



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

17224

Assistance à l'OFFICE DE PROMOTION
DE L'ENTREPRISE NIGERIENNE

OPEN

DP/NER/85 /007

RAPPORT TECHNIQUE

Etabli pour le Gouvernement du Niger par l'Organisation
des Nations Unies pour le Développement Industriel,
Organisation chargée de l'exécution pour compte du
Programme des Nations Unies pour le Développement.

Par M. Claudio Taralli
expert en gestion de confiseries.

31

ABREVIATIONS.

SONICO = Société Nigérienne de Confiserie.

OPEN = Off. de Promotion de l'Entreprise Nigérienne

BDRN = Banque pour le Développement de la
République du Niger.

Taux de Change:

1 Franc CFA = 0.02 F. Français

1000 F.CFA = 6 NIRA (change officiel)

1000 F.CFA = 17.2 NIRA (change libre)

SOMMAIRE

Le Projet DP/NER/85/007 a pour but d'assister l'Office de Promotion de l'Entreprise Nigerienne (OPEN), qui a été crée par le Gouvernement du Niger pour le Développement et la Promotion des petites et moyennes entreprises.

L'OPEN avec l'assistance de l'ONUDI a réalisé un projet pour la production de bonbons durs et fourrés.

A cette fin a été crée la SONICO, société à capital essentiellement prive.

Le projet d'assistance prévoit parmi ses objectifs, l'assistance au Gérant de SONICO, dans ses responsabilités techniques, administratives et commerciales.

Le présent rapport concerne la seconde partie de la mission d'assistance commencée en Novembre 1985.

INTRODUCTION

A) Termes de référence du Consultant.

Sous la direction du Conseiller Technique Principal, le consultant sera chargé de:

- Contrôler le processus de fabrication, la qualité des produits et de faire des propositions de amélioration nécessaires;

- Proposer les extensions possibles quant à la gamme des produits afin de garantir la rentabilisation de l'Unité, compte tenu de son équipement;

- Assister l'Administration pour mettre en place une organisation souple et légère indispensable à une telle Unité;

- Organiser et proposer des solution pour mettre en place un système commercial efficace qui garantira l'écoulement des produit au Niger.

B) Durée de l'assistance:

prévue : 1 mois;

effective : 1 mois (debriefing à Vienne inclus).

C) Programme de l'assistance:

Pendant sa mission le consultant a développé le programme suivant:

a) examen de la situation de SONICO:

b) étude des problèmes concernant la commercialisation;

c) analyse des coûts de production:

d) formulation des proposition et suggestions faisant objet du rapport.

RECOMMANDATIONS

Au terme de sa mission l'expert formule les recommandations suivantes:

à la Gérance:

- 1) établir un programme de commercialisation et mettre en place les moyens pour sa réalisation;
- 2) nommer un Responsable de la commercialisation, chargé de l'exécution du programme;
- 3) suivre le système de contrôle permanent des coûts et des stocks;
- 4) étudier les conditions du marché et réaliser des produits correspondant aux exigences des consommateurs dans chaque zone;

au Gouvernement:

- 5) adopter des mesures efficaces pour protéger l'industrie de la confiserie nationale de la concurrence frauduleuse des produits importés;
- 6) reconsidérer le taux de la TVA appliqué aux produits de la seule Industrie Nationale de confiserie, encore en phase de démarrage.

I. SITUATION DE SONICO AU DEBUT DE L'ASSISTANCE.

Au début de l'assistance la situation de la SONICO était la suivante:

- toutes les installations avaient été terminées :
- le Directeur Technique était en fonction;
- l'équipe de production avait été sélectionnée et mise en place;
- le personnel de l'administration était en place;
- une première production de " rodage" avait été réalisée et une certaine quantité de produit gisait dans le magasin des produits finis, prêts pour la vente.

Par contre:

- aucune stratégie de commercialisation avait été étudiée;
- aucun responsable de la commercialisation avait été nommé;
- le personnel de production était en service mais sans aucun programme de travail;
- à cause de problèmes de trésorerie et de manque de matériel d'enveloppement l'usine était inactive;
- des essais de vente dans la zone de Zinder avaient donné des résultats décevants pour la présence de produits d'importation vendus à un prix très bas.

Compte tenu de la situation, l'expert a estimé d'intérêt prioritaire étudier et proposer des solutions pour la commercialisation et en second lieu analyser les coûts de production par rapport aux prix de vente.

II. COMMERCIALISATION.

La manque de toute donnée statistique sur le commerce des produit de confiserie, a obligé l'expert à se baser uniquement sur de données démographiques et de distribution de la population urbaine dans les différents villes du pays.

D'après l'examen de la distribution géographique de la population, on a envisagé de considérer deux zones de commercialisation ainsi formées:

1ère ZONE:

	popul. total du Dept.	population urbaine
Dept. NIAMEY	1.406.500	482.000
Dept. TAHOUA	1.260.000	46.200
Dept. DOSSO	850.000	27.000
<hr/>		
Totaux	3.522.500	555.200

2e ZONE:

	popul. total du Dept.	population urbaine
Dept. ZINDER	1.150.000	93.400
Dept. MARADI	1.170.000	80.000
Dept. AGADEZ + ARLIT	176.000	36.000
Dept. DIFFA	183.000	6.100
<hr/>		
Totaux	2.670.000	215.000

L'expert considère raisonnable proposer comme objectif de vente des produits SONICO, 1 sachet par an par personne parmi la population urbaine, et 0.2 sachet par an par personne parmi la population de la campagne.

Développant cette hypothèse, on peut envisager des objectifs de vente pour l'année 1988 de la façon suivante:

TABLEAU 1. - Objectifs de vente pour 1988:

		N.e de cartons	Total
<u>1.e ZONE</u>			
NIAMEY	capital	9.000	
	province	3.500	
TAHOUA	capital	1.000	
	province	3.000	
DOSSO	capital	600	
	province	1.400	
		18.500	18.500
<u>2e ZONE.</u>			
ZINDER	capital	3.000	
	province	2.500	
MARADI	capital	3.999	
	province	2.500	
AGADES + ARLIT		500	
DIFFA		200	
		11.500	11.500
Total objectif			30.000

Sur la base de l'objectif ainsi determine. on developpe le programme de production de l'usine. compte tenu de la capacite. des jours de travail. de l'approvisionnement en matieres premieres et d'emballage;

TABLEAU 2. - Programme de production 1988.

MOIS	TONS	CARTONS
FEVRIER	20	2.000
MARS	30	3.000
AVRIL	20	2.000
MAI	20	2.000
JUIN	30	3.000
JUILLET	30	3.000
AOUT	30	3.000
SEPTEMBRE	30	3.000
OCTOBRE	30	3.000
NOVEMBRE	30	3.000
DECEMBRE	30	3.000
Total production	300	30.000

La production envisagée peut être atteinte sans difficulté avec une seule équipe travaillant 8 heures par jour, 5 jours par semaine.

B) Conseils et suggestions pour réaliser le programme de ventes.

La première action indispensable pour aboutir les objectifs envisagés, c'est nommer un Responsable commercial.

Il faut sélectionner une personne très dynamique, avec capacité d'établir des rapports personnels, avec expérience de commercialisation, et surtout qui soit disposé à voyager la plus part de son temps dans tout le pays.

Sa première tâche sera de visiter les centres plus importants pour établir des contacts avec les commerçants locaux, prendre note des prix et de la qualité des produits de la concurrence et faire des rapports à la Gérance pour la mise au point des objectifs.

Il apportera à la Direction Technique toutes informations sur les produits de la concurrence trouvés sur le marché qui peuvent être ajoutés à la gamme des produits de l'Unité.

Il devra créer des bases logistiques dans des points stratégiques, de façon à ce que le ravitaillement dès l'usine soit fait par charge de camion complet, pour réduire les frais de transport.

L'action du Responsable Commercial doit être soutenue par la Gérance et par la Direction technique qui doivent garantir:

- 1) qualité des produits conforme aux exigences des consommateurs;
- 2) une relation prix/qualité optimal;
- 3) un service de ravitaillement sans délais.

III. LES COUTS DE PRODUCTION.

Une partie importante de l'assistance a été réservée à l'analyse des coûts de production et des éléments qui les composent.

En principe on a pris la valeur réelle des matières premières et des matériaux d'emballage telle quelle résultait des prix d'achats et des frais de transport: mais on a dû appliquer des facteurs de correction à cause des frais exceptionnels qui ont frappés les premiers approvisionnement, et que l'expérience acquise saura éviter lors des prochains ravitaillements.

FRAIS GENERAUX ET FRAIS COMMERCIAUX.

Il faut faire précéder le tableau des frais généraux par des éclaircissements:

- les salaires comprennent ceux du personnel national seulement. Les salaires plus les frais de logement du Directeur Technique expatrié, sur la base des deux ans de contract, ont été considérés frais de mise en marche et ajoutés à la rubrique "ammortissement":

- le montant de la rubrique "entretien" tient compte des stocks de parts de rechange qui ont été fournies avec l'équipement;

- les frais de crédit à moyen terme n'ont pas été considérés dans ce chapitre;

- les frais commerciaux ont été calculés sur la base de 7 % du prix de vente de 8.250 F.CFA le carton.

Les résultats des calculs sont exposés dans les tableaux suivants.

TABLEAU 4
COUTS DES BONBONS ACIDULES

	QUANTITE' POUR 1 CART.	PRIX UNIT. F. CFA	MONTANT F. CFA	%
SUCRE	6.5100	120.00	781.20	16.30%
GLUCOSE	4.1500	328.00	1361.20	28.40%
AC. CITRIQUE	0.0650	2809.00	182.59	3.81%
AR. ORANGE	0.0070	4561.00	31.93	0.67%
AR. CITRON	0.0070	8605.00	60.24	1.26%
AR. FRAMBOISE	0.0034	6150.00	20.91	0.44%
AR. CASSIS	0.0034	6630.00	22.54	0.47%
COL. ROUGE	0.0010	5457.00	5.46	0.11%
COL. ORANGE	0.0010	7457.00	7.46	0.16%
COL. JAUNE	0.0010	5357.00	5.36	0.11%
TALC	0.0500	2220.00	111.00	2.32%
PANOIL	0.0500	3423.00	171.15	3.57%
PAP. PARAFF.	0.4460	2600.00	1159.60	24.19%
SACHETS	50.0000	3.00	150.00	3.13%
CARTONS	1.0000	300.00	300.00	6.26%
RUBAN	1.8000	15.85	28.53	0.60%
F. MOTRIC.	2.5000	110.00	275.00	5.74%
FUEL	0.5000	175.00	87.50	1.83%
EAU	0.2000	160.00	32.00	0.67%
			4793.65	100.00%

TABLEAU 5
COUTS DES BONBONS "PECTO"

	QUANTITE' POUR 1 CART.	PRIX UNIT. F. CFA	MONTANT F. CFA	%
SUCRE	6.5100	120.00	781.20	17.03%
GLUCOSE	4.1500	358.00	1485.70	32.39%
AR. PECTO	0.0300	11883.00	356.49	7.77%
COL. NOIR	0.0030	14570.00	43.71	0.95%
PANOIL	0.0500	3423.00	171.15	3.73%
CELLOPHANE	0.3500	2500.00	875.00	19.08%
SACHETS	50.0000	3.00	150.00	3.27%
CARTONS	1.0000	300.00	300.00	6.54%
RUBAN	1.8000	15.85	28.53	0.62%
F. MOTRIC.	2.5000	110.00	275.00	6.00%
FUEL	0.5000	175.00	87.50	1.91%
EAU	0.2000	160.00	32.00	0.70%
			4586.28	100.00%

TABLEAU 6
FRAIS GENERAUX POUR 1988

SALAIRES	F. CFA	\$11.760.000.00
AMMORTISSEMENT:		
EQUIP.+ IMMOBLES		\$29.733.000.00
FRAIS MISE EN MARCHE (DIR. TECHN. EXPATR.)		\$2.280.000.00
		\$32.013.000.00
ENTRETIEN		\$2.000.000.00
FIN.CREDIT COURT TERME		\$5.300.000.00
ASSURANCE		\$2.000.000.00
DIRVERS		\$2.000.000.00
	TOTAL F.CFA	\$55.073.000.00

INCIDENCE DES FRAIS GENERAUX SUR LES PRODUITS TERMINES.

Les frais generaux sont des frais fix: l'incidence sur chaque carton est en fonction de la production par an.

Si on realizara la production de 30.000 cartons envisagée pour 1988. l'incidence par carton sera:

$$\frac{55.076.000}{30.000} = 1.835 \text{ F.CFA}$$

TABLEAU 7.

COUT TOTAL PAR CARTON.

(20.000 cart. Acidules et 10.000 cart. Pecto par an)

Matières Premières	F.CFA	2.825,02	39,38%
Materiel d'emballage		1.541,37	21,48%
Energie		394,50	5,49%
Frais Generaux		1.835,77	25,59%
Frais Commerciaux		577,50	8,05%

	F.CFA	7.174,15	

Si on realizara les objectifs de vente à un prix moyen de 8.250 F.CFA le carton, la SONICO aura la possibilité de commencer à payer le crédit à moyen terme et de reduir le crédit à court terme pour l'année suivant.

Commentaires et suggestions.

L'analyse des couts de production permet de attirer l'attention sur des points critiques et de conseiller des solutions pour reduir les couts sans affecter la qualité.

Les points critiques sont:

- le glucose: la premiere livraison a couté un prix exageré à cause des circonstances maineureuses. Il faut trouver de sources de ravitaillement de cette matiere premiere à conditions beaucoup plus avantageuses.

Conseil: s'il n'est pas possible trouver le glucose à un prix inférieur au sucre, on conseil de réduire la quantité du glucose au minimum. Le rapport: sucre 7 / glucose 3.8 peut être employé sans problèmes.

- l'acide: l'acide citrique est préféré pour son goût, mais il est très cher.

Conseil: on peut remplacer l'acide citrique par l'acide tartrique, qui est plus bon marché et plus fort. On emploie de 15 à 20 % moins en poids.

- les arômes: en général il suffit 1 grm. d'arôme par 1 kg. de masse cuite. On emploie un peu plus pour compenser les pertes dues à évaporation pendant le mélange avec la masse cuite chaude, mais 10% en plus doit suffire.
- les agents de séparation: talc et Pan-oil. Les quantités par carton ont été déterminées sur les consommations pendant les essais de production: il résulte une consommation excessive que doit être réduite par des instructions au personnel sur l'emploi correct de ces produits.
- Les matériels d'emballage: ils sont toujours un point critique des coûts des bonbons, particulièrement au Niger que doit importer tous ces matériels.

Conseil:

- chercher les sources plus convenients dans les Pays limitrophes;
- remplacer le papier paraffiné et le cellophane par la pellicule de propiène: les machines enveloppeuses sont prévues pour l'emploi de ce matériel. Il s'agit de régler le tirage des pinces qui font les papillottes.
- remplacer le ruban autoadesif par de la colle vinilique.

IV. LES PRODUITS.

Les produits qui ont été mis en production en premier ont été:

1. Bonbons acidulés comprenant une mélange de 4 goûts:
 - Orange
 - Citron
 - Framboise
 - Cassis

2. Bonbons "Pecto". aux essences balsamiques.

La qualité des produits est bonne, comparable aux produits importés d'Europe: la présentation aussi est proportionnée aux exigences du marché local et, en tout cas, beaucoup meilleure de la concurrence de Nigeria.

Le Directeur Technique a déjà envisagé de mettre en production des bonbons au lait et des bonbons au miel. ces dernières en employant du miel de production local.

Dans une seconde phase c'est aussi prévu de produire des bonbons fourrés.

L'équipement ne présente pas de problèmes pour ces produits: le seul problème est l'approvisionnement du matériel d'enveloppement que doit être commandé beaucoup d'avance.

Produits alternatifs

L'équipement dans son ensemble est strictement dédié à la production de bonbons, durs ou fourrés.

C'est le cuisseur du type universel qui permet d'être utilisé pour des autres produits, comme par exemple:

- Marmellades:

- Jus de fruits concentré:

- Masses cuites sucrées pour des produits de confiserie.

De toute façon, pour la production des produits alternatifs, il faut prévoir des compléments et des modifications de l'équipement.

Par exemple, pour la preparation des marmelades et des jus de fruits concentres, on recommande de deplacer la prise à vide du cuisseur, du bac inferieur à la cuve superieure, pour effectuer la cuisson sous vide plus rapidement et à temperature plus basse.

Le cuisseur est deja pourvu d'une bride à ce destinée.

Pour preparer les fruits pour la mermellade ou bien pour la preparation du jus, il faut prevoir les outils necessaires soit pour des operations manuelles soit pour des operations mecanisées.

Il ne s'agit pas de grands investissement, mais quand meme il faut tenir compte de certaines dépenses.

Tous autres produits de confiserie exigeraient des investissements beaucoup plus importants.

Une suggestion.

Comment on a déjà remarqué, la zone de Zinder et de Maradi souffre la concurrence des bonbons de Nigeria qui sont vendus au publique à 50 F.cfa le sachet de 100 grams, tandis que les bonbons SONICO sont offerts à 210 F.cfa le sachet de 200 grams.

Au fin de s'approcher aux exigences des consommateurs de la zone, on conseil de produire des sachets de 100 grams de bonbons de qualité plus economiques mais en tous cas meilleures que le bonbons de Nigeria.

À la page suivante un exemple de formulation et de calcul de couts.

CALCUL DES COÛTS DES BONBONS ECONOMIQUES.
PAR CARTON DE 100 SACHETS DE 100 GRMS.

Composants	Kg x Cart.	Px.Unit.	Montant
Sucre	7.00	120	840.0
Glucose	3.80	200	760.0
Acide	0.035	2808	98.28
Ar. Orange	0.0035	4561	15.96
Ar. Framb.	0.0034	6150	20.91
Ar. Cassis	0.0034	6630	22.54
Col.Orange	0.001	7457	7.45
Col.Rouge	0.001	5457	5.46
Col.Jaune	0.001	5357	5.36
Talc	0.025	2220	55.50
Panoil	0.025	3423	85.58
Cellophane	0.400	1750	700.00
Sachets	100	2	200.00
Cartons	1	200	200.00
Colle Vinil.	0.010	500	5.00
Tot. M.P. et Emb. F.CFA			3021.54
Energie			395.00
Frais Généreaux			1875.33
Frais Comm.			250.00
Tot. couts			5541.87

On peut vendre ce type de bonbons à 6250 F.CFA le carton aux détaillants. à qui correspond un prix au public de 75 F.CFA le sachet de 100 gms.

NOTES

Les calculs ont été effectués sur la base des prix des matières premières et du matériel d'emballage qu'on considère possible d'atteindre en Niger après avoir trouvé des convenables sources de ravitaillement.

Les frais commerciaux ont été calculés 4% sur le prix de 6250 F.CFA le carton.

Parmi les matières premières, la quantité du glucose a été réduite au minimum et le sucre augmente en proportion. l'arôme au citron a été éliminé à cause de son prix. et les quantités du talc et du panoil ont été réduites à des valeurs plus raisonnables. que on atteindra avec l'expérience.

Du coté de l'emballage on a envisagé du cellophane imprimé une couleur, et remplacé le ruban autoadesif par de la colle vinilique, plus économique.

Le prix de vente au consommateur a été calculé sur la base des informations obtenues chez des commerçants de Zinder: on pense que ce prix soit suffisamment attractif pour les consommateurs.

V. LE PROCESSUS

Au moment de la mission l'unité étant inactive, l'expert ne peut rien dire sur le processus et non plus sur la préparation du personnel.

VI. LA ORGANISATION DE L'UNITE'

L'état de inactivité de l'unité n'a pas permis de constater l'efficacité de l'organisation.

L'expert se limitera à donner quelque conseil sur la documentation de la production.

A) Le fichier des matières premières.

Un fichier des matières premières a été déjà mise en place d'une façon acceptable. On recommande de signaler sur chaque fiche le stock minimum au quel il faut commander le ravitaillement.

B) Le fichier des produits finis.

N'existait pas. On recommande de le mettre en place.

C) Le rapport de Production.

Un rapport de production a été réalisé mais, à l'avis de l'expert, on mélange dans le même document la fiche des opérations individuelles qui doit être remplie par les contremaîtres et le rapport général de production que doit être compilé pour la Gérance par le Chef de production.

L'expert propose la suivant documentation pour suivre et comuniquer à la Gerance les resultat de la production du jour:

- 1) fiche de la section Cuisseur:
- 2) Fiche de la section Mélangeur et Presse;
- 3) Fiche de la section Enveloppeuses:
- 4) Fiche de la section Emballage
- 5) Fiche des consommations de fuel. energie electrique. eau.

Chaque fiche tendra l'information detaillee des operations effectuees. les poids des matieres employees et des produits obtenus dans chaque operation. seion le schema qui à été déjà realisé. Les fiches seront compilées par les contremaitres.

Les données des fiches seront somnairisees dans le rapport général du jour par le Chef de production.

Un exemple de formulaire pour le rapport du jour est attaché au present rapport.

D) Calcul de prevision des couts des produits.

Les tableaux 4, 5 et 6 sont des exemples suffisamment claires pour les calcuils de prevision des couts et aussi des quantité des ingredients necessaires pour réaliser une certaine production.

CONCLUSIONS.

La SONICO est une confiserie avec des bons équipements pour la production de bonbons dur et fourrés, de qualité comparable aux produits importés de la CEE.

Cependant l'entreprise doit operer dans des conditions tres difficiles pour la presence de produits importés de Nigeria, sur tout dans la zone plus proche a l'usine.

Néanmoins la bonne acceptation reservé à ses bonbons dans la region de Niamey, à plus que 900 km. de l'usine, c'est une indication positive des possibilite de succes de SONICO.

Pour atteindre le but, la Gerance doit créer une organisation commercial efficace, chercher toutes les sources de approvisionnement plus convenables et suivre attentivement les couts de production et les frais genereaux.

L'expert espere que les conseils contenus dans ce rapport, soient de quelque utilité à la Gerance pour devellopper sa strategie de gestion.

REMERCIEMENTS.

L'expert remercie ie C.T.P. M. B.Martignier pour l'assistance toujours cordial que a lui reservé.

Remerciemenmt à M. J.Cavalli, Representant Resident de l' O.N.U., pour ses attentions, et à M. P.Baldon, J.P.O. du PNUD, pour l'assistance recue.

Remerciements enfin, a M. Alilou, D.G. de OPEN et à M. Sadi, Gerant, et à M.D'Epeux, Directeur Technique, de SONICO.

SONICO - DEPT. PRODUCTION

RAPPORT DU JOUR

CUISSEUR	EXIST. INI.	ENTREE	CONSUM.	EXIST. FIN.	PRODUIT	
INGREDIENT	KG.	KG.	KG.	KG.	TYPE	KG.
SUCRE						
GLUCOSE						
LAIT						
MIEL						
MELANGEUR	MASSE CUIT	ACIDE	AROME	COLORANT	BONBONS PRODUITS	
	KG.	KG.	KG.	KG.	TYPE	KG.
ORANGE						
CITRON						
FRAMBOISE						
CASSIS						
PECTO						
MIEL						
LAIT						
MENTHE						
ENVELOPP.	BONB. ENVEL	PAF. PARAF.	CELLOPH.	DECHETS P.	DECHETS C.	NOTES
TYPES	KG.	KG.	KG.	KG.	TYPE	
ORANGE						
CITRON						
FRAMBOISE						
CASSIS						
PECTO						
MIEL						
LAIT						
MENTHE						
EMBALLAGE	NOMBRE DE SACHETS REMPLIS			NOMBRE DE CARTONS EMBALLEES		
TYPES	100grm	200 grm		1T. 100 grm	1T. 200 grm	
ACIDULES						
PECTO						
LAIT						
MIEL						
MENTHE						

SONICO - MAGASINS.

RAPPORT DU JOUR

MAT.PREM.	EXIST.INI	ENTREE	A LA PROD	EXIST.FIN	AUTRES MOUVEMENTS	
	KG.	KG.	KG.	KG.	TYPE	KG.
SUCRE						
GLUCOSE						
LAIT						
MIEL						

EMBALLAGE	EXIST.INI	ENTREE	A LA PROD	EXIST.FIN	AUTRES MOUVEMENTS	
TYPE	KG.	KG.	KG.	KG.	TYPE	KG.
P.PARAF.:						
ORANGE						
CITRON						
FRAMB.						
CASSIS						
CELLOPH.:						
PECTO						
MIEL						
LAIT						
MENT						

EMBALLAGE	EXIST.INI	ENTREE	A LA PROD	EXIST.FIN	AUTRES MOUVEMENTS	
TYPE	KG.	KG.	KG.	KG.	TYPE	KG.
SACHETS:						
100 grm						
200 "						
RUBAN						
COLLE						

