

## Établir une proposition commerciale et réaliser son suivi



*Gaston  
Constantin*

En 1898, Ferdinand Constantin s'installe dans une ferme au Puy-en-Velay (43) en Auvergne comme bourrelier sellier. Compagnon du tour de France, il fabrique et répare des harnachements pour chevaux de trait. Lorsqu'il revient de la guerre en 1917, il transmet ce véritable savoir-faire du travail du cuir

et de point de sellier à son fils Gaston. C'est à cette époque que la SARL Gaston Constantin est créée. Elle compte aujourd'hui 70 salariés et réalise un chiffre d'affaires annuel de 3 420 000 €.

La SARL Gaston Constantin doit progressivement se diversifier dans d'autres métiers du cuir, comme la conception et la réparation des articles de maroquinerie : chaussures, cartables, articles de chasse, mais également dans la sellerie automobile et nautique.

Aujourd'hui, la tradition familiale se perpétue avec les petits-enfants du fondateur, Véronique et Stéphane Millet. Cette équipe innovante et performante s'adapte aux exigences du marché. Stéphane est en charge du département « Maroquinerie » et Véronique de la sellerie automobile et nautique, marché toujours très porteur.

Grâce à leur volonté de mettre leur savoir-faire au service du client, les deux dirigeants ont été contactés par une grande marque de maroquinerie pour la création de sa collection de cartables et porte-documents pour la saison prochaine. Un premier rendez-vous a eu lieu pour concevoir les modèles et déterminer les quantités. À l'aide du directeur de la production, Stéphane Millet a évalué le prix de vente de chaque produit ainsi que les délais nécessaires à la confection de cette demande.

Le directeur commercial de la grande marque attend impatiemment une proposition commerciale de la SARL Gaston Constantin pour prendre sa décision.

### Votre mission

Vous effectuez votre période de stage dans cette entreprise et assistez Mme Bertrand, l'assistante de gestion de Stéphane Millet, dans la préparation de cette proposition commerciale. Vous vous interrogez alors sur l'intérêt de préparer ce travail, en amont, et d'utiliser les outils appropriés aux spécificités de la PME.

Col 2

2pt  
orth

## Réflexion

10pts

1. Quelle est la finalité d'une proposition commerciale ?
2. Quelles sont les étapes de sa mise en œuvre ?
3. Pourquoi la réalisation d'une proposition commerciale est-elle importante pour la PME ?

## Mise en œuvre

### 1. Collecter les informations pour préparer la proposition commerciale

Stéphane Millet a inscrit sur un brouillon les éléments de sa proposition commerciale et vous charge de la mettre en forme.

6

a. Expliquez sur quels types de logiciels vous pouvez préparer cette proposition commerciale. Pour chacun d'eux, donnez ses avantages et ses inconvénients et déterminez celui qui vous paraît le plus adéquat.

3

b. Listez les mentions obligatoires à faire figurer sur la proposition commerciale.

2

c. Déterminez quelles sont les sanctions en cas de non-respect des mentions obligatoires.

▶ **ANNEXE 1** Proposition commerciale de M. Millet

▶ **Fiche ressource 1** La proposition commerciale

▶ **Fiche ressource 2** Le PGI (progiciel de gestion intégré)

▶ **Fiche ressource 3** Créer un devis sur un PGI

### 2. Prévoir les documents à annexer à la proposition

Vous interrogez Mme Bertrand sur les documents à joindre à la proposition commerciale. Elle vous remet un devis précédemment établi avec, au verso, les conditions générales de vente.

a. À l'aide de la fiche pratique sur les conditions générales de vente entre professionnels, que vous trouverez sur le site [www.entreprises.ccip.fr/web/reglementation/developpement-entreprise/droit-affaires/conditions-generales-vente-entre-professionnels](http://www.entreprises.ccip.fr/web/reglementation/developpement-entreprise/droit-affaires/conditions-generales-vente-entre-professionnels), expliquez à quoi servent les conditions générales de vente (CGV) dans une proposition commerciale.

b. Déterminez quelles sont les principales parties qui figurent dans les CGV.

### 3. Présenter la proposition commerciale

Mme Bertrand vous propose de rédiger la proposition commerciale.

10

À l'aide des informations collectées, mettez en forme la proposition commerciale en utilisant le tableur.

### 4. Suivre la proposition commerciale

Mme Bertrand, surchargée à cette période de l'année, vous remet les devis réalisés au cours du mois dernier ainsi que les commandes passées.

Réalisez le courrier de relance permettant de connaître les raisons pour lesquelles les clients n'ont pas accepté les devis.

▶ **ANNEXE 2** Extrait de la liste des devis établis en mars N

▶ **ANNEXE 3** Extrait de la liste des commandes passées en mars N

### 5. Connaître les conditions internationales de vente

Une commande doit être expédiée aux États-Unis. Compte tenu des relations commerciales qui existent entre l'entreprise et le client Dylan, M. Millet décide de prendre à sa charge la totalité des frais et risques liés au transport.

Expliquez à M. Millet quelle condition internationale de vente sera appliquée.

▶ **Fiche ressource 4** Les conditions internationales de vente (CIV) ou incoterms

### 6. Faire le bilan de la mission

Rendez compte oralement à votre chef d'entreprise de votre mission (objectif poursuivi, contexte, moyens mis en œuvre, contraintes et résultat obtenu).

**1 ANNEXE 1 – Proposition commerciale de M. Millet****ANNEXE***Proposition commerciale*

Références	Modèles	Nombre	PU €
BR 840	Bridget	115	125,00
BA 120	Basic	115	110,00
NU 740	Nuage	"	118,00
VE 240	Vernis	"	115,00
NE 520	Népal	"	115,00
SO 670	Soleil	"	130,00
NO 940	Noble	"	114,00
DA 510	Darling	"	113,00
DA 770	Dandy	"	120,00
EC 830	Écolier	"	117,00
AB 990	Abricot	"	122,00
DR 150	Dream	"	116,00

Livraison : le 15 juillet N

Paiement : traite à 60 jours

**2 ANNEXE 2 – Extrait de la liste des devis établis en mars N****ANNEXE**

Préfixes	Numéros	Dates	Codes tiers	Raisons sociales	Adresses	Codes postaux	Villes	Pays	Net à payer
DV	420	04/03/N	Ric	SA Richard	24 avenue des Fleurs	37000	Tours	France	182,50 €
DV	421	05/03/N	Mic	Éts Michel	1028 place des Poilus	87000	Limoges	France	1 543,00 €
DV	422	07/03/N	Lar	SARL Laroche	41 rue de la Mer	34000	Bordeaux	France	8 634,00 €
DV	423	09/03/N	Rod	SA Rodolphe	365 avenue de la Dordogne	31000	Toulouse	France	351,00 €
DV	424	11/03/N	Dyl	Sté Dylan	43 Lincoln Avenue	90210	Beverly Hills	USA	2 647,00 €
DV	425	11/03/N	Mar	Sté Marcellin	Rond-point du Drac	05500	Saint-Bonnet	France	687,00 €
DV	426	13/03/N	Vil	SA Villard	28 place des Lices	11000	Narbonne	France	425,50 €
DV	427	14/03/N	Val	SARL Valond	Avenue Vert Près, Les Lierres	89000	Auxerre	France	698,00 €
DV	428	16/03/N	Nic	Sté Nico	4251 Route de la Moutarde	21000	Dijon	France	1 569,00 €
DV	429	17/03/N	Bru	Éts Brun	Promenade des Anglais	06000	Nice	France	236,00 €
DV	430	18/03/N	Mic	EURL Miconi	Avenue Georges V	75000	Paris	France	3 489,00 €

**3 ANNEXE 3** – Extrait de la liste des commandes passées en mars N

ANNEXE

Préfixes	Numéros	Dates	Codes tiers	Raisons sociales	Adresses	Codes postaux	Villes	Pays	Net à payer
DV	420	04/03/N	Ric	SA Richard	24 avenue des Fleurs	37000	Tours	France	182,50 €
DV	424	11/03/N	Dyl	Sté Dylan	43 Lincoln Avenue	90210	Beverly Hills	USA	2 647,00 €
DV	426	13/03/N	Vil	SA Villard	28 place des Lices	11000	Narbonne	France	425,50 €
DV	429	17/03/N	Bru	Éts Brun	Promenade des Anglais	06000	Nice	France	236,00 €