



Les seconde en visite d'entreprise

publié le 12/12/2014 - mis à jour le 27/01/2017

Descriptif :

La classe de seconde bac pro Gestion-Administration a visité l'entreprise d'import-export SDV à Cognac jeudi 20 novembre.

La société était fondée en 1978, aujourd'hui Claude Maumont la dirige avec son épouse colombienne décoratrice.



Entrée de l'entreprise

L'entreprise a eu au plusieurs noms :

Sélection vignobles , puis Sélection diffusion vente, en fin SELECTED DISTRIBUTED and WINNERS mais elle a gardé le sigle SDV avec l'appellation « Les marchés du monde ».



C'est une société d'import-export de produits alimentaires colombiens, mexicains, asiatiques, américains. La société vend des épices sèches, de l'alcool, de la bière, des cocktails : tequila, margarita.



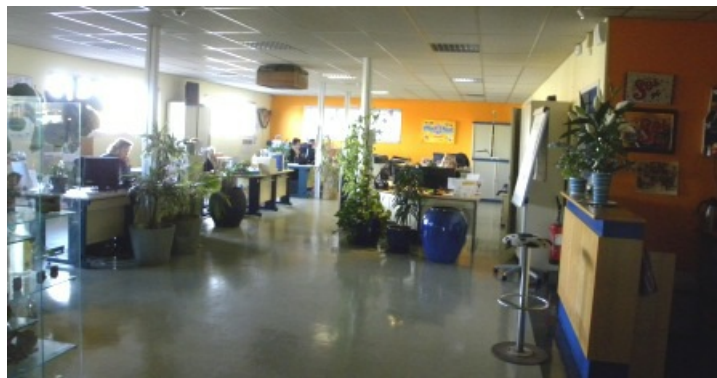
Quelques-uns des produits vendus.

A Cognac, est stockée la « partie sèche » comprenant des épices, piments ... Dans la région parisienne, un autre entrepôt stocke 6000 m2 de produits surgelés.

40 salariés travaillent sur COGNAC, l'entreprise a 70 salariés en tout.

La société ne vend que des produits finis et s'adresse essentiellement à des restaurateurs dans la grande restauration traditionnelle mais aussi à de grandes chaînes comme Buffalo Gril.

-* Service commercial



Open space lumineux

Une assistante commerciale chargée du Sud de la France a reçu notre classe. Nous avons traversé les bureaux « Open space » du service commercial dont l'ergonomie a été étudiée de façon à ce que les télévendeurs se voient et s'entendent tous pour communiquer, seules quelques plantes d'agrément les séparent.

Le brouhaha des communications téléphoniques peut devenir stressant.



Les professionnels nous expliquent que ce métier nécessite une écoute active, une grande patience, surtout lorsqu'un client mécontent et pressé se manifeste pas toujours courtoisement. Une formation sur la façon de

communiquer par téléphone est indispensable !

-* L'entrepôt



Nous avons dû suivre un couloir bleu (règle de sécurité) pour ne pas gêner les machines de manutention qui attrapent les marchandises dans un ordre logique qui tient compte du poids des colis, les plus lourds étant placés en dessous.



-* Service qualité - Etiquetage des produits



Les matières premières qui arrivent en général par bateau du monde entier font l'objet d'une mise en conformité et d'un étiquetage précis respectant les normes françaises.

Certains produits d'importation, taxés en douane, sont retravaillés comme la téquila achetée en fûts et mise en bouteille de 55 à 38°.



-* Salle de présentation des produits



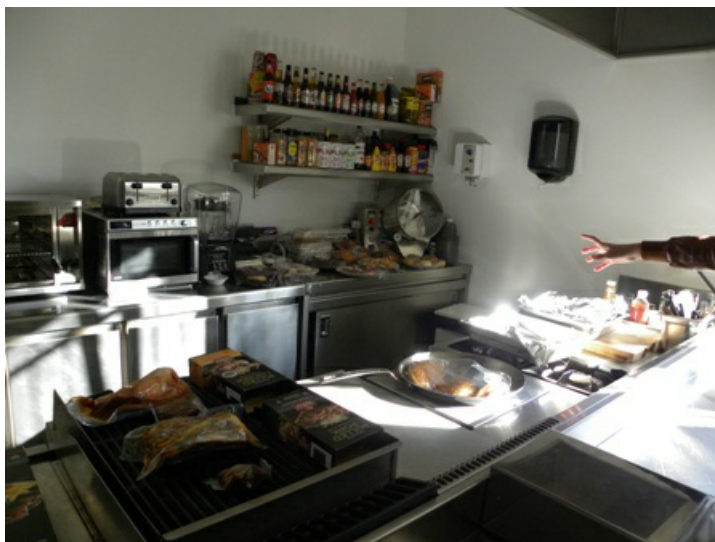
-* Service cuisine



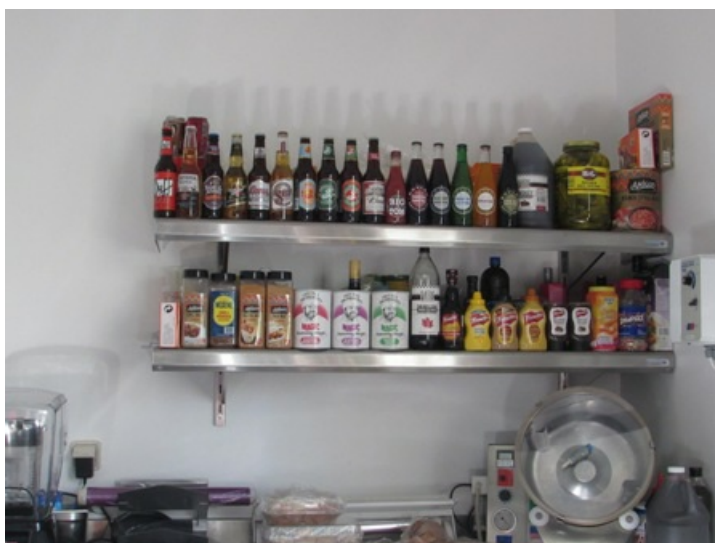
Les produits comme les plats cuisinés sont systématiquement goûtés afin de garantir leur qualité.



La classe est installée à la place des restaurateurs assistant à une présentation des produits.



Certains mis à décongeler sont appétissants !!!



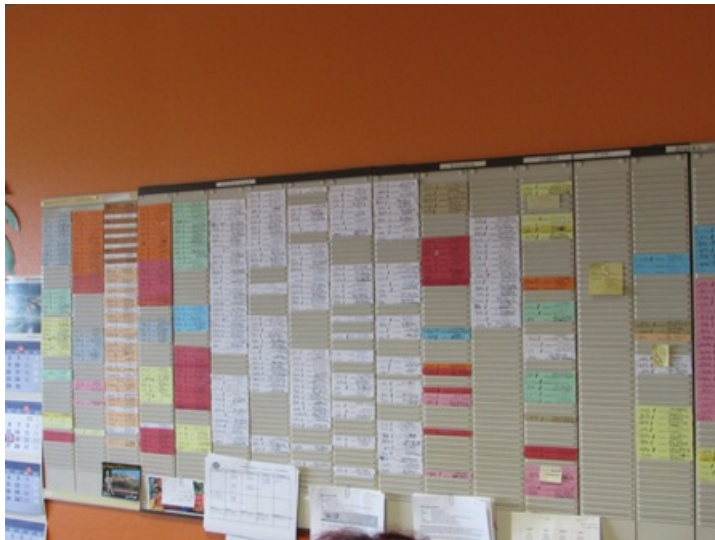
-* Service des achats :



La préparation du salon de la restauration de MILLAU est une action importante pour faire connaître les nouveaux produits de l'entreprise.

-* Service marketing :

Il s'occupe des approvisionnements et la logistique, ce qui n'est pas évident quand les bateaux venant d'Asie ou du continent américain avec les containers attendus sont retardés ou accidentés !



Chaque fiche correspond à une commande. Il y a un découpage par secteur géographique et type de produit.

-* Service PAO



Une salle comporte des appareils de Photocomposition pour obtenir des photos attractives des produits

La visite était enrichissante, cela nous a permis de découvrir la vie en entreprise. C'était intéressant par rapport au métier que nous préparons au lycée.



**Académie
de Poitiers**

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.

Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.