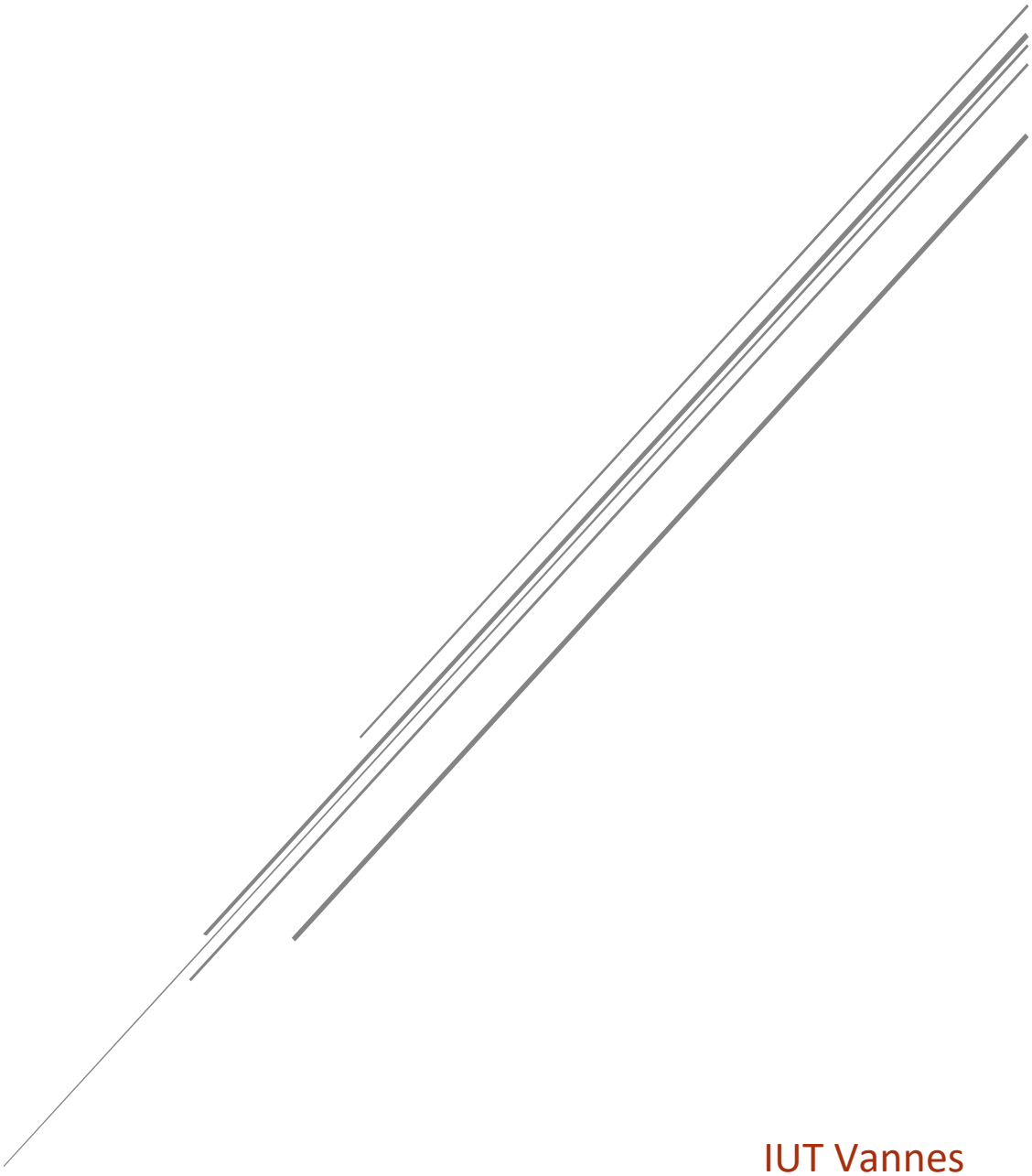
NEGOCIACIÓN

Español



IUT Vannes
2021

RESUMEN

Su compañía *2*

Historia 2

¿Qué significa Paysan Breton? 3

El contexto de la negociación *3*

El cliente potencial : Mercadona *4*

El mercado de los productos lácteos en España 4

LA COMPETENCIA 5

LA ESTRATEGIA *5*

HERRAMIENTAS Y DESCUENTOS COMERCIALES *5*

HERRAMIENTAS: 6

Animador de rayo 7

Caja de crepes descuento 8

Caja refrigerada 8

Bono descuento inmediato 8

DESCUENTOS COMERCIALES: 9

LOS PRODUCTOS DE LA GAMA *10*

Mantequilla 10

QUESO BATIDO 10

EMMENTAL REJILLA 12

Lait Ribot 13

Crêpes 14

formulario de pedido 15

contrato de venta *16*

SU COMPAÑÍA

- Nombre: Laïta
- Actividad: productos lácteos
- Situación jurídica: Cooperativa
- Marca que representa: Paysan Breton
- Número de empleados en Francia: 2.800
- Número de agricultores adherentes en Francia: 7000
- Sede: Brest
- Facturación: 1300 millones €
- Dirección: 4 rue Henri Becquerel, 29200 Brest

HISTORIA

Laïta es una empresa bretona fundada en 2009 y resultado de la reagrupación de las actividades lácteas de las 3 cooperativas bretonas: Even, Terrena y Triskalia. Al ser cooperativas agrícolas, son los agricultores quienes las poseen por igual. Laïta representa a los productores de leche de Bretaña. Recupera, transforma, produce y comercializa productos lácteos en Francia, pero también en más de 110 países de todo el mundo.



La marca insignia de la empresa es Paysan Breton, creada en 1969 por Triskalia (pero ahora gestionada por Laïta). Es la marca de alimentos n ° 1 en Bretaña. Encontramos bajo esta marca mantequilla, queso, tortitas, ultrafrescos y lácteos.

¿QUÉ SIGNIFICA PAYSAN BRETON?

"Paysan" para agricultores.

Para nuestros agricultores, que se reunieron hace más de 45 años para crear la marca y que todavía la poseen hoy.

“Breton” para Bretaña.

Para nuestra región en el corazón del oeste de Francia donde nació la marca insignia de la cooperativa Laïta

• Propiedad de agricultores

• Autenticidad profundamente arraigada

• Know-how heredado de la tradición

• Una amplia gama de productos lácteos

EL CONTEXTO DE LA NEGOCIACIÓN

Te contrataron en Laïta en el departamento de exportación de Paysan Breton hace 6 meses. Por lo tanto, representa la marca Paysan Breton. Usted es responsable de ayudar al director de exportaciones de la zona europea de Paysan Breton. Paysan Breton ya está presente en el mercado británico, pero Mercadona hace una referencia débil a sus productos. Por lo tanto, su gerente le pide que haga referencia a diez productos en todas las tiendas, sin exceder su presupuesto de promoción de £ 25,000 en más del 15% e idealmente para obtener 4 semanas de promociones separadas. Se comunicó con el departamento de compras de Mercadona por correo electrónico e hizo una cita. Por lo tanto, irá a Londres y se reunirá con el departamento de compras de Mercadona para consultar esta nueva gama. Su supervisor llama su atención sobre el hecho de que su interlocutor está luchando por precios de compra cada vez más bajos, esté atento.

Nota: La situación sanitaria de Covid-19 no se tendrá en cuenta durante las negociaciones, ya que los supermercados permanecen abiertos en toda Europa.

EL CLIENTE POTENCIAL: MERCADONA

Nombre: Mercadona

Actividad: Distribución masiva

Razón social: S.A

Número de empleados: 90.000

Número de tiendas en España y Portugal: 1.636

Facturación: 20 mil millones de euros

Sede: Tavernes Blanques

CEO: Juan José Roig Alfonso

La empresa Mercadona es un conocido grupo de distribución español, fundado en 1977 por Juan Roig. Con sede principalmente en España, Mercadona es uno de los pilares de España en cuanto a distribución se refiere con nada menos que 1.636 tiendas repartidas por toda España. No obstante, la empresa exporta gradualmente a nuevos países europeos como portugal (16 tiendas) y tiene previsto instalarse en Francia y en Italia.

EL MERCADO DE LOS PRODUCTOS LÁCTEOS EN ESPAÑA

Hoy en día el consumo de lácteos en España está estancado, pero se están gestando nuevas tendencias en el mercado lácteo. Actualmente, tres tendencias principales guían al consumidor y continúan pesando mucho en la decisión de compra. La primera tendencia es la búsqueda de productos que faciliten el consumo, a través de formatos en los que el producto sea fácil de manipular o esté listo para consumir o para preparar fácilmente. El maridaje comida-salud sigue estando muy presente en la mente de los consumidores. Sin embargo, el vector del placer es particularmente relevante en determinadas categorías, como durante las comidas en familia o con amigos.

LA COMPETENCIA

Aquí hay competidores franceses que pueden instalarse en las mismas tiendas que usted. No se menciona la competencia del país en el que está operando, ya que se está estableciendo en un nuevo mercado con un posicionamiento "made in France" que defender. Los productos lácteos son productos de consumo y están sometidos a una fuerte competencia, en particular de Lactalis (President, Lactel), Sodiaal (Yoplait, Entremont, Candia), Savencia (St Agur, Tartare), Eurial (Soignon).

LA ESTRATEGIA

El mercado de los productos lácteos está cambiando rápidamente. Con una demanda cada vez mayor de los consumidores para consumir productos más saludables, más ecológicos y rentables de los productores de leche, Paysan Breton continúa innovando. Las recetas se trabajan cada año para adaptarse siempre a los gustos de los consumidores en cuanto a innovaciones. Para los productos estrella de la marca, como la mantequilla moldeada semi-salada o la Sra. Loïk simple, Paysan Breton está invirtiendo fuertemente en comunicación en Francia (televisión, vallas publicitarias, etc.) para respaldar la creciente demanda de estos productos. El embalaje del producto se trabaja continuamente para que sea el más respetuoso con el medio ambiente, teniendo en cuenta los requisitos sanitarios y económicos.

HERRAMIENTAS Y DESCUENTOS COMERCIALES

Paysan Breton es una marca conocida y emblemática en Francia para la distribución masiva de productos lácteos y aspira a serlo en el extranjero. Este segmento de mercado está sometido a una fuerte competencia, por lo que las promociones de ventas y los eventos en los estantes son clave. Sin embargo, estas promociones tienen un coste, a cargo y financiado por Paysan Breton.

HERRAMIENTAS:

Presupuesto de descuento anual: 25000 £ en 12 meses (+/- 15%)

Categoría	**Cantidad**	**Eficiencia**
Animador de rayo	150€ /day	+20% ventas por día
Crêpes descuento box	50€/unidad	+25% ventas por semana
caja refrigerada	1000€/ week	+45% ventas en la semana de descuento
bono descuento inmediato	200 x 10 cts or 100 x 20 cts	+10% ventas

ANIMADOR DE RAYO

Una persona estará, durante un día predeterminado, vestida con los colores del campesino bretón, y promocionará los productos, ofreciendo productos de la gama a los clientes en las estanterías.



CAJA DE CREPES DESCUENTO

Durante los periodos promocionales, se instalan cajas en el pasillo central, con ofertas de rebajas en crepes.



CAJA REFRIGERADA

Durante periodos promocionales, se instalan cajas en el pasillo central, con ofertas de rebajas en tortitas.



BONO DESCUENTO INMEDIATO

Se ponen a disposición de los gerentes de departamento libros de tickets de reducción para impulsar las ventas de los productos promocionados.

`

DESCUENTOS COMERCIALES:

Productos	Cantidad mínima para obtener el descuento	Descuento máximo
Mantequilla	7 000 toneldas	-15% max.
Madame Loïk	3 000 toneldas	-10% max.
Emmental	5 000 toneldas	-10% max.
Lait Ribot	2 000 toneldas	-5% max.
Crêpes	2 000 toneldas	-10% max.

LOS PRODUCTOS DE LA GAMA

MANTEQUILLA



Beurre doux moulé 500g

4,55€



Beurre demi-sel moulé 500g

4,57€



Beurre au sel de Guérande moulé 500g

4,54€



Beurre doux moulé 250g

2,18€



Beurre demi-sel moulé 250g

2,19€



Beurre au sel de Guérande moulé 250g

2,31€

QUESO BATIDO



Madame Loïk Nature 320g

2,17€



Madame Loïk 180g

1,72€



Madame Loïk échalote ciboulette 150g

1,72€



Madame Loïk ail et fines herbes 150g

1,77€



Madame Loïk noix figue 150g

1,71€

EMMENTAL REJILLA



Emmental râpé spécial pizza 200g

2,01€



Emmental râpé sel réduit 150g

1,19€



Emmental râpé 150g

1,17€



Emmental portion 220g

2,00€

LAIT RIBOT



Lait ribot 1 l

1,41€



Lait ribot BIO 1 l

1,47€



Lait ribot 0,5 l

1,01€

CRÊPES



6 crêpes fourrées chocolat 180g

1,83€



6 crêpes fourrées fraise 180g

1,91€



6 crêpes fourrées caramel au beurre salé 180g

1,91€



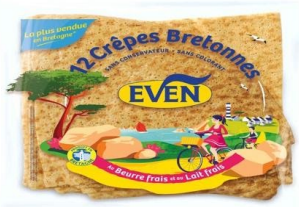
6 crêpes l'Authentique 185g

1,33€



12 crêpes l'Authentique 370g

2,57€



12 crêpes Even 350g

2,02€

FORMULARIO DE PEDIDO

Reference	Quantity in kg	Unit price excluding taxes	Total price excluding taxes

CONTRATO DE VENTA

Entre los abajo firmantes:

Empresa Laïta, representada por M./Mme. _____ [nombre y capacidad], y Sr./Sra. _____ [nombre y posición],

En lo sucesivo denominado "el Fabricante",

En primer lugar,

Y

La empresa Mercadona, representada por M./Mme. _____ [nombre y capacidad], y Sr./Sra. _____ [nombre y posición],

En lo sucesivo denominado "el Distribuidor",

(El fabricante y el distribuidor en lo sucesivo denominados colectivamente "las partes")

Por otra parte,

Preámbulo

El fabricante es una empresa especializada en la fabricación de diversos productos y desea garantizar la distribución de todo (o parte de) que se describe a continuación en el archivo de pedido;

Las partes desean confirmar su acuerdo por escrito;

Considerando que las partes tienen la capacidad y la calidad para ejercer todos los derechos requeridos para la celebración y ejecución del contrato consignado en este contrato;

Artículo 1 - Preámbulo

El preámbulo es parte integral de este contrato.

Artículo 2 - Objeto

El fabricante concede al distribuidor el derecho de distribuir con el fin de revender los productos descritos en el archivo de pedido vinculado a este contrato (en lo sucesivo, "los productos") en Internet, desde su red de distribución;

Artículo 3 - Obligaciones del Distribuidor

3.1 Obligaciones específicas

El distribuidor se compromete con el fabricante a proporcionar los siguientes servicios:

a) revender los productos pedidos al precio determinado en el archivo de pedido vinculado a este contrato;

b) El Distribuidor se compromete a realizar todos los esfuerzos posibles para promover y desarrollar la venta de productos en su red de distribución;

Artículo 4 - Obligaciones del fabricante

a) Garantiza que los productos serán productos comercializables de buena calidad.

b) Se compromete a facilitar al Distribuidor toda la información técnica y legal que éste considere necesaria para la comercialización de los productos, así como todos los documentos relacionados con los mismos.

c) Se compromete a proporcionar, a petición del Distribuidor, y con cargo a este último, técnicos elegidos por el Distribuidor, que hayan recibido la formación más completa posible por parte del Fabricante.

d) Si, por cualquier motivo, este contrato se rescindiera, el Fabricante estará obligado a comprar al distribuidor sus existencias de productos al precio al que éste los compró, siempre que no estén comprometidos de ninguna manera.

Artículo 5 - Uso de la marca

El fabricante otorga al distribuidor el derecho a vender sus productos bajo su marca. El uso de la marca por parte del Distribuidor durante la vigencia del contrato está estrictamente limitado al objeto de este contrato.

Artículo 6 – Confidencialidad

El distribuidor se compromete a no revelar ninguna información técnica, comercial o financiera de la que tenga conocimiento durante la ejecución de este contrato.

Artículo 7 – Pedidos

Siempre que el Distribuidor haya cumplido con todas las obligaciones definidas en este contrato, el Fabricante cumplirá con todos los pedidos razonables realizados por el Distribuidor. El Fabricante hará todo lo posible para cumplir con todos los pedidos aceptados dentro de los límites de tiempo mencionados en estos pedidos.

Artículo 8 - Propiedad intelectual

El Fabricante sigue siendo el propietario de los derechos intelectuales relacionados con los productos (marcas, logotipos, diseños, etc.) confiados al distribuidor.

Los elementos relativos a los productos deben ser íntegramente originales y no vulnerar ningún derecho de autor, ninguna marca registrada o cualquier otro derecho, título o interés de propiedad intelectual, perteneciente a terceros.

Artículo 9 - Transferencia de titularidad y riesgos

Los productos serán vendidos y entregados FOB desde la fábrica del Fabricante completamente embalados para permitir su transporte sin riesgo de deterioro o daño.

En cuanto a la transferencia de titularidad y riesgo, ésta se realizará durante el transporte desde la planta del Fabricante, tan pronto como los productos hayan salido de la planta del Fabricante.

El Distribuidor correrá con los gastos de transporte y seguro y, en particular, se compromete a contratar un seguro suficiente para cubrir los riesgos del transporte de los productos.

Artículo 10 - Precio y condiciones de pago

10.1 Condiciones de pago

El Distribuidor deberá pagar al fabricante el precio de los productos adquiridos dentro de los 20 días siguientes a la fecha de la factura de dichos productos. Sin embargo, el Fabricante se reserva el derecho de modificar estas condiciones de pago de vez en cuando, previa notificación enviada al Distribuidor, en relación con los productos solicitados por este último después de recibir dicha notificación.

10.2 Precio de compra y descuentos

El distribuidor tiene derecho a una reducción del ____ por ciento (____%) sobre el precio de compra de los productos para los que la lista de precios en vigor se adjunta al “archivo de pedidos” de este contrato.

10.3 Impuestos a las ventas aplicables

El precio de compra pagadero por el distribuidor está sujeto a los diversos impuestos sobre las ventas aplicables y a cualquier otro impuesto que pueda ser aplicable en el futuro.

Artículo 11 - Duración del contrato

Este contrato se concluye por un período de un año. Entrará en vigor el 11/03/2021 y finalizará el 10/03/2022.

Artículo 12 - Terminación del contrato

12.1 El Fabricante estará autorizado a rescindir este contrato mediante carta certificada con acuse de recibo de inmediato y sin demora en los siguientes casos si:

a) el Distribuidor no cumplió con una de las obligaciones del contrato;

b) el Distribuidor eligió los productos de los revendedores sin el consentimiento del Fabricante;

c) el Distribuidor no adquirió las cantidades requeridas por el artículo 11.

Artículo 13 - Ley aplicable. Texto original

El contrato se rige por la ley del país donde el fabricante tiene su domicilio social.

Todas las controversias que surjan o se relacionen con este contrato serán resueltas definitivamente de acuerdo con el reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional sin recurso a los tribunales ordinarios, por uno o más árbitros designados de conformidad con este reglamento y cuyo laudo sea Unión. El tribunal arbitral será el juez de su propia jurisdicción y de la validez del convenio arbitral.

Hecho el _____ a las _____ en 4 (cuatro) copias.

El fabricante

_____

El distribuidor

_____