

## Gérant(e) d'une boutique Paulo

Vous êtes gérant(e) de la boutique **Paulo** du centre commercial *Miracle World*. La compagnie Paulo est une **multinationale** du vêtement, c'est pourquoi vous recevez depuis plusieurs années des vêtements fabriqués dans différents pays du globe: Mexique, Taïwan, Bangladesh, Inde... En effet, Paulo donne en sous-traitance la fabrication de ses vêtements à des contractants, propriétaires d'usines pour la plupart implantées dans des **zones franches** de pays en développement.

Les pantalons Paulo Jeans, que vous vendez régulièrement, étaient jusqu'à maintenant fabriqués dans une **maquila** à Nuevo Laredo au Mexique. Vous avez surpris une discussion entre votre patron et son supérieur et avez cru comprendre que la fabrication de ce modèle sera délocalisée au Sri Lanka, occasionnant une réduction significative des coûts de production.

SALUT! JE SUIS  
LE GÉANT... EUH,  
LE GÉRANT 



Alors qu'au Mexique le taux horaire moyen des travailleurs des zones franches est d'environ 0,75\$ canadien, au Sri Lanka, il est de 0,60\$ canadien.

On en profite pour apporter une légère modification au modèle du pantalon le rendant plus «tendance». Il faut donc liquider le stock de Paulo Jeans avant l'arrivée des nouveaux modèles. C'est pourquoi les pantalons Paulo Jeans bénéficient d'une réduction de 30% sur le prix indiqué.

Étant donné votre poste de gérant(e), vous devez vous assurer que les 70 paires de Paulo Jeans que vous avez en stock s'écoulent d'ici une semaine.

### VOUS POUVEZ CONSULTER LES FICHES SUIVANTES :

- Firmes multinationales (2)
- Mondialisation (3)
- Zone franche (5)
- «Ateliers de misère» (6)
- Mexique (10)



#### VOTRE OBJECTIF :

Écouler les 70 pantalons Paulo Jeans en stock. Il vous faut vendre une moyenne de 10 jeans par jour pour atteindre votre objectif.

#### VOS CONTRAINTES :

Les prix ne sont pas négociables et c'est la saison creuse ! La réduction de 30% sur les Paulo Jeans offrent cependant un prix concurrentiel.

#### Prix de vente d'un pantalon Paulo Jeans :

120\$ - 30% = 84\$

Prix de vente d'un t-shirt : 20\$