

Concept & Conditionnement

- Présentation du cas
- Dossier 1 : Préparation du salon
- Dossier 2 : Client « Chocorêve »
- Dossier 3 : Saisie-arrêt sur salaire

RECOMMANDATIONS IMPORTANTES

Chaque dossier peut être traité de manière indépendante. Cependant, le candidat ne doit pas négliger l'ordre dans lequel les dossiers sont présentés. Le respect de cet ordre permet de mieux s'imprégner du sujet. Par ailleurs, il devra faire appel à son sens critique afin de distinguer dans les documents l'indispensable de l'accessoire.

L'étude de cas constitue un tout, aussi convient-il qu'elle comporte *une introduction et une conclusion générales*.

BARÈME INDICATIF

- | | |
|----------------------------|-----------|
| • Dossier 1 | 45 points |
| • Dossier 2 | 35 points |
| • Dossier 3 | 10 points |
| • Introduction/ Conclusion | 10 points |

Les différentes tâches qui sont confiées au candidat ou à la candidate apparaissent en caractère gras et en italique dans chaque dossier, dans la forme ici retenue pour ce paragraphe.

Dénomination	CONCEPT & CONDITIONNEMENT
Forme juridique	SA au Capital de 250 000 F
Président directeur général	M. Gérard MAIRE
Siège social	Zone industrielle de la Pilaterie 59700 MARCQ EN BAROEUL
Activité	Production d'emballages pour l'industrie agro-alimentaire (80% chocolatiers et confiseurs) Conception et négoce de machines pour assemblage des emballages carton
Effectif	141 salariés
Chiffre d'affaires 1997	122 millions de F
Part du C.A. à l'export	41 millions de F

Le secteur de l'emballage est en pleine expansion et évolution. Son taux de croissance est de 7 % par an. La consommation d'emballages en papier carton représente, à elle seule, plus du tiers du marché, soit environ 160 kg par habitant et par an en France.

Depuis plusieurs années, les préoccupations écologiques se développent. L'éco-emballage est une réponse aux exigences nouvelles des consommateurs qui se soucient de l'environnement.

En 1993, des dispositions réglementaires ont été édictées en France, pour valoriser les emballages ménagers. La mise en place des éco-emballages, utilisant des matériaux recyclables ou biodégradables, exige le respect de certaines contraintes par les différents partenaires et entraîne des surcoûts.

Or, des études faites montrent que les consommateurs ne sont pas prêts à payer plus cher pour des produits respectant l'environnement.

Monsieur MAIRE souhaite que l'image de son entreprise soit en concordance avec les valeurs sociales de son époque. Il faut donc intégrer cette variable pour répondre aussi bien aux besoins du consommateur qu'aux contraintes de coûts des entreprises agro-alimentaires. En effet, pour la contribution au recyclage des emballages, ces entreprises doivent verser 50 centimes par kg d'emballages utilisés s'ils sont en matière plastique, 30 centimes par kg, s'ils sont en carton.

Afin de prendre en compte ces différents paramètres, l'entreprise CONCEPT & CONDITIONNEMENT a décidé de revoir la conception des coffrets de fin d'année à proposer aux chocolatiers et confiseurs (le marché global français représente 2 400 millions de francs). Jusqu'alors, le fond de chaque coffret comportait deux parties : un fond plat en carton sur lequel est posé un fond alvéolaire en matière plastique. L'entreprise décide de remplacer ces deux fonds par un seul fond, en carton, comportant des alvéoles.

Pour cela, le bureau d'études a mis au point un prototype de machine, « CARTON TRAY SYSTEMS », permettant aux industriels chocolatiers et confiseurs, de fabriquer et de placer ce nouveau modèle de fond, adapté à leurs coffrets. Ce prototype sera présenté en avant-première mondiale au salon international de l'emballage 1998 à Villepinte.

Vous êtes l'assistant de monsieur MAIRE. Celui-ci a pour habitude de vous confier un certain nombre de dossiers à gérer. Pour cela, vous avez pris l'initiative de collecter les informations et de rechercher les documents nécessaires.

Annexe 1	Prototype de la machine
Annexe 2	Entretien avec un journaliste d' « Emballage Magazine »
Annexe 3	Entretien avec le responsable financier
Annexe 4	Demande de prix de Chocorêve
Annexe 5	Procédure de fabrication. Eléments de calcul du coût de revient.
Annexe 6	Extraits des conditions générales de vente
Annexe 7	Courrier de Chocorêve
Annexe 8	Documentation juridique
Annexe 9a	Notification de l'acte de saisie
Annexe 9b	Acte de saisie
Annexe 10	Calendrier

La société « CONCEPT & CONDITIONNEMENT » participera pour la première fois au salon international de l'emballage à VILLEPINTE. Ce salon, destiné aux professionnels se déroulera du 16 au 20 novembre 1998 inclus. Des discussions que vous avez eues avec Monsieur MAIRE ainsi que de la consultation d'articles de presse relatant le précédent salon international de l'emballage, vous avez retenu un certain nombre d'informations.

Un catalogue général de tous les exposants est édité à l'occasion de cette manifestation, ainsi qu'un catalogue spécial « produits nouveaux ». Le texte destiné au catalogue général doit parvenir aux organisateurs du salon au plus tard le 15 septembre.

Pour figurer sur le catalogue spécial « produits nouveaux », il faut retourner le questionnaire spécifique, fourni avec le dossier d'inscription, avant le 31 juillet.

350 cartons d'invitation seront envoyés aux clients avec une lettre d'accompagnement 3 semaines avant la date d'ouverture du salon. 50 cartes sont fournies automatiquement et gratuitement par les organisateurs du salon, les autres doivent être commandées 5 mois avant le début du salon. Le délai de réception des cartes est de deux mois à dater de la commande.

Le bon de commande des prestations techniques (branchements électriques, téléphoniques, eau air comprimé), fourni dans le dossier d'inscription, doit être retourné au plus tard le 1er septembre.

La demande d'admission est à renvoyer avant le 23 janvier, date impérative. Afin de bénéficier d'une remise de 13 % sur le prix du m² nu, cette demande doit parvenir au secrétariat général du salon avant le 15 décembre, accompagnée d'un acompte calculé sur la base de 500 F le m² réservé.

La conception et la réalisation du stand seront confiées à un décorateur spécialisé. Les premières études doivent être soumises 20 semaines avant le début de l'installation du stand (durée : 3 jours). Elle sera réalisée par le personnel de l'entreprise.

Le personnel commercial chargé d'accueillir les clients sur le stand et les deux techniciens assurant le fonctionnement de la machine exposée doivent être contactés avant la fin du mois de juin.

Le transport des éléments de décoration, des brochures et prospectus, ainsi que du prototype et des consommables nécessaires à son fonctionnement sera confié à la société NC, de BEAUCAMPS EN LIGNY, spécialiste du transfert industriel. Pour s'assurer d'un enlèvement quatre jours avant le salon, il convient de contacter ce transporteur 6 mois avant cette date. Le même transporteur sera chargé d'effectuer le retour du matériel, le lendemain de la fin du salon.

La facture finale sera adressée par le commissariat général de l'exposition, fin juin. Le solde est à régler impérativement avant le 30 septembre.

Le choix de l'implantation du stand se fera courant avril pour bénéficier d'un maximum de possibilités.

Il convient par ailleurs, de ne pas omettre d'effectuer les réservations nécessaires pour le personnel présent sur le salon :

- réservation des billets T.G.V. (tarif Joker J-30)
- réservation des chambre d'hôtel 4 mois à l'avance.

1.1 - Chargé(e) de suivre le bon déroulement du dossier relatif à la participation au salon, vous établissez une liste de contrôle destinée à faciliter votre travail.

Monsieur MAIRE doit réunir prochainement les commerciaux qui seront présents sur le stand du salon international de l'emballage. Au cours de cette réunion, il va notamment leur présenter le prototype de la machine « CARTON-TRAY » destinée à fabriquer les fonds alvéolaires en carton, des coffrets de chocolats de fin d'année.

Cette nouvelle machine devrait être l'un des éléments majeurs de ce salon, car elle est sans concurrent.

1.2 - Monsieur MAIRE vous demande d'élaborer un argumentaire destiné à être utilisé par la force de vente, notamment lors du salon.

La machine « CARTON-TRAY » sera commercialisée au prix de 420 000 F HT. Le client a la possibilité de l'acquérir, ou de la louer sur une période de 5 ans.

S'il opte pour cette deuxième solution, le montant annuel du loyer s'élèverait à 110 000 F HT, payable, à terme échu chaque année, à la date anniversaire de la signature du contrat de location. Au terme des 5 ans, le client, à jour de ses loyers, aura la possibilité de racheter la machine pour le franc symbolique.

Si le client opte pour la première solution, on envisage un paiement au comptant en début de période.

Lors d'un entretien, Madame BILLIER vous a donné quelques informations d'ordre financier.

1.3 - Afin de renseigner au mieux les nombreux visiteurs intéressés, Monsieur MAIRE vous demande de comparer le coût de chacune de ces solutions pour lui indiquer la plus favorable.

DOSSIER N° 2 : CLIENT CHOCORÊVE

Vous participez au calcul des différents coûts, aux travaux de facturation et au suivi du recouvrement des créances.

Monsieur MAIRE vous demande de chiffrer l'offre de prix à adresser au client CHOCORÊVE. Il vous précise que :

- l'entreprise est soumise au taux de TVA normal.
- une feuille de carton 70 x 100 cm permet de réaliser 2 boîtes (à plat).
- les boîtes à plat sont livrées dans des caisses « américaines », contenant chacune 625 boîtes,
- chaque caisse expédiée pèse 68 kg. Si le poids total des caisses expédiées dépasse 25 tonnes, le coût du transport sera établi sur la base d'un camion complet (33 tonnes utiles).

Cette offre a été acceptée par le client le 26 janvier 1998, à l'exclusion des frais de photogravure. La photogravure sera effectuée par le client.

Une remise de 4% est habituellement accordée à ce client qui règle par traite.

2.2 - Calculez le montant net global de la facture n° 98/825 (la présentation matérielle de la facture n'est pas demandée).

Le 21 avril, Monsieur MAIRE reçoit une lettre du client CHOCORÊVE. Il s'agit d'un problème relatif au règlement de la facture n° 98/825. Ce client passe régulièrement commande à l'entreprise et n'a jamais eu d'incidents majeurs de règlement. Monsieur MAIRE souhaiterait donner une suite favorable à cette demande, mais la lettre de change acceptée par le client le 4 mars 1998 a été négociée auprès de la B.N.P. le 26 mars, au taux officiel d'escompte de 4,60 %.

2.3 - Au regard des possibilités offertes par les effets de commerce et des conditions de paiement des ventes de fabricants d'étuis et de boîtes pliables, proposez une solution afin de satisfaire les deux parties.

Rédigez la lettre de réponse adressée aux établissements Chocorêve.

DOSSIER N° 3 : SAISIE-ARRÊT SUR SALAIRE

Le greffe du tribunal d'instance de LILLE vient de transmettre à l'entreprise, une notification de saisie-arrêt sur le salaire de Pierre LEFEVRE, conducteur de machine offset. Il a été embauché en mars 1990.

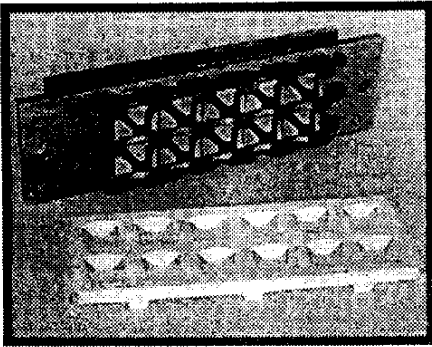
Son salaire brut actuel s'élève à 12 120 F par mois. Il perçoit chaque année un treizième mois versé en mars, équivalent au salaire brut de janvier. Les charges sociales représentent 21 % du salaire brut.

Monsieur LEFEVRE a trois enfants à charge, âgés respectivement de 13, 9 et 4 ans.

3.1 - Monsieur MAIRE vous demande de traiter ce dossier. Vous devez, notamment, calculer le montant de la saisie mensuelle maximale sur le salaire de Monsieur LEFEVRE et déterminer la durée de cette saisie-arrêt.

Z.I. La Pilaterie. B.P. 16
59700 MARCQ EN BAROEUL -France
Tél. : 03.20.89.25.25. Fax : 03.20.89.60.61

carton-tray systems



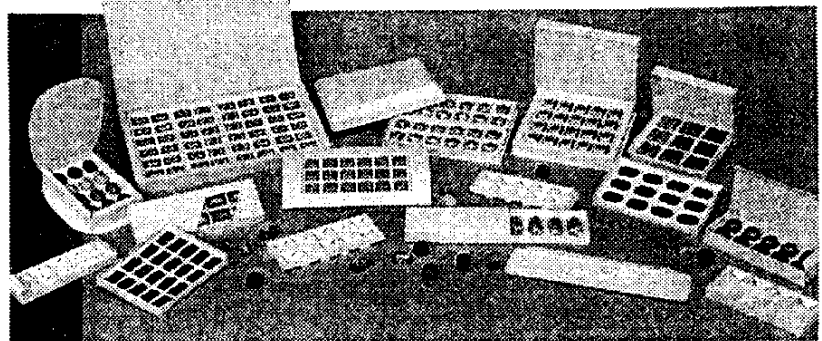
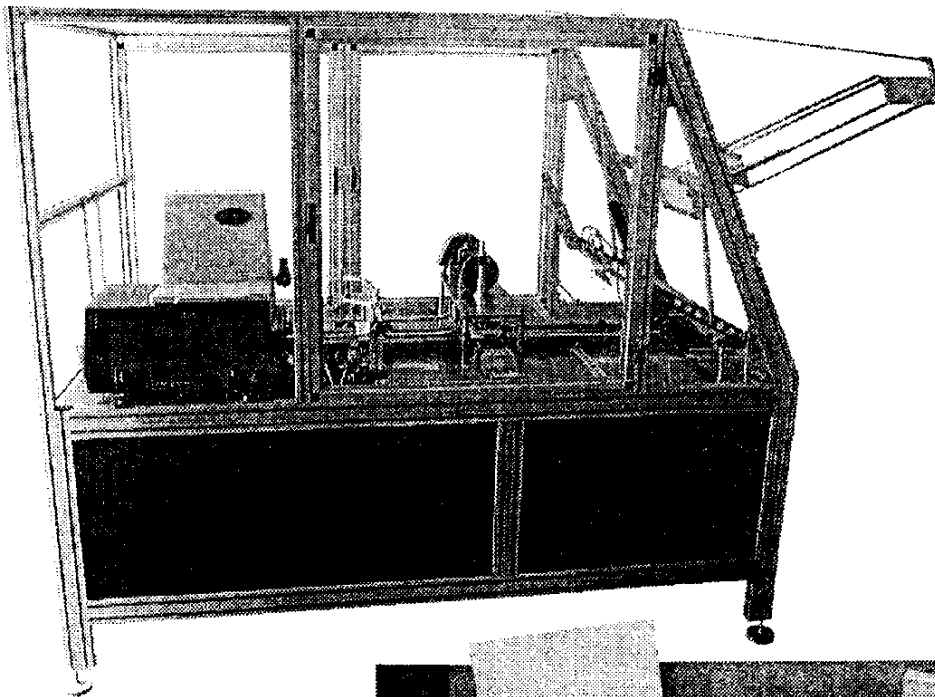
La machine automatique **CARTON-TRAY** permet de former des alvéoles en carton, découpées et précollées.

Ses caractéristiques principales sont :

- Dimensions réduites : facilités de placement de la machine sur la ligne d'emballage,
- Parties en mouvement complètement mécaniques et actionnées par un seul moteur : mise au point simple et entretien facilité,
- Format de l'alvéole prédéterminé et fixé : aucune possibilité de déplacement de l'outil,
- Modularité : possibilité d'ajouter des stations supplémentaires pour codeurs, machines de remplissage.

Les principales fonctionnalités de la machine **CARTON-TRAY** sont :

- 1) Prélèvement des alvéoles par des ventouses,
- 2) Placement de l'alvéole sur la chaîne et son formage,
- 3) Formage des cavités par un outil spécial,
- 4) Application de la colle hot-melt,
- 5) Pliage des pattes de fermeture,
- 6) Pression et refroidissement de la colle hot-melt,
- 7) Sortie des alvéoles terminées.



ENTRETIEN ACCORDE LE 10/02/98 A EMBALLAGE-MAGAZINE

Notre reporter a rencontré M. Gérard MAIRE, P.D.G. de la S.A. « CONCEPT & CONDITIONNEMENT », une société très impliquée dans l'emballage agro-alimentaire haut de gamme.

Emb-Mag : Monsieur Gérard MAIRE, vous êtes P.D.G. de la Société « CONCEPT & CONDITIONNEMENT ». Pouvez-vous nous présenter votre société ?

G. MAIRE : C'est mon oncle qui a créé l'usine de cartonnerie en 1908. Sa principale activité consistait à fournir les différents cartons que réclamait l'industrie textile de Roubaix-Tourcoing.

Complètement détruite lors de la Seconde guerre mondiale, elle fut reconstruite en 1949, puis agrandie à plusieurs reprises. Avec les difficultés croissantes que connaissent les entreprises textiles, nous avons peu à peu produit des emballages destinés aux entreprises de confiserie de la Région (« La Pie qui chante », « Lamy-Lutti », « Bouquet d'or »...)

Les succès rencontrés dans ce secteur nous ont amenés à abandonner nos anciens locaux d'Hem, près de Roubaix, pour nous installer en 1975 dans la zone industrielle de la Pilaterie à Marcq en Baroeul (59700). Ces locaux, d'une superficie de 30 000 m² nous permettent de produire dans des conditions optimales.

Emb-mag : Quels sont vos effectifs ? Quel est votre chiffre d'affaires ?

G. MAIRE : Nous employons actuellement 141 personnes au total et réalisons un chiffre d'affaires de 122 millions de F, dont 1/3 à l'export. Si nous calculons le chiffre d'affaires par salarié, cela fait près de 900 000 F soit sensiblement plus que la moyenne observée au sein de la profession (NDLR : 750 000 F).

Emb-mag : Quel est votre principal atout face à la concurrence ?

G. MAIRE : Comme je vous l'ai dit, notre activité a longtemps été liée à celle de l'industrie textile. Nous avons dû nous faire une place dans un secteur -l'agro alimentaire- qui nous était quasi étranger et où de puissants concurrents occupaient le terrain. Pour cela, nous avons dû convaincre une clientèle très exigeante (qualité, créativité, délais, coûts...) et d'emblée, nous avons adopté une stratégie innovante. Ce n'est pas un hasard si nous réalisons 1/3 de notre C.A. à l'export, alors que la moyenne de la profession est d'à peine 20 %. Non seulement nous sommes présents sur le marché européen mais nous proposons en permanence de nouveaux concepts à notre clientèle.

Emb-Mag : Votre dynamisme a été servi par un secteur en forte évolution.

G. MAIRE : C'est exact. L'industrie textile ne réclamait pas de produits très sophistiqués. A l'époque, certains modèles de boîtes étaient référencés depuis plusieurs décennies. Ce n'est plus le cas aujourd'hui pour la plupart des activités et en particulier pour l'agro alimentaire où l'importance du « conditionnement » est primordiale, surtout dans la grande distribution.

Il est difficilement concevable d'imaginer aujourd'hui - sauf à de très rares exceptions près- que le conditionnement des boîtes de fin d'année soit le même, d'une saison à l'autre.

Emb-Mag : *Votre spécialité, c'est la boîte de chocolats de fin d'année. Est-ce un choix ?*

G. MAIRE : Comme je vous l'ai expliqué, nos premiers clients, hors industrie textile étaient des confiseurs. C'est pour répondre à leurs besoins spécifiques, développement des produits de fin d'année vendus en grandes surfaces, que nous avons imaginé de nouveaux concepts pour le conditionnement de produits à forte valeur ajoutée. Pour nous permettre d'être leader sur ce marché, nous avons lancé un vaste programme d'investissements nécessaires à la transformation de nouveaux matériaux et à la mise en oeuvre de procédés d'impression « hi-tech » : or à chaud, vernissage...

C'est par une très bonne maîtrise de ces technologies graphiques que nous avons séduit une clientèle très exigeante, comme les producteurs de champagne et spiritueux (NDLR : les coffrets Lanson), ainsi que les grands chocolatiers (Nestlé, Lindt...)

Très vite nous avons choisi un créneau où notre image et notre savoir-faire seraient valorisés. Cette stratégie nous permet, en outre, d'obtenir de meilleurs ratios grâce à une production d'articles à forte valeur ajoutée.

Emb-Mag : *Vous allez pour la première fois, participer au prochain salon de l'emballage à Villepinte. Pourquoi innover encore en participant à ce salon ?*

G. MAIRE : C'est justement parce que nous innovons que nous avons choisi de le faire savoir à nos partenaires ou futurs partenaires en les rencontrant à ce salon.

Emb-Mag : *Quelle est donc cette innovation ?*

G. MAIRE : Eh bien, nous proposons aux chocolatiers de remplacer les fonds alvéolaires de leurs coffrets de fin d'année par un plateau en carton intégrant des alvéoles. Jusqu'à présent, ces fonds alvéolaires étaient en plastique, souvent doré ou argenté, ce qui occasionnait des inconvénients majeurs :

- au niveau des opérations de montage (2 opérations au lieu d'une seule),
- au niveau du recyclage des matières,
- et au niveau des approvisionnements, puisqu'il fallait gérer deux stocks, celui des alvéoles en plastique et celui du carton.

Notre plateau alvéolaire en carton, de qualité alimentaire, permet en outre de recevoir l'impression souhaitée par notre client ou une décoration adaptée au produit. Ainsi, il ne sera plus nécessaire de soulever la boîte d'assortiment pour connaître la composition qui figurait jusqu'alors au dos de celle-ci ; de plus, des tests l'ont démontré, un fond uniformément blanc valorise la présentation d'articles colorés.

Emb-Mag : *Quel a été le principal obstacle à la mise au point de votre innovation ?*

G. MAIRE : Jusqu'à présent, ces fonds alvéolaires n'étaient pas produits par des cartonniers. Il a donc fallu concevoir une machine capable de découper et de former ces fonds, tout en respectant les contraintes de coûts, (nos fonds ne devaient pas être plus chers que ceux en plastique) ainsi que les contraintes techniques.

Notre bureau d'études a travaillé durant deux ans sur ce projet et a conçu une machine de faibles dimensions, susceptible de s'intégrer très facilement sur les chaînes de nos clients chocolatiers. Cette machine répond aux différents besoins de nos clients puisqu'il suffit de changer la matrice de découpage-formage pour l'adapter à un nouveau gabarit de boîte. Avec les réglages inévitables, il faut moins d'une heure pour effectuer ces opérations.

Nous avons donc déposé un brevet international et nous présenterons notre prototype « CARTON TRAY » au salon de Villepinte.

Emb-Mag : *Si j'ai bien compris, non seulement vous fabriquez des emballages agro-alimentaires, mais vous proposez à vos clients, les installations techniques permettant de les assembler.*

G. MAIRE : C'est tout à fait exact. Notre profession a beaucoup évolué en 20 ans. Lorsque nous avons quitté nos locaux de HEM, nos livraisons, hormis les caisses en carton, consistaient en boîtes qui étaient prêtes à l'emploi. Nos clients n'avaient qu'à les ouvrir pour y déposer leurs produits. Avec les progrès de l'automatisation et compte tenu des coûts de main d'oeuvre et de transport, nous livrons aujourd'hui des produits à plat. Ainsi, c'est le client qui doit mettre en volume sa boîte sur sa chaîne de conditionnement. Cela suppose donc qu'il dispose de machines susceptibles d'effectuer les différentes opérations de montage et d'assemblage, dans les meilleures conditions de rentabilité. C'est pourquoi, nous leur proposons d'acquérir ou de louer ces différentes machines.

Emb-mag : *Vous avez donc un atelier de fabrication de machines-outils ?*

G. MAIRE : Non, le degré de sophistication de ces machines est tel qu'aujourd'hui, seuls des spécialistes peuvent les réaliser selon notre cahier des charges. Nous travaillons donc avec un sous-traitant régional, qui envisage d'ailleurs de s'installer prochainement à Marcq en Baroeul, pour faciliter encore le développement de nos projets de collaboration.

Par contre, si nous ne fabriquons pas ces matériels, nos techniciens en assurent le montage, le réglage initial ainsi que la maintenance et la formation des personnels utilisateurs. Nous sommes organisés pour qu'une intervention chez un client se fasse en moins de 12 heures.

Emb-Mag : *Qu'attendez-vous du salon de l'emballage ?*

G. MAIRE : J'espère que l'accueil des professionnels que nous rencontrerons sera positif et que les perspectives de développement de notre nouveau procédé seront confirmées. C'est pour notre société un enjeu très important car vous devinez que la conception et la réalisation de notre prototype « CARTON TRAY » constituent un investissement d'un montant élevé.

ANNEXE 3 : Entretien avec le responsable financier

**NOTES PRISES LORS D'UN ENTRETIEN AVEC Mme BILLIER,
Responsable financier**

- Asssistant(e)* Madame, je vous remercie de bien vouloir m'accorder quelques instants. Je dois effectuer une comparaison des coûts engendrés pour nos clients lors de l'achat ou de la location de notre nouvelle machine "CARTON-TRAY". Pour effectuer ces calculs, j'ai besoin de quelques précisions techniques.
- Mme BILLIER* Oui, Monsieur MAIRE m'en a dit quelques mots et j'ai pu y réfléchir. Je vous écoute.
- Asssistant(e)* Quel taux dois-je retenir dans mes calculs comparatifs ?
- Mme BILLIER* C'est toujours difficile d'effectuer ce choix ; cependant, les professionnels ont l'habitude de retenir le taux interbancaire. Il est actuellement de 6,30 %.
Pour actualiser les valeurs, vous vous souvenez certainement de la Formule:
$$V_0 = V_n (1+i)^n$$
- Asssistant(e)* Quelle est l'habitude des chocolatiers-confiseurs en matière d'amortissement de ce type de matériel ?
- Mme BILLIER* En général, ce type de matériel est amorti en mode linéaire sur 7 ou 8 ans. Toutefois, pour faciliter votre comparaison, vous devriez retenir une durée de 5 ans aussi bien pour la durée d'amortissement que pour la durée de la location . C'est une hypothèse tout à fait réaliste.
- Asssistant(e)* Très bien, je vous remercie de ces précisions.
- Mme BILLIER* N'oubliez pas dans vos calculs de prendre en compte l'avantage fiscal que procure à l'entreprise cette opération d'achat ou de location. En effet, dans un cas comme dans l'autre son bénéfice sera réduit et avec un taux d'impôt sur les sociétés à 41,6 %, l'allègement du coût supporté par l'entreprise n'est pas négligeable.
- Asssistant(e)* Je vous remercie Madame. Je vous souhaite une excellente journée.
- Mme BILLIER* Au revoir et n'hésitez pas à me contacter à nouveau si besoin.

Chocorève

Cambrai, le 18/12/97

Confiseries de chocolat
et
CHOCOLATS FINS

CONCEPT et CONDITIONNEMENT**Monsieur Gérard MAIRE****Z.I. La Pilaterie - B.P. 16****59700 MARCQ EN BAROEUL**Objet : ***Demande de prix***N/réf : ***DP/mb 1504***

Monsieur,

Suite à la visite de votre technico-commercial M. DUFOUR, nous avons été vivement intéressés par la qualité de vos diverses créations. Comme nous lui avons expliqué, nous lançons pour Noël 1998 une gamme de chocolats de fin d'année qui seront vendus en grandes surfaces.

Nous souhaitons donc créer une boîte de 500 g, avec couvercle attenant, dans un modèle similaire à votre réalisation Choco d'Or décor « Palais Royal ».

Les caractéristiques sont :

Dimensions 330 x 173 x 30 mm,

Carton 300 g/m²

Quantités 300 000.

Vous voudrez bien nous faire parvenir une offre de prix dans les meilleurs délais.

Nous vous remercions d'une réponse rapide et nous vous prions de croire en l'expression de nos sentiments les meilleurs.

Direction des Achats

Paul DUCHEMIN

ANNEXE 5 : Procédure de fabrication - Eléments de calcul**I- PROCEDURE DE FABRICATION**

Quantité de boîtes à livrer :	300 000
Format de la feuille de carton :	0,70 x 1,00 m = 0,70 m ²
Boîtes à la feuille :	2
Nombre de feuilles :	300 000 / 2 = 150 000
Surface brute totale :	0,70 m ² x 150 000 = 105 000 m ²
Carton : poids au m ² :	300 g/m ²
Poids brut de carton :	0,3 kg x 105 000 m ² = 31 500 kg

II - ÉLÉMENTS DE CALCUL DU COÛT DE REVIENT

Matières premières (M.P)	Unité	Coût
Carton	kg	5 F
Encres	kg	80 F
Vernis	kg	120 F
Caisse d'expédition	pièce	6 F
Quantité de boîtes par caisse expédiée : 625		

Fabrication (Fab)	Unité	Capacité	Coût
Impression	heure	10 000 feuil/heure	1 500 F/heure
Vernissage	heure	5 000 feuil/heure	1 000 F/heure
Découpe	heure	8 000 feuil/heure	1 200 F/heure
Collage	heure	15 000 boîtes/heure	800 F/heure

		Consommation
Encres	g/m ²	2
Vernis	g/m ²	10

Frais annexes	Base	Taux
Recherche et développement	Charges de fabrication	5 %
Frais généraux	Coût de production	15 %
Transport (1 camion complet : 33 tonnes)	Tonne	250 F/tonne

Frais de 1er établissement		
Etude	1	2 500 F
Photogravure	1	12 000 F
Outillage de découpe	1	5 000 F

III - COEFFICIENT PERMETTANT DE CALCULER LE PRIX DE VENTE H.T. A PARTIR DU COUT DE REVIENT :**1,12**

CONDITIONS GENERALES DE VENTES DES FABRICANTS D'ETUIS ET DE BOITES PLIABLES

1- Objet du contrat

1-1) Ces conditions générales règlementent tous les contrats de vente entre le vendeur ou producteur et l'acheteur ou commettant.

2-2) Les dérogations à ces conditions obligent le vendeur seulement si elle ont été conclues par écrit.

3-3) Les conditions générales de vente prévues par l'acheteur qui sont en contradiction avec les présentes conditions générales, n'obligent pas le vendeur même si l'acheteur les rappelle expressément et que le vendeur ne les conteste pas de manière explicite.

2 - Négociation

2-1) Offres de prix - Elles ne sont valables que si elles ont été formulées sur papier à lettre de l'entreprise productrice et si les données de base qui les constituent restent inchangées. Celles-ci sont subordonnées à toutes les conditions générales de vente du matériel qui compose la fourniture.

A défaut de fixation de durée, l'offre de prix engage le vendeur pour une période d'un mois.

2-2) **Commandes** - Le contrat s'entend conclu après l'acceptation signée de l'offre formulée ou, contre le document original du commettant contenant les caractéristiques prévues par l'offre du vendeur.

D'éventuelles conditions d'achat du commettant en contradiction avec les présents termes, si elles ne sont pas expressément acceptées par écrit par le vendeur, ne sont pas valables.

Les contrats de vente s'entendent toujours passés sur le lieu du domicile du vendeur, quel que soit le lieu de commande.

D'éventuelles modifications et/ou annulations même partielles des caractéristiques du contrat ne sont pas réputées valables si elles n'ont pas expressément été acceptées par écrit par le vendeur, cependant, toutes les charges et les majorations directes ou indirectes qui en résultent, comprenant les matières premières et dérivées non utilisées, seront facturées au commettant.

2-3) **Prix** - Les prix s'entendent en Francs français, hors taxes le cent, conformément à l'offre de prix.

S'il ne sont expressément indiqués dans l'offre ou explicitement acceptés dans la commande ou regroupement de commandes, les prix peuvent être l'objet de variations motivées par des modifications de coûts de production par rapport à ceux prévus dans le contrat et indépendants du producteur.

2-4) **Frais de premier établissement** - Ne sont pas compris dans le prix et donnent lieu à une facturation complémentaire et séparée :

- les études, dessins, croquis et maquettes exécutés sur la demande de l'acheteur et non suivis de commande dans un délai de deux mois.
- la fourniture, sur la demande de l'acheteur, de pré-séries en blanc ou d'épreuves en couleur,
- l'ensemble des éléments préparatoires : composition, photogravure, films, reports, clichés de gaufrage et de dorure à chaud, outillage de découpe et de montage sur machine formeuse.

2-5) **Facturation** - La facturation est effectuée au moment de la livraison de la marchandise ou de sa mise à disposition, si celle-ci est gardée par le vendeur.

2-6) **Paiement** - Le lieu de paiement est dans tous les cas le domicile du vendeur quel que soit le moyen de paiement convenu.

Sauf stipulations contraires, exprimées dans le contrat de vente, le paiement net est établi à 60 jours à compter de la livraison ou de la mise à disposition de la marchandise.

Le non paiement à la date prévue implique le droit au montant de l'échéance et à la facturation d'intérêts financiers au taux identique au taux d'escompte officiel augmenté de 5 points.

Tous les frais liés au retard ou au non paiement, ainsi que les chargés pour recouvrement du crédit seront débités.

En cas de retard ou de non paiement de fournitures déjà livrées, le producteur a le droit d'émettre des factures pour les marchandises qui ne sont encore livrées et d'en réclamer le règlement immédiat.

Le non respect d'une échéance de paiement entraîne une rupture immédiate et unilatérale des contrats en cours par le producteur et la récupération de tous les coûts jusque là occasionnés.

Si le commettant venait à se trouver dans une situation même temporairement difficile, le vendeur peut suspendre la fourniture en cours et refuser de conclure d'autres contrats pourvu que son droit reconnu au dédommagement soit préservé.

Chocorève

Confiseries de chocolat
et
CHOCOLATS FINS

15/19
ANNEXE 7 : Courrier de Chocorève
Cambrai, le 20 avril 1998

CONCEPT et CONDITIONNEMENT
Monsieur Gérard MAIRE
Z.I. La Pilaterie - B.P. 16

59700 MARCQ EN BAROEUL

objet : Paiement de votre LdC au 30 avril

Monsieur,

Nous devons payer le 30 avril prochain une lettre de change que vous avez tirée sur nous, en règlement de votre facture n°98/825.

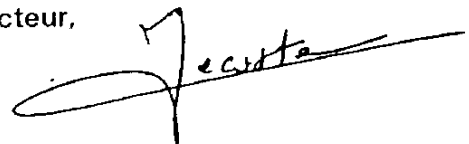
Des difficultés de trésorerie momentanées ne nous permettront pas de tenir nos engagements.

Nous vous demandons de bien vouloir proroger l'échéance au 31 mai.

Nous espérons que les bonnes relations, que nous avons toujours entretenues, vous permettront de nous accorder cette faveur.

D'avance, nous vous en remercions et vous adressons, Monsieur, nos salutations distinguées.

Le Directeur,



Yves DECOSTE

Protection contre les créanciers du salarié
--

Saisie et cession . Compte tenu de son caractère alimentaire, le salaire est protégé contre les saisies que les créanciers du salarié peuvent pratiquer entre les mains de l'employeur ou les cessions que le salarié a pu consentir à ses créanciers.

Les dispositions exposées ci-après sont celles issues de la loi n° 91-650 du 9 juillet 1991, applicable aux procédures engagées (par le dépôt d'une requête au secrétariat greffe du tribunal d'instance) depuis le 1er janvier 1993.

Les dispositions relatives à la saisie et à la cession des rémunérations sont applicables aux sommes dues à titre de rémunération à toutes les personnes salariées ou travaillant, à quelque titre ou en quelque lieu que ce soit pour un ou plusieurs employeurs, quels que soient le montant et la nature de leur rémunération, la forme et la nature de leur contrat (C. trav. art. L. 145-1).

Quotité saisissable ou cessible. Son montant s'obtient en appliquant à la rémunération le barème donné ci-dessous. Aucune précision n'est fournie par les textes sur ses modalités pratiques de calcul.

L'administration préconise, pour sa part, d'appliquer les tranches annuelles du barème à la rémunération cumulée des 12 derniers mois et à diviser le résultat obtenu par le nombre des paies de la période (12 pour les salariés payés mensuellement) (Circ. 23-12-92).

La rémunération à considérer, qui comprend les accessoires et avantages en nature, s'entend après déduction des cotisations obligatoires.

Procédure. L'acte de saisie, établi par le greffier du tribunal d'instance est notifié à l'employeur par lettre recommandée avec demande d'avis de réception (C. Trav art. L. 145, R. 145-4 et 19).

Dans les quinze jours de la notification, l'employeur doit déclarer la situation de droit existant entre lui et le salarié, sous peine d'une amende civile ne pouvant excéder 25 000 F de dommages-intérêts (C. Trav. art. L. 145-8, R. 145-20 et 21). Il doit, dans les huit jours, informer le greffe du tribunal de tout événement qui suspend la saisie ou y met fin et notamment de la rupture du contrat de travail (C. trav. art. R.145-21 et 38).

L'employeur doit verser tous les mois par chèque les sommes retenues sur salaire au greffe du tribunal. A défaut, il est déclaré personnellement débiteur par une ordonnance du juge, qui lui est notifiée (C. trav. art. L. 145-9 et R. 145-24).

Revuc Fiduciaire

Fraction saisissable ou cessible des salaires
--

Barème applicable en 1998

Tranche de rémunération annuelle (sans personne à charge)	Fraction saisissable ou cessible
- inférieure ou égale à 18 300 F	1/20
- supérieure à 18 300 F et inférieure ou égale à 36 500 F	1/10
- supérieure à 36 500 F et inférieure ou égale à 54 800 F	1/5
- supérieure à 54 800 F et inférieure ou égale à 72 900 F	1/4
- supérieure à 72 900 F et inférieure ou égale à 91 100 F	1/3
- supérieure à 91 100 F et inférieur ou égale à 109 400 F	2/3
- supérieure à 109 400 F	totalité

Les seuils du barème ci-dessus sont augmentés de 6 700 F par personne à charge du débiteur, sur justificatif présenté par l'intéressé.

ANNEXE 9 a : Notification de l'acte de saisie

TRIBUNAL D'INSTANCE

SAISIE DES REMUNERATIONS

13 Avenue du Peuple Belge

59034 LILLE CEDEX - Tél : 03 . 20 . 78 . 33 . 23

- Fax : 03 . 20 . 78 . 34 . 52

SAISIE DES REMUNERATIONS
 NOTIFICATION DE L'ACTE DE SAISIE A L'EMPLOYEUR
 PAR LETTRE RECOMMANDEE AVEC A.R.

Code du Travail, Livre I, Titre IV, Chap V, Article R 145 - 19 et R 145 - 23

CONCEPT ET CONDITIONNEMENT
 Z.I. de la Pilaterie

59700 MARCQ EN BAROEUL

Références : SA98/2612

J'ai l'honneur de vous notifier un acte de saisie à l'encontre de :

Débiteur :

Monsieur Pierre LEFEVRE

5, rue Chappe

59155 FACHES - THUMESNIL

N° INSEE : 1.66.04.59.350.229

Date de naissance : 10 avril 1966 à Lille (59)

en date du 18/04/1998, dont copie conforme est jointe à la présente.

Vous voudrez bien compléter et retourner au secrétariat-greffe, dans **un délai impératif de 15 jours** à compter de la présente notification, l'imprimé ci-joint qui constitue la déclaration obligatoire prévue à l'article L. 145 - 8 du Code du Travail.

Vous devrez adresser mensuellement au secrétariat-greffe un chèque d'un montant égal à la fraction saisissable du salaire, libellé à l'ordre du **Mandataire du Créancier : SCP CALLENS Georges, DANDRE J.Luc.**

Je vous rappelle qu'en cas d'avis à tiers détenteur ou présent ou à venir, vous devez informer le Régisseur de la présente procédure de saisie. Il vous appartient d'informer le secrétariat-greffe dans les 8 jours de tout événement qui suspend la saisie ou y met fin.

Au Tribunal d'Instance, le 18/04/1998



Le Greffier

Concept & Conditionnement

TRIBUNAL D'INSTANCE

SAISIE DES REMUNERATIONS

13 Avenue du Peuple Belge

59034 LILLE CEDEX - Tél : 03 . 20 . 78 . 33 . 23

- Fax : 03 . 20 . 78 . 34 . 52

SAISIE DES REMUNERATIONS

ACTE DE SAISIE

Code du travail, Livre I, Titre IV, Chap V, Article R 145 - 18

Références : SA98/2612

Nous, Greffier au Tribunal d'Instance,
A la demande de :

Créancier

Office Public d'Aménagement de
Construction du Nord - O.P.A.C.N.

Mand : SCP CALLENS Georges, DANDRE J. Luc

DEMANDE FORMEE EN VERTU DU TITRE SUIVANT : ORD REFERE DU TI.
Vu le procès-verbal de non-conciliation du 18/04/98

Procédons à la saisie des rémunérations de :

Débiteur

M. Pierre LEFEVRE
5, rue Chappe
59155 FACHES-THUMESNIL
N° INSEE : 1 66 04 59 350 229
Date de naissance : 10 avril 1966 à Lille (59)

CREANCE : Principal	:	22 022.88	
Intérêts	:	0.00	
Frais	:	0.00	
TOTAL	:	22 022.88	Francs

Objet : LOYERS ET CHARGES

Les modes de calcul de la fraction saisissable et les modalités de son règlement sont précisés en annexe du présent acte,

Faisons injonction au tiers saisi d'effectuer au secrétariat-greffe, dans un délai de 15 jours à compter de la notification du présent acte, la déclaration prévue par l'article L 145 - 8 du Code du Travail reproduit ci après.

Employeur : **CONCEPT & CONDITIONNEMENT**
Z.I. La Pilaterie. 59700 MARCQ EN BAROEUL

Au Tribunal d'Instance, le 18/04/98

Le Greffier,

Concept & Conditionnement



1998		SEPTEMBRE (09)	OCTOBRE (10)	NOVEMBRE (11)	DÉCEMBRE (12)
		Dimanche*	Dimanche	Dimanche	Dimanche
1	M	J	J	D TROISIÈME	M
2	Me	V	V	L TROISIÈME	Me
3	J	Épave du Coléoptère	S	M	4 ^e S. J
4	V		D	Me	5 ^e V
5	S		L	J	S
6	D		M	V	D
7	L	37 ^e S. Me	Me	S	L
8	M		J	D	M
9	Me		V	L	4 ^e S. Me
10	J	Fête de la Joie Coréenne (2 ^e)	S	M	J
11	V		D	Me	5 ^e V
12	S		L	J	S
13	D		M	V	D
14	L	3 ^e S. Me	Me	S	L
15	M		J	D	M
16	Me		V	L	47 ^e S. Me
17	J		S	M	J
18	V		D	Me	V
19	S		L	J	S
20	D	Fête d'Israël (2 ^e)	M	V	D
21	L	4 ^e S. Me (2 ^e)	Me	S	L
22	M	3 ^e S. J	J	D	M
23	Me		V	L	4 ^e S. Me
24	J		S	M	J
25	V		D	Me	V
26	S		L	J	S
27	D	FÊTE DE LA COMMUNE FRANÇAISE (B)	M	V	D
28	L		J	S	L
29	M		V	L	M
30	Me		V	L	4 ^e S. Me
31	S		S	J	5 ^e V

1998		MARS (03)	AVRIL (04)	MAI (05)	JUIN (06)	JUILLET (07)	AOÛT (08)
		Dimanche*	Dimanche	Dimanche	Dimanche	Dimanche	Dimanche
1	D	Me	V FÊTE DU TRAVAIL	V FÊTE DE LA PROTECTION DE LA NATURE	L DE PROTECTOR	Me	3 ^e S FÊTE NATIONALE (2 ^e)
2	L	1 ^{er} S. J	S	S	2 ^e M	J	D
3	M	V	2 ^e D	L	3 ^e Me	V	L
4	Me	S	L	1 ^{er} S	4 ^e J	S	M
5	J	D	Ramsès	M	5 ^e V	D	Me
6	V	L	1 ^{er} S. Me	M	6 ^e S	L	28 ^e S. J
7	S	M	J	V FÊTE DE LA MARIAGE	7 ^e D	M	V
8	D	Me	V FÊTE DE LA COMMUNE FRANÇAISE (2 ^e)	V	8 ^e L	24 ^e S. Me	S
9	L	11 ^e S. J	S	S	9 ^e M	J	D
10	M	V	Vendredi Saint	D	10 ^e Me	V	L
11	D	S	S	L	11 ^e J	S FÊTE DE LA COMMUNE FLAMANDE (B)	M
12	J	D	1 ^{er} S. Me	M	12 ^e V	D	Me
13	V	L	1 ^{er} S. Me	Me	13 ^e S	L	29 ^e S. J
14	S	M	16 ^e S. J	J	14 ^e D	M	V
15	D	Me	V	V	15 ^e L	23 ^e S. Me	S
16	L	12 ^e S. J	S	S	16 ^e M	J	D
17	M	V	D	D	17 ^e Me	V	L
18	D	Me	S	L	18 ^e J	S	M
19	L	4 ^e S. J	D	L	19 ^e V	D	Me
20	M	L	L	L	20 ^e S	L	30 ^e S. J
21	Me	M	L	J	21 ^e D	M	V
22	J	D	Me	V	22 ^e L	2 ^e S. Me	S
23	V	L	13 ^e S. J	S	23 ^e M	FÊTE NATIONALE (LUX)	D
24	S	M	V	D	24 ^e Me	V	L
25	D	Me	S	L	25 ^e J	S	M
26	L	J	D	M	26 ^e V	D	Me
27	M	V	L	L	27 ^e S	L	31 ^e S. J
28	Me	M	M	J	28 ^e D	M	V
29	J	S	V	V	29 ^e L	27 ^e S. Me	S
30	V	L	S	S	30 ^e M	J	D
31	S	M	D	D	31 ^e V	V	L

1998		JANVIER (01)	FÉVRIER (02)
		Dimanche	Dimanche
1	J	NOUVEL AN	D
2	V		L
3	S		M
4	D	Épiphanie	Me
5	L		J
6	M	2 ^e S. V	V
7	Me	S	S
8	J	D	D
9	V	L	L
10	S	M	M
11	D	Me	Me
12	L	J	J
13	M	3 ^e S. V	V
14	Me	S	S
15	J	D	D
16	V	L	L
17	S	M	M
18	D	Me	Me
19	L	4 ^e S. J	J
20	M	L	L
21	Me	S	S
22	J	D	D
23	V	L	L
24	S	M	M
25	D	Me	Me
26	L	5 ^e S. J	J
27	M	V	V
28	Me	S	S
29	J	D	D
30	V	L	L
31	S	M	M