

PRESENTATION PROJET TUTORE SESSION 2020-2021

Proposition d'une action commerciale au sein de l'Institution Notre-Dame Saint-Jean visant à récolter des fonds pour l'association Les Amis de Laprak, venant en aide aux enfants népalais



Licence
professionnelle
Métiers du Marketing
Opérationnel

SOMMAIRE

I. PRESENTATION DE L'ASSOCIATION LES AMIS DE LAPRAK.....	2
II. PRESENTATION DE L'ACTION COMMERCIALE.....	3
1. Les recherches d'une fruitière pour notre action commerciale	3
2. Le choix de la fruitière	4
3. Les études de marges potentielles.....	4
a. Le prix d'achat	5
b. La marge	5
c. Le poids.....	6
d. Le bénéfice	6
4. La fixation d'une quantité viable pour notre opération.....	6
5. Les objectifs qualitatifs et quantitatifs de l'action commerciale	6
III. DEROULEMENT DE L'ACTION COMMERCIALE.....	7
1. La cible visée.....	7
2. Le mode d'administration de l'opération.....	7
3. Le mode de financement de l'opération	7
4. La distribution des commandes	7
5. Le rétroplanning du déroulement de l'opération	8
IV. PROPOSITION D'UNE CAGNOTTE HELLOASSO	9
V. ANNEXES	10
1. Le mail dédié à la cible visée	10
2. La présentation de l'association « Les Amis de Laprak »	11
3. Le questionnaire Forms dédié à la prise de commande	12
4. Le fichier Excel dédié à la réception de commande (capture d'écran)	15

Nous sommes quatre étudiants de l'Institution et nous réalisons un projet associatif dans le cadre de la licence professionnelle Métiers du Marketing Opérationnel au profit de l'association Les Amis de Laprak.

I. PRESENTATION DE L'ASSOCIATION LES AMIS DE LAPRAK

Les Amis de Laprak est une association loi 1901, reconnue d'intérêt général, ayant pour objectif d'aider des villages du Népal central (Laprak, Gumda, Lapsibot, Khorla, Machhakohla), principalement dans le domaine scolaire. L'association est formée uniquement de bénévoles qui donnent beaucoup de temps et d'énergie. La collecte de ses dons est privée, elle ne reçoit aucune subvention de l'Etat ni des collectivités territoriales.

Ses actions :

- La scolarisation du plus grand nombre d'enfants sous forme de parrainages
- La construction et la rénovation de bâtiments scolaires dont un internat
- La prise en charge du salaire d'enseignants et d'un correspondant local
- L'achat de matériel scolaire et pédagogique
- La prise en charge, dans le domaine de la santé, des cas graves qui lui sont signalés



Photographie prise par le président de l'association

Ses ressources sont en grande majorité les dons et les parrainages d'enfants. Les parrains et marraines s'engagent à financer la scolarité des enfants, pendant 10 ans, jusqu'à obtention d'un diplôme leur permettant d'accéder à l'enseignement supérieur.

Malheureusement, en 2015, un **violent séisme a frappé le Népal central**, notamment les villages concernés par les actions de l'association, et a détruit la quasi-totalité des bâtiments scolaires dont l'internat dans le village de Laprak.

Le président de l'association, très découragé par l'ampleur des dégâts et par l'investissement financier perdu, a tout de même décidé de lancer un programme de reconstruction de tous les bâtiments scolaires, cette fois aux normes antisismiques.

A ce jour, tous les bâtiments scolaires ont été reconstruits mais l'association ne dispose pas suffisamment de fonds pour reconstruire l'internat, également aux normes antisismiques, bien plus onéreuses.

L'internat du village de Laprak est indispensable pour les enfants des villages voisins car cela représente pour eux plusieurs heures de marche pour atteindre l'école la plus proche, située à Laprak.

II. PRESENTATION DE L'ACTION COMMERCIALE

Dans le cadre de notre projet associatif, nous souhaitons effectuer une action commerciale afin de collecter des fonds pour Les Amis de Laprak. Pour cela, nous aimerions proposer une vente de comté au sein de l'Institution en collaboration avec une fruitière.

1. Les recherches d'une fruitière pour notre action commerciale

Nous avons contacté plusieurs fruitières afin d'obtenir différents tarifs et réaliser des comparatifs. Cette sélection a été élaborée à partir de nos connaissances et de la renommée de chacune des fruitières afin de s'assurer d'une bonne qualité des produits.

Nous souhaitons proposer trois sortes de comté (jeune, fruité et vieille réserve) et deux quantités différentes (500 g et 1 kg) pour permettre plus ample choix aux participants.

Voici le tableau dressé après obtention des tarifs des différentes fruitières contactées, de leurs points forts et points faibles en fonction de nos besoins pour la réalisation de l'action commerciale.

COMPARATIF DES FRUITIERES			
Fruitières	Tarifs des comtés	Points forts	Points faibles
La Fruitière d'Étalans 41 Grande Rue, 25580 Étalans	Comté jeune : 11,00 € le kg Comté fruité : 12,50 € le kg Comté vieux : 15,95 € le kg	- Tarifs attractifs - Marge de 3,00 € possible sur chaque produit - Sacs offerts pour la distribution - Connaissance de l'Institution grâce à une collaboration antérieure	- Capacité de production plus limitée (pas plus de 500 kg environ) - Pas de livraison possible
Fromagerie de Fontain Village ZA Route de Pugey, 25660 Fontain	Comté doux : 12,00 € le kg Comté fruité : 13,10 € le kg Comté vieux : 15,90 € le kg	- Structure plus grande à plus haute capacité de production	- Ne fournit pas de sacs - Tarifs légèrement plus élevés donc marge plus faible - Pas de livraison possible
Fromagerie Badoz - Fruitière Guy Rième 4 Rue Gustave Eiffel, 25300 Pontarlier			- Ne pratique pas de vente en collaboration avec des établissements scolaires
Marcel Petite – Fromagerie GELLIN 33 Rue Bernard Palissy, 25300 Granges-Narboz	<i>Attente réponse mail</i>		
Fruitière Les Villages réunis Zone de l'Ecot 25800 VALDAHON	Comté doux : 11,07 € le kg et 5,54 € les 500 g Comté fruité : 12,51 € le kg et 6,26 € les 500 g Comté vieux : 14,67 € le kg et 7,34 les 500 g	- Tarifs très attractifs, le comté vieux est plus d'un euro moins cher que celui de Fontain et d'Étalans ce qui nous permettrait de	

		dégager une marge plus conséquente - Possibilité de se faire livrer gratuitement - Pas de limitation en terme de quantité - Sacs fournis (possibilité de nous aider à mettre une partie en sacs)	
Le relais du Terroir - Fromagerie NAPIOT RN 57 La Vrine, 25220 Goux-les-Usiers	<i>Attente réponse mail</i>		

2. Le choix de la fruitière

D'une part, notre objectif premier est de récolter un maximum de fonds pour l'association en réalisant une marge distinctive sur le prix d'achat. Ainsi, il s'agit d'un de nos premiers critères (en plus de la qualité des sortes de comté). Après analyse des différents tarifs, nous avons décidé d'écarter, en premier lieu, la fruitière de Fontain. De plus, cette dernière ne fournit pas les sacs dédiés à la distribution et n'effectue pas la livraison de la marchandise.

En second lieu, nous nous sommes vivement intéressés à la fruitière d'Etalans, proposant des tarifs plus attractifs que celle de Fontain. Cependant, nous avons été ralentis par sa capacité de production, plus limitée. Afin d'assurer la viabilité de notre projet et de ne pas être restreints en terme de quantité, nous avons décidé de contacter la fruitière de Valdahon.

Après obtention de ses tarifs, nous nous sommes rapidement aperçus que la différence de prix du comté vieux entre les deux fruitières était importante. En effet, cet écart de plus d'un euro (1,28 € précisément) n'est pas négligeable à l'échelle de notre projet. Si nous parvenons à réaliser davantage de marge sur le comté vieux, généralement très apprécié, nous pourrions dégager un bénéfice plus important.

Enfin, la fruitière de Valdahon peut nous livrer gratuitement la commande à l'Institution et fournit tous les sacs dédiés à la distribution.

Ainsi, pour les raisons exposées, nous avons décidé de collaborer avec la fruitière Les Villages Réunis, de Valdahon, gérée par Madame Faivre.

3. Les études de marges potentielles

Le choix de la fruitière nous a permis de réaliser des études de marge à l'aide de ses tarifs initiaux. La réalisation de ce tableau nous permet d'avoir un référencement complet de nos marges applicables sur chaque sorte de comté en fonction du poids. Cela nous mène à une visualisation concrète d'un bénéfice final grâce à notre opération commerciale par paliers (quantité vendue/bénéfice). Cette analyse va permettre de fixer nos objectifs quantitatifs de l'opération.

Sortes de Comté	Poids	Prix Initiaux	Marge Appliquée	Prix de Vente	Bénéfice pour 100 kg	Bénéfice pour 250 kg	Bénéfice pour 400 Kg
<i>Comté Doux (8 mois d'affinage)</i>	500 g	5,54 €	3,01 €	8,55 €	301 €	752,50 €	1 204 €
	1 kg	11,07 €	3,03 €	14,10 €	303 €	757,50 €	1 212 €
<i>Comté Fruité (13 mois d'affinage)</i>	500 g	6,26 €	3,04 €	9,30 €	304 €	760 €	1 216 €
	1 kg	12,51 €	2,99 €	15,50 €	299 €	747,50 €	1 196 €
<i>Comté Réserve (22 -26 mois d'affinage)</i>	500 g	7,34 €	2,96 €	10,30 €	296 €	740 €	1 184 €
	1 kg	14,67 €	3,53 €	18,20 €	353 €	882,50 €	1 412 €
<i>Moyennes</i>			3,09 €		309,33 €	773,33 €	1 237,33 €

a. Le prix d'achat

La recherche d'un prix d'achat attractif était primordiale. Pour cela, nous avons négocié les prix d'achat en prenant contact avec les différentes fruitières, malheureusement nous devons acheter la marchandise au prix de vente en boutique dans la plupart des cas.

Néanmoins, touchée par notre projet, Madame Faivre, responsable de notre fruitière partenaire, Les Villages Réunis, nous a adressé une offre de prix d'achat aménagée pour notre cause. De plus, le prix d'achat du comté vieille réserve est un avantage non négligeable. En effet, le comté vieille réserve est un atout stratégique dans notre vente puisqu'il est très apprécié par les consommateurs.

b. La marge

Nos marges appliquées (Une moyenne de 3,09 €) sur chaque sorte de comté permet d'être rentable pour l'association, cette marge a été décidée en accord commun avec les membres du groupe mais aussi grâce à l'avis d'une professionnelle (responsable des fruitières d'Etalans et Valdahon).

Nous voulions pratiquer un prix abordable en dessous des tarifs de la grande distribution. Nous avons aussi consulté notre entourage, pour connaître les attentes potentielles en termes de prix de vente pour établir nos marges.

Nous avons volontairement augmenté notre marge sur notre sorte de comté stratégique (vielle réserve) car évoqué précédemment, l'offre de notre fruitière partenaire est attractive. Une telle marge était impossible avec d'autres fruitières puisque le prix d'achat était trop élevé, nous n'aurions pas pu réaliser une marge supérieure à 2 €.

c. Le poids

Comme énoncé précédemment, nous souhaitons proposer trois sortes de comté (jeune, fruité et vieux) et deux quantités différentes (500 g et 1 kg) pour permettre plus amples choix aux participants. Nous avons décidé d'établir une marge sensiblement identique pour les deux catégories de poids et ainsi favoriser la vente en gros volume, en parallèle ne pas baisser notre marge sur le comté vendu en 500 g permet de ne pas impacter notre bénéfice final.

d. Le bénéfice

Nous ne sommes jamais certains du succès d'une opération commerciale, plusieurs facteurs entrent en compte, c'est pour cela que nous avons établi une prévision des bénéfices possibles en fonction du volume des ventes par paliers de quantité.

4. La fixation d'une quantité viable pour notre opération

Notre objectif est donc de nous fixer une quantité limitée à 400 kg maximum qui nous permettrait d'atteindre un bénéfice honorable pour l'association car nous privilégions un projet viable plutôt qu'un projet qui ne peut pas aboutir (trop de commandes à préparer sur une trop courte période pour nous ou une fruitière qui ne peut pas assumer la quantité vendue).

C'est pour cela que nous avons redéfinis nos objectifs en quantité. Nous allons axer l'action commerciale sur une quantité moindre pour améliorer la logistique de préparation de commandes mais une marge plus importante grâce aux prix attractifs de la fruitière Les Villages Réunis. Cette stratégie va nous permettre d'atteindre nos objectifs ainsi qu'une rentabilité honorable pour la récolte de fonds. Notre but est de verser un maximum de fonds à l'association Les Amis de Laprak grâce à cette action commerciale tout en satisfaisant les participants à la vente. Nous voulons aussi donner une bonne image de notre institution avec une organisation de l'événement à la hauteur.

5. Les objectifs qualitatifs et quantitatifs de l'action commerciale

OBJECTIFS	
Quantitatifs	Qualitatifs
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Réaliser une vente nette de 250 kg de comté ✓ Réaliser un bénéfice net de 750 € ✓ Réaliser au minimum 200 commandes 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Satisfaire les participants avec un comté de très bonne qualité ✓ Donner une image positive de l'institution ✓ Assurer de manière efficace la logistique des commandes

III. DEROULEMENT DE L'ACTION COMMERCIALE

1. La cible visée

En termes de cible, nous souhaitons viser, d'une part, tous les parents des étudiants de l'enseignement supérieur puisque nous en faisons partie. D'autre part, nous souhaitons cibler les parents des élèves de seconde, première et terminale, autrement dit, toute la partie lycée de l'Institution. Enfin, nous aimerions proposer la vente de comté à l'équipe pédagogique de l'enseignement supérieur et au CE de l'Institution. De ce fait, nous allons contacter avec Madame Miodon, professeure membre du CE, sur les conseils de Madame Terrier.

Nous avons privilégié une cible assez large afin de maximiser nos chances de récolter un maximum de fonds pour l'association Les Amis de Laprak.

2. Le mode d'administration de l'opération

Nous souhaiterions utiliser Ecole Directe afin de transmettre l'information aux parents d'élèves, d'étudiants, et à l'équipe pédagogique. En effet, nous avons pensé envoyer un mail via Ecole Directe à tous les personnes ciblées, étant donné que la plateforme est régulièrement consultée par les parents et utilisée au quotidien par l'équipe pédagogique.

Le mail dédié à la cible visée (*Annexe 1*) contiendra un PDF d'une page présentant l'association Les Amis de Laprak (*Annexe 2*), essentiel pour contextualiser l'opération commerciale et un lien direct envers le logiciel Forms où un questionnaire sera à remplir par les participants. (*Annexe 3*)

3. Le mode de financement de l'opération

Afin de faciliter la récolte des commandes et éviter des problèmes de gestion, nous souhaitons que tous les versements parviennent à l'Institution. Par conséquent, nous supposons que chaque commande sera débitée directement du compte des participants comme par exemple pour les frais de cantine ou de cafétéria des élèves et étudiants.

A cet effet, Monsieur Lambert nous a indiqué qu'un numéro de compte pourrait nous être attribué pour les entrées d'argent. Une fois les commandes récoltées et la livraison effectuée, nous feront un virement à la fruitière Les Villages réunis.

4. La distribution des commandes

Compte tenu de la crise sanitaire actuelle et de ses évolutions, nous élaborons seulement une hypothèse sur la distribution des commandes, au sein de l'Institution.

Dans un premier temps, nous avons pensé préparer l'ensemble des commandes des participants, à la réception de la marchandise, au sein de la cantine du lycée. Nous souhaitons ne pas perdre de temps dans la préparation de commande pour ne pas risquer de briser la chaîne du froid. De ce fait, nous espérons pouvoir stocker les morceaux de comté dans les frigos de la cantine (si la place le permet) si la préparation et la distribution de commandes s'effectue sur deux jours.

A titre d'exemple, si nous recevons la marchandise en fin de matinée, nous ne pourrions pas réaliser en une demi-journée la préparation et la distribution de plus de 200 commandes. Il nous faudra ainsi reporter la distribution le lendemain matin.

Afin de faciliter la distribution des commandes de parents d'élèves et d'étudiants, nous avons créé un fichier Excel automatisé avec pour chaque nom, un numéro de commande attribué. (*Annexe 4*)

De plus, nous avons tenu à récolter le nom et la classe de chaque élève ou étudiant pour une meilleure organisation. En effet, les élèves et les étudiants se déplaceront à la cantine et récupéreront la marchandise commandée par leurs parents, grâce au numéro de commande attribué en amont.

5. Le rétroplanning du déroulement de l'opération



	Mois	Novembre		Décembre		
	Semaines	S 47	S 48	S 49	S 50	S 51
Actions	Début de l'opération	LUN 16				
	Fin de l'opération			VEN 4		
	Transmission de la commande à la fruitière				LUN 7	
	Livraison de la commande par la fruitière					MER 15 (matin)
	Préparation des commandes de chaque participant					MER 15
	Distribution du comté à la cantine du lycée					JEU 16

Concernant la préparation de commande et la distribution du comté, nous n'avons pas encore de créneaux exacts, ces points s'éclairciront les semaines à venir.

IV. PROPOSITION D'UNE CAGNOTTE HELLOASSO

En complémentarité de notre vente de comté solidaire, nous souhaitons proposer à la cible visée une autre manière de soutenir l'association, grâce aux dons, en créant une cagnotte en ligne.

Nous avons sélectionné deux cagnottes en ligne, Leetchi, très populaire et HelloAsso, peu connue. Afin de faire un choix entre celles-ci, nous avons effectué un comparatif général. De plus, les deux cagnottes assurent une sécurité de tous les paiements effectués.

COMPARATIF DES CAGNOTTES	
	
Avantages	
<ul style="list-style-type: none"> - Très facile d'utilisation tant dans la participation que dans la collecte de dons - Pas de frais de création de cagnotte - Pas de commission sur les participations - 12 millions d'utilisateurs dans le monde avec une note de 4,3 sur 30 128 avis laissés - Plateforme présente sur tous les réseaux sociaux : Instagram, Twitter, Facebook, YouTube - Possibilité de partage de la cagnotte sur tous les réseaux sociaux - Personnalisation de la cagnotte selon nos besoins 	<ul style="list-style-type: none"> - Conçu uniquement pour les associations ; la plateforme permet de plus fonctionnalités : <ul style="list-style-type: none"> ○ Création de formulaires dédiés pour vendre des biens et services ○ Vente de billets pour un événement ○ Gérer les adhésions des membres ○ Collecte de dons via un formulaire - Possibilité de générer un bouton « faire un don » et de l'intégrer directement sur le site internet de l'association ou sur les réseaux sociaux - Reçus fiscaux envoyés automatiquement - Aucun frais d'inscription - Aucune commission demandée, quelque soit le montant collecté - Ne demande pas de connaissances techniques en informatique
Inconvénients	
<ul style="list-style-type: none"> - Pour effectuer un virement du montant collecté à l'association, une commission dégressive est fixée, en fonction du montant collecté : <ul style="list-style-type: none"> ○ 4 % en dessous de 2000 € ○ 2,9 % de 2000 € à 200 000 € ○ 1,9 % au-dessus de 200 000 € 	<ul style="list-style-type: none"> - Plateforme très peu connue - Aucune information sur l'éventuel partage d'un lien direct vers la cagnotte hormis l'intégration d'un bouton « faire un don » sur le site internet de l'association

Nous n'avons pas encore tranché entre les deux cagnottes, nous attendons davantage d'informations de la part du Président de l'association pour faire des simulations, surtout avec la plateforme HelloAsso que nous ne maîtrisons pas.

V. ANNEXES

1. Le mail dédié à la cible visée

Rappel ciblée concernée par l'opération : Parents d'élèves et d'étudiants, professeurs et intervenants de l'enseignement supérieur et CE de l'Institution)

Ce mail sera envoyé via Ecole Directe et à réceptionner dans l'onglet « Messagerie ».

Objet : VENTE DE COMTE SOLIDAIRE

Madame, Monsieur,

Nous sommes quatre étudiants de l'Institution et nous réalisons un projet tutoré, à dimension associative dans le cadre de notre LPMMO, (*Licence Professionnelle Métiers du Marketing Opérationnel*) **au profit de l'association « Les Amis de Laprak ».**

Profondément touchés par la cause des enfants dans les pays peu développés, nous avons souhaité apporter notre soutien à cette association française, menant ses actions au Népal central, dans le domaine scolaire. Nous vous invitons à lire le PDF ci-joint pour obtenir de plus amples informations sur Les Amis de Laprak.

Afin de soutenir Les Amis de Laprak et les aider à récolter un maximum de fonds pour les enfants népalais, nous avons décidé d'organiser une vente de comté au sein de l'Institution.

Si vous souhaitez participer à cette opération, nous vous prions de bien vouloir ouvrir le lien présent ci-dessous et remplir le questionnaire Forms dédié à la prise de commande.

En complémentarité de notre vente de comté solidaire, nous proposons une autre manière de soutenir l'association, grâce aux dons, via la cagnotte en ligne Leetchi/HelloAsso. Pour faire un geste, rien de plus simple, cliquez sur le second lien ci-dessous.

[Lien du questionnaire Forms pour participer à la vente de comté :](#)

[Lien de la cagnotte Leetchi/HelloAsso :](#)

Nous comptons sur votre générosité pour venir en aide aux enfants népalais et vous en remercions.

Bien cordialement,

Morgane CLERC

Lucas BURTZ

Léa BOURAUX

Simon BOUQUARD

2. La présentation de l'association « Les Amis de Laprak »

PRESENTATION DE L'ASSOCIATION « LES AMIS DE LAPRAK »

Les Amis de Laprak est une association loi 1901, reconnue d'intérêt général, ayant pour objectif d'aider des villages du Népal central (Laprak, Gumda, Lapsibot, Khorla, Machhakohla), principalement dans le domaine scolaire. L'association est formée uniquement de bénévoles qui donnent beaucoup de temps et d'énergie. La collecte de ses dons est privée, elle ne reçoit aucune subvention de l'Etat ni des collectivités territoriales.

Ses actions :

- La scolarisation du plus grand nombre d'enfants sous forme de parrainages
- La construction et la rénovation de bâtiments scolaires dont un internat
- La prise en charge du salaire d'enseignants et d'un correspondant local
- L'achat de matériel scolaire et pédagogique
- La prise en charge, dans le domaine de la santé, des cas graves qui lui sont signalés



Photographie prise par le président de l'association

Ses ressources sont en grande majorité les dons et les parrainages d'enfants. Les parrains et marraines s'engagent à financer la scolarité des enfants, pendant 10 ans, jusqu'à obtention d'un diplôme leur permettant d'accéder à l'enseignement supérieur.

Malheureusement, en 2015, un **violent séisme a frappé le Népal central**, notamment les villages concernés par les actions de l'association, et a détruit la quasi-totalité des bâtiments scolaires dont l'internat dans le village de Laprak.

Le président de l'association, très découragé par l'ampleur des dégâts et par l'investissement financier perdu, a tout de même décidé de lancer un programme de reconstruction de tous les bâtiments scolaires, cette fois aux normes antisismiques.

A ce jour, tous les bâtiments scolaires ont été reconstruits mais l'association ne dispose pas suffisamment de fonds pour reconstruire l'internat, également aux normes antisismiques, bien plus onéreuses.

L'internat du village de Laprak est indispensable pour les enfants des villages voisins car cela représente pour eux plusieurs heures de marche pour atteindre l'école la plus proche, située à Laprak.

Afin de soutenir Les Amis de Laprak, les aider à récolter un maximum de fonds pour les enfants népalais et reconstruire cet internat nous avons décidé d'organiser une VENTE DE COMTE au sein de l'Institution.

Si vous souhaitez participer à cette opération, nous vous prions de bien vouloir ouvrir le lien présent à la fin du mail et remplir le questionnaire Forms dédié à la prise de commande.

En complémentarité de notre vente de comté solidaire, nous proposons une autre manière de soutenir l'association, grâce aux dons, via la plateforme HelloAsso. Nous comptons sur votre générosité pour venir en aide aux enfants népalais et vous en remercions.

3. Le questionnaire Forms dédié à la prise de commande



Vente de comté au profit de l'association Les Amis de Laprak

Comme vous avez pu en prendre connaissance dans le mail et le PDF dédiés à la présentation de l'association, nous effectuons cette opération commerciale afin de collecter des fonds et aider les népalais à reconstruire le nouvel internat des enfants, situé sur le campus scolaire de Laprak.

...

COMMANDES ET TARIFS



Les trois sortes de comté proposées proviennent de la fromagerie Les Villages Réunis, située à Valdahon.

A titre informatif, il faut prévoir un écart de poids de plus ou moins 20 gr par morceau de 500 gr et 1 kg. Les membres de la fromagerie s'efforcent d'approcher ce poids au plus juste.

1

Comté doux (8 mois d'affinage)

- 500 gr : 8,55 €

- 1 kg : 14,10 €

Merci d'indiquer le poids et les quantités souhaitées.

Entrez votre réponse

2

Comté fruité (12-13 mois d'affinage)

- 500 gr : 9,30 €

- 1 kg : 15,50 €

Merci d'indiquer le poids et les quantités souhaitées.

Entrez votre réponse

3

Comté vieille réserve (22-26 mois d'affinage)

- 500 gr : 10,30 €

- 1 kg : 18,20 €

Merci d'indiquer le poids et les quantités souhaitées.

Entrez votre réponse

* Obligatoire

COORDONNEES DES PARTICIPANTS



Nous veillons à la protection de vos données personnelles et nous nous engageons au respect du RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) et nous vous promettons que vos coordonnées serviront uniquement au bon suivi des commandes.

4

Nom et Prénom *

Entrez votre réponse

5

Numéro de téléphone portable *

Entrez votre réponse

6

Adresse mail *

Entrez votre réponse

7

Nom, prénom et classe de l'élève ou l'étudiant scolarisé dans l'Institution *

Entrez votre réponse

Précédent

Envoyer

Page 2 sur 2

4. Le fichier Excel dédié à la réception de commande (capture d'écran)

VENTE DE COMTE AU PROFIT DE L'ASSOCIATION LES AMIS DE LAPRAK													
INFORMATIONS PARTICIPANTS				INFORMATIONS ELEVES			COMMANDES						N° COMMANDE
Nom	Prénom	Téléphone portable	Adresse Mail	Nom	Prénom	Classe	Comté doux		Comté fruité		Comté réserve		
							500 g	1 kg	500 g	1 kg	500 g	1 kg	
													001
													002
													003
													004
													005
													006
													007
													008
													009
													010
													011
													012
													013
													014
													015
													016
													017
													018
													019
													020
													021
													022
													023