | | | 1 | 4 | 4 |
| | 5 respect de la convention (auto-évaluation) | | | | | 4 | 4 |
| | 5.1 les règles établies dans la convention de l'équipage ont été respectées | | | | 1 | 2 | 2 |
| | 5.2 les élèves se sont répartis le travail équitablement et chacun a joué son rôle dans le groupe | | | | 1 | 2 | 2 |
| | Total technique | | | | | 32 | 30.8 |

« Prévion de vente et canal de distribution »

| phase | critère | appréciation | | | | points max | points effectifs |
|-------|---------|--------------|---|---|----|------------|------------------|
| | | -- | - | + | ++ | | |

0 0.4 0.8 1

| | | | | | | | |
|-----------------------------|---|--|---|---|---|-----------|-------------|
| contenu | 6 structure | | | | | 9 | 8.2 |
| | 6.1 l'escale est introduite | | | | 1 | 2 | 2 |
| | 6.2 le travail est construit sur des enchaînements logiques | | | 1 | | 4 | 3.2 |
| | 6.3 l'escale est ponctuée par une conclusion et évaluée | | | | 1 | 3 | 3 |
| | 7 sources d'information et références | | | | | 9 | 8.4 |
| | 7.1 le nombre de sources est suffisant pour traiter le thème | | | | 1 | 3 | 3 |
| | 7.2 les sources d'informations sont pertinentes | | | 1 | | 3 | 2.4 |
| | 7.3 les données, citations et sources empruntées sont signalées | | | | 1 | 3 | 3 |
| | 8 cohérence du projet | | | | | 38 | 30.4 |
| | 8.1 les arguments développés sont plausibles et objectifs | | | 1 | | 8 | 6.4 |
| | 8.2 le contenu est étoffé | | | 1 | | 6 | 4.8 |
| | 8.3 le savoir scolaire est appliqué correctement | | | | 1 | 6 | 6 |
| | 8.4 les étudiants font part de leur propre opinion | | 1 | | | 6 | 2.4 |
| | 8.5 le projet semble prendre forme et on a envie d'en savoir plus | | | | 1 | 6 | 6 |
| 8.6 le projet semble viable | | | 1 | | 6 | 4.8 | |
| Total contenu | | | | | | 56 | 47 |

| | | | | | | | |
|----------------------------|--|--|--|--|---|-----------|-----------|
| attitude au travail | 9 attitude au travail | | | | | 12 | 12 |
| | 9.1 l'élève montre une attitude responsable et appliquée | | | | 1 | 6 | 6 |
| | 9.2 l'élève est positif et accepte les remarques | | | | 1 | 6 | 6 |
| Total attitude | | | | | | 12 | 12 |

| récapitulation | | |
|----------------------------|-------------|-------------|
| technique | 32 | 30.8 |
| contenu | 56 | 47 |
| attitude au travail | 12 | 12 |
| total | 100 | 89.8 |
| note | 5.49 | |

I. COMMENTAIRES SUR NOTRE AUTO-ÉVALUATION

Concernant le point 5.1 chaque membre de l'équipage a respecté scrupuleusement les règles de la convention. Cependant nous soulignons le fait que le matelot **Jean-Pascal Reber** soit absent depuis deux semaines, pour cause médicale.

Pour le point 5.2, grâce aux efforts de chacun des membres et au respect des règles de la convention, le travail fourni fut de bonne qualité. Le Capitaine a dû diviser l'équipage en deux, afin de terminer les escales 3 et 4 dans les délais convenus.

5. Conclusion

Suite   ce travail, nous avons une bonne idée du prix de vente potentiel de notre produit. Mais la tâche ne sera guère facile, en effet face   des "monstres" tels que Tempo, Kleenex et Linsoft, il faudra que nous fassions preuve d'imagination pour se distinguer.

Nous espérons pouvoir nous distinguer en faisant, en plus du canal de distribution classique, de la vente par Internet.

6. Bibliographie

I. DOCUMENTS

Script de cours EE - *chapitre politique de distribution et de vente*
- *chapitre politique de prix*

II. SITES INTERNET

<http://fr.wikipedia.org/wiki/Prix>

http://www.e-marketer.be/plan_action/distribution_place.htm