



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Campagne 2009

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

100 1000 pts

GESTION ADMINISTRATIVE, COMPTABLE ET COMMERCIALE

Session 2009

nouveau corrigé

ROUTIN

BARÈME

<i>Introduction et conclusion, forme générale</i>	10 points
---	------------------

Introduction	Introduction indigente Présentation de l'entreprise et d'une simple liste des travaux Introduction plus brillante (classement des travaux, par exemple, selon le référentiel de certification)	1 pt 2 pts 3 ou 4 pts	4 points
Conclusion	Si elle existe Si elle montre une ouverture, une réflexion	1 pt 2 pts	2 points
Forme	Présentation des dossiers (soin de la copie) Orthographe et syntaxe (+ 10 fautes = 0 ; 4 à 9 fautes = 1 ; 0 à 3 fautes = 2 ou 3)	2 pts 2 pts	4 points

<i>Dossier 1- Lancement d'un nouveau produit</i>	30 points
--	------------------

1.1 Planning d'ordonnement	Forme - Titre : lancement du produit (pas seulement planning) - Axe des semaines (ou indication du cumul des semaines si PERT) - Liste des tâches (dans le planning ou à part) - Matérialisation des services Fond - "Mise au point de l'étiquette" : entre A et K - Tâches bien ordonnées selon contraintes du sujet (1 pt par tâche) - Étalement dans le temps entre 23 et 26 semaines incluses (<i>accepter un débordement en janvier</i>)	0,5 pt 1 pt 2 pts 0,5 pt 1 pt 8 pts 2 pts	15 points
1.2 Argumentaire	Forme - Structuré en caractéristiques et avantages (tableau non exigé) - Titre : argumentaire + produit Fond - Caractéristiques de l'entreprise - Sans sucre - Sans aspartame - Fibre et ingrédients - Utilisation de Nutriose - Nombreux parfums	1 pt 1 pt 1 pt 1 pt 1 pt 2 pts 2 pts 1 pt	10 points

1.3 Lettre de convocation	Forme : - 0,5 par oubli - Émetteur (adresse non exigée) - Destinataire (avec champs de fusion) - Date et lieu (accepter toute date avant septembre) - Objet : convocation - Titre de civilité - Salutations (pas nécessairement une formule de politesse) - Signature (nom et fonction, Mr Dubois ou Mr Clochet)	2 pts	5 points
	Fond - Objet du stage - Dates - Horaire - Organisme de formation - Lieu du stage - Prise en charge de la restauration	0,5 pt 0,5 pt 0,5 pt 0,5 pt 0,5 pt 0,5 pt	
	Malus : - 1 si indication du coût de la formation Bonus : + 0,5 si indication de l'intérêt de la formation		

Dossier 2 – Projet d'investissement	35 points
--	------------------

2.1. SIG et Capacité d'autofinancement	- Marge commerciale - Production de l'exercice - Valeur ajoutée - EBE - Résultat d'exploitation - Résultat courant avant impôts - Résultat exceptionnel - Résultat de l'exercice - Plus ou moins values de cession <i>Ne pas pénaliser deux fois une erreur : refaire les calculs</i>	1 pt 1 pt 1 pt 1 pt 1 pt 1 pt 1 pt 1 pt 1 pt	17 points
	CAF 2008 justifiée : - À partir de l'E.B.E : 1 point par élément <i>ou</i> - À partir du résultat : 1 point par élément sauf PCEAC 0,5 pt et VCEAC 0,5 pt) <i>NB : Bonus de 1 pt si présentation de la CAF des 2 manières avec le même résultat (même faux)</i>	8 pts	
2.2 Structure financière du bilan	Analyse du bilan : - Fonds de Roulement Net Global : - BFR (détails BFR d'exploitation et hors exploitation non exigé) : - Trésorerie <i>NB : Bonus de 1 pt si distinction juste entre BFRE et BFRHE)</i>	2 pt 2 pt 2 pt	6 points

2.3 Rapport	Forme		
	- 6 éléments (émetteur, destinataire, date, objet, titre et signature) :		2 pts
	- 0,5 pt par élément manquant		
	Fond		
	- Introduction		1 pt
	- Analyse globale du résultat de l'exercice		1 pt
	- Analyse du compte de résultat (cf. tableau comparatif SIG 2007/2008) sur 6 éléments significatifs (Attention à la cohérence avec leurs calculs) avec justificatifs et indication dans la copie de la variation à la baisse (tableau non exigé) :		
	- marge commerciale,		0,5 pt
	- production,		0,5 pt
	- VA,		0,5 pt
	- EBE,		0,5 pt
	- résultat d'exploitation,		0,5 pt
	- résultat courant avant impôts		0,5 pt
	- CAF		0,5 pt
Analyse du bilan :			
- Situation saine car actifs stables financés par ressources stables		1 pt	
- BFR couvert par le FRNG		1 pt	
- Trésorerie globalement positive		0,5 pt	
Conclusion (décision sur l'emprunt) :			
L'investissement peut être envisagé car			
- Indicateurs de gestion tous à la baisse : élargir la gamme		0,5 pt	
- Recours à l'emprunt envisageable car trésorerie restante supérieure aux 30 000 € à déboursier ou (autre raisonnement) :		1 pt	
CAF suffisante pour permettre cette sortie de trésorerie			
- Endettement « acceptable »		0,5 pt	
			12 points

Dossier 3 – Obtention du signe "Excellence du goût 2010"	25 points
---	------------------

3.1. Note de synthèse	Forme		
	- Émetteur		0,5 pt
	- Destinataire		0,5 pt
	- Date		0,5 pt
	- Objet (éventuellement intégré dans le titre)		0,5 pt
	- Titre : nom du document (note)		0,5 pt
	- Plan apparents		0,5 pt
	Fond		1 pt
	- Rappel de la demande		1 pt
	- Annonce du plan		1 pt
	- Avantages (1 point par élément)		6 pts
	- Inconvénients (1 point par élément)		3 pts
	- Prise de congé		0,5 pt
			15 points

3.2. Nombre optimal de commandes	Nombre optimal de commandes		10 points
	Calcul des consommations 2009 (total = 170 300)	0,5 pt	
	Calcul des consommations 2010 (170 300 x 1,10)	1 pt	
	Calcul du nombre de commandes 2010	1 pt	
	Commentaire	0,5 pt	
	Quantités fixes à commander	1 pt	
	Calendrier des approvisionnements		
	Consommation mensuelle (ou hors tableau)	1 pt	
	Stock initial de janvier (500 bidons)	0,5 pt	
	Stock initial de février à juin (sans distinction avec ou sans livraison)	1 pt	
	Décision déclenchement commande cohérente	1 pt	
	Cohérence des quantités livrées (quantité fixe calculée)	0,5 pt	
	Stock final	1 pt	
	Cohérence date de livraison	0,5 pt	
Cohérence date de commande	0,5 pt		
<i>Remarque : si tableau incomplet (au moins 3 mois), mais le candidat a compris le processus de déclenchement de la commande accorder 3/6 points).</i>			

**BTS ASSISTANT DE GESTION DE PME-PMI
GESTION ADMINISTRATIVE COMPTABLE ET COMMERCIALE**

Session 2009

ROUTIN

CORRIGÉ

INTRODUCTION ET CONCLUSION

10 points

L'INTRODUCTION	
CE PEUT ÊTRE	CE N'EST PAS
<p>1 - Une rédaction situant l'entreprise, son domaine d'activité, ses choix stratégiques.</p> <p>2 - Une présentation des missions de l'assistant dans le cadre du cas, selon une problématique choisie par le candidat (mais pas simplement dans l'ordre du sujet), qui peut être par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none">- la stratégie de l'entreprise ou- le référentiel de certification de l'assistant de gestion PME PMI.	<p>1 - La liste des différents dossiers à réaliser et /ou des questions.</p> <p>2 - La paraphrase de la présentation de l'entreprise.</p> <p>3 - La description générale d'un poste d'assistant de gestion PME PMI.</p> <p>4 - Une introduction sans lien avec le cas proposé.</p>

À titre d'exemple, on pourra trouver les éléments suivants dans l'introduction.

Routin est une SA située à CHAMBÉRY (73). Son président est Monsieur Jean Clochet. Elle appartient au secteur de l'agro-alimentaire. Son activité principale est la fabrication de sirops alimentaires qu'elle vend dans l'Europe entière.

Créée en 1883, cette entreprise familiale a su se hisser aux premières places européennes en termes de production, de chiffre d'affaires et d'exportation.

Routin a le souci d'asseoir sa compétitivité au niveau national et international ; qualité et innovation sont les deux axes qu'elle privilégie dans la conduite de sa stratégie de croissance interne.

Elle tient à poursuivre son développement en alliant modernité et respect des valeurs ancestrales.

Recruté(e) comme assistant(e) de gestion, il m'a été confié différentes missions qui sont les suivantes :

➤ **Des missions d'assistance**

- Réaliser des calculs financiers et conseiller sur l'opportunité d'investir pour fabriquer un nouveau produit.
- Préparer l'argumentaire de vente qui servira de base aux commerciaux pour présenter les nouveautés de Routin sur le Forum destiné aux professionnels de l'alimentaire.
- Concevoir un document montrant les avantages et inconvénients de la participation au concours de l'excellence du goût et envisager de présenter les dernières nouveautés.

➤ **Des missions d'organisation**

- Prévoir l'ordonnancement des tâches nécessaire au lancement du nouveau produit « Fruiss sans sucre »
- Mettre en place un nouveau calendrier d'approvisionnement pour faire face à une augmentation des ventes résultant de l'éventuelle obtention du signe "Excellence du goût".

LA CONCLUSION	
CE PEUT ÊTRE	CE N'EST PAS
<p>1 - Une estimation sur la pérennité de l'entreprise et sa stratégie de croissance :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Routin peut poursuivre sa stratégie de croissance interne en diversifiant les sources de financement de ses investissements. Elle pourrait envisager une augmentation de capital pour alléger ses charges financières (remboursements d'emprunts ?) et compenser en partie la baisse de sa capacité d'autofinancement. ➤ On peut également envisager une utilisation du signe "Excellence du goût" sur l'ensemble des produits exportés. <p>2 - Une ouverture vers d'autres travaux liés aux missions confiées dans le cas :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Suite du dossier 1 : évaluation de l'impact de la formation au logiciel de GRC sur la qualité du travail des commerciaux ; mesurer le succès du nouveau produit sorti au 1^{er} trimestre 2010 (comparaison CA prévu/CA réalisé). ➤ Suite du dossier 2 : mise en place et suivi du projet d'investissement, étude de la rentabilité sur investissement. ➤ Suite du dossier 3 : évaluation des retombées de la participation à la manifestation « Excellence du goût » 	<p>1 - Une définition générale du rôle de l'assistant.</p> <p>2 - Un rappel de la liste des missions réalisées dans le cas.</p> <p>3 - L'expression d'une autosatisfaction pour avoir correctement accompli les missions grâce à sa polyvalence.</p> <p>4 - Une conclusion sans lien avec le cas proposé.</p>

1.1 Planning d'ordonnancement des tâches

Il est demandé de réaliser un planning d'ordonnancement des tâches ; ce travail nécessite trois étapes intermédiaires qui ne seront pas demandées aux étudiants ; la vérification de l'enchaînement des tâches pourra se faire directement à partir du planning.

Liste des tâches

Désignation de la tâche	Code tâche	Durée en semaines
<u>Service commercial</u>		
Définition de la stratégie de lancement (fixation du prix et des moyens de communication). Ne peut être réalisée qu'à partir de l'estimation du projet.	A	2
Mise au point de l'étiquette du produit.	B	2
Test des échantillons du produit auprès d'un panel de consommateurs.	C	2
Vente de produits fabriqués en quantité limitée sur un marché-test.	D	6
Constitution de stocks de produits fabriqués auprès des distributeurs et programmation de la campagne de publicité.	E	1
<u>Service de conception</u>		
Mise au point technique du produit.	F	4
Détermination des conditions de fabrication : installation des machines et formation du personnel. Après la mise au point technique du produit.	G	3
<u>Service financier</u>		
Estimation du projet (coût et financement) à partir de la mise au point technique du produit.	H	1
Chiffrage définitif du coût du projet et de son financement après les résultats de la définition de la stratégie de lancement et du test du produit et de son conditionnement.	I	2
<u>Service de production</u>		
Une fois le coût estimé et les machines installées, fabrication des échantillons qui serviront à tester le produit.	J	1
Fabrication en quantité limitée destinée à être vendue sur un marché test. Elle sera décidée en fonction des résultats du chiffrage définitif du coût par le service financier.	K	2
Production en série : elle sera décidée au vu des résultats de la commercialisation du produit sur le marché test.	L	2

TABLEAU D'ANTÉRIORITÉ

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
H		J	K, C	L		F	F	ABC	H G	I	D

TABLEAU CHRONOLOGIQUE DES TÂCHES





1	2	3	4	5	6	7	8	9
BF	GH	JA	C	I	K	D	L	E

Temps total nécessaire : 23 semaines

Commencer les opérations la semaine 30 de juillet 2009 pour finir fin décembre (semaine 53) et prévoir ainsi le lancement définitif au premier trimestre 2010.

PLANNING D'ORDONNANCEMENT DES TÂCHES Lancement du produit FRUISS sans sucre

	JUILLET		AOÛT				SEPTEMBRE				OCTOBRE				NOVEMBRE	
	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43		44
Mise au point technique																
Conditions de fabrication																
Mise au point de l'étiquette																
Estimation du coût					H											
Stratégie de lancement																
Fabrication d'échantillons																
Test du produit sur panel																
Chiffrage définitif du projet																
Fabrication de pré-série																
Vente sur le marché test																
Production en série																
Stocks distributeurs et pub																

	Service de conception
	Service financier
	Service commercial
	Service de production

1.2 Argumentaire pour les commerciaux au salon

Argumentaire de vente pour le produit FRUISS SANS SUCRE

Caractéristiques	Critères	Avantages	Preuves
Notoriété de l'entreprise Image de l'entreprise		Attire la clientèle chez les distributeurs	
Sans sucre	Santé Tendance actuelle (Orgueil + Argent)	Produit intéressant d'un point de vue diététique et santé Indice glycémique faible : Consommable par les personnes atteintes de diabète Permet d'élargir la gamme de produits proposés par le distributeur	Composition indiquée sur le produit Analyse d'experts
Sans aspartame	idem	Pas d'ajout de sucre synthétique : produit à caractère plus naturel	Composition indiquée sur le produit
Sucre remplacé par des fibres et des ingrédients naturels	Santé Sécurité (ingrédients naturels)	Ingrédients naturels, meilleurs pour la santé, fait ressortir les saveurs Moins calorique que les sodas Ne provoque pas de surpoids Ne provoque pas de caries	Faire goûter le produit Analyse énergétique sur le produit
Utilisation du Nutriose®	Nouveauté Confort Sécurité (experts)	Diffusion progressive de l'énergie dans l'organisme et non très rapidement comme le sucre : intéressant pour les sportifs qui ont besoin d'énergie en cas d'effort long Caractère innovant du produit : image positive pour le distributeur et possibilité d'attirer de nouveaux clients.	Analyse des effets du Nutriose® par des experts
Nombreux parfums	Sécurité (pour tous les acheteurs potentiels) Confort (choix)	Permet de satisfaire un maximum de goûts Meilleure satisfaction des besoins des clients du distributeur	Montrer les différents bidons

Le type d'argumentaire (CAP, SONCAS) n'est pas exigé. Une présentation structurée est cependant indispensable.

Seuls les caractéristiques et les avantages sont exigés.

1.3 Lettre de convocation

ROUTIN SA
BP 9428
73094 Chambéry Cedex 9

« TITRE » « NOM » « PRÉNOM »
« ADRESSE »
« CP » « VILLE »

Chambéry,
Le

Objet : Convocation

« TITRE »,

Nous vous invitons à participer au stage :

Manipulation du logiciel GRC

qui se déroulera du **16 septembre 2009** à 9 heures au **18 septembre 2009** à 17 heures.

Ce stage sera assuré par FORMA PRO et se déroulera dans les locaux de l'organisme au **10, avenue de la HOUILLE BLANCHE 73000 CHAMBÉRY, Salle OCTAVE.**

La restauration sera prise en charge par l'organisme de formation.

Meilleures salutations.

Le directeur commercial,

J. DUBOIS

ou

Le PDG,

Jean CLOCHET

2.1 Calcul des soldes intermédiaires de gestion 2008 et de la capacité d'autofinancement

Tableau des soldes intermédiaires de gestion 2008

	Montant	
Ventes de marchandises	104 283	
- Coût d'achat des marchandises	88 116	(1)
Marge commerciale	16 167	
Production vendue	5 189 451	
+ Production stockée	35 048	
+ Production immobilisée	0	
- Déstockage de production	0	
Production de l'exercice	5 224 499	
Marge commerciale + production de l'exercice	5 240 666	
- Consommation de l'exercice en provenance des tiers	4 310 164	(2)
Valeur ajoutée	930 502	
+ Subventions d'exploitation	0	
- Impôts, taxes et versements assimilés	138 484	
- Charges de personnel	541 972	(3)
Excédent brut d'exploitation	250 046	
+ Reprises sur charges et transfert de charges	59 199	
+ Autres produits	6 791	
- Dotations aux amortissements et aux provisions	179 605	(4)
- Autres charges	15 287	
Résultat d'exploitation	121 144	
+ Quotes-parts de résultats sur opérations en commun	0	
- Quotes-parts de résultats sur opérations en commun	0	
+ Produits financiers	8 742	
- Charges financières	35 475	
Résultat courant avant impôts	94 411	
+ produits exceptionnels	44 573	
- Charges exceptionnelles	25 225	
Résultat exceptionnel	19 348	
- Participation des salariés	7 437	
- Impôt sur les bénéfices	35 314	
Résultat de l'exercice	71 008	
Produit des cessions d'éléments d'actif	529	
- Valeur comptable des éléments cédés	254	
Plus et moins values sur cessions d'éléments d'actif	275	

(1) 107 021 – 18 905

(2) 3 388 534 – 13 140 + 934 770

(3) 3 770 59 + 164 913

(4) 117 983 + 61 622

Capacité d'autofinancement 2008

Calcul à partir de l'Excédent Brut d'Exploitation	Montant	
Excédent Brut d'Exploitation	250 046	
+ Transfert de charges d'exploitation		
+ Autres produits de gestion courante	6 791	
- Autres charges de gestion courante	15 287	
+ Q-P des produits du résultat sur opérations courantes		
- Q-P des produits du résultat sur opérations courantes		
+ Produits financiers hors reprises	2 055	(1)
+ Transfert de charges financières		
- Charges financières hors dotations	30 446	(2)
+ Produits exceptionnels hors reprises	36 382	(3)
+ Transfert de charges exceptionnelles		
- Charges exceptionnelles hors dotations	-21 844	(4)
- Participation des salariés	-7 437	
- Impôt sur les bénéfices	-35 314	
Capacité d'autofinancement	184 946	

OU

Calcul à partir du résultat net	Montant
Résultat net	71 008
Exploitation	
+ Dotations aux amortissement et prov. sur immobilisations	117 983
+ Dotations aux amortissement et prov. sur actif circulant	61 622
+ Dotations aux amortissement et prov. pour risques et charges	
+ Dotations aux amortissement et prov. des charges à répartir	
- Reprises sur amortissements et provisions	-59 199
Financier	
+ Dotations aux amortissements et provisions	5 029
- Reprises sur amortissements et provisions	-6 687
Exceptionnel	
+ Dotations aux amortissements et aux provisions	3 127
- Reprises sur amortissements et provisions	-7 662
- Produit des cessions d'éléments d'actif	-529
+ Valeur comptable des éléments d'actif cédés	254
- Q.P des subventions d'investissements virés au résultat	
Capacité d'autofinancement	184 946

(1) 8 742 – 6 687

(2) 35 475 – 5 029

(3) 44 573 – 7 662 - 529

(4) 25 225 – 3 127 - 254

2.2 Étude de la structure financière

Le sujet ne demande pas explicitement de distinguer le BFRE et le BFRHE.

Analyse du bilan

Fonds de roulement net global = Passif stable - Actif stable

$$\begin{aligned} &= 2\,037\,085 - 1\,519\,525 \\ &= 517\,560 \end{aligned}$$

Besoin en fonds de roulement d'exploitation

$$\begin{aligned} &= \text{Actif d'exploitation} - \text{Passif d'exploitation} \\ &= 1\,281\,652 - 1\,009\,915 \\ &= 271\,737 \end{aligned}$$

Besoin en fonds de roulement hors exploitation

$$\begin{aligned} &= \text{Actif hors exploitation} - \text{Passif hors exploitation} \\ &= 286\,474 - 91\,621 \\ &= 194\,853 \end{aligned}$$

Besoin en fonds de roulement global

$$\begin{aligned} &= \text{BFR exploitation} + \text{BFR hors exploitation} \\ &= 271\,737 + 194\,853 \\ &= 466\,590 \end{aligned}$$

Trésorerie

$$\begin{aligned} &= \text{trésorerie active} - \text{trésorerie passive} \\ &= 115\,574 - 64\,604 \\ &= 50\,970 \end{aligned}$$

Ou

$$\begin{aligned} &= \text{Fonds de roulement} - \text{Besoin en fonds de roulement} \\ &= 517\,560 - 466\,590 \\ &= 50\,970 \end{aligned}$$

2.3 Rapport

Émetteur : Assistant de gestion

Destinataire : Mme GRANGEAT

Date : Date de l'examen

Objet : Diagnostic de la situation financière

PJ (Tableau qui peut être aussi présenté dans le rapport lui-même) : Tableau de variation des soldes intermédiaires de gestion et de la capacité d'autofinancement entre 2007 et 2008.

RAPPORT

Introduction

Vous m'avez demandé(e) d'établir le diagnostic de la situation financière de notre entreprise dans le cadre d'une modification d'une ligne de production qui permettrait d'intégrer la fabrication d'un nouveau produit.

Vous trouverez successivement une analyse des soldes intermédiaires de gestion puis celle du bilan.

I - Analyse du compte de résultat

A la lecture du tableau joint, on constate globalement une baisse de 21% du résultat de l'exercice entre 2007 et 2008 ; celle-ci résulte de différents facteurs :

- La marge commerciale connaît une forte augmentation (159 %) mais non significative.
- La production de l'exercice a diminué de 6,78%.
- L'EBE enregistre une baisse de 25,68%.
- Le résultat d'exploitation, qui reste néanmoins positif, connaît une baisse (44,75%).
- La forte augmentation des charges financières (24,02%) est un point d'inquiétude.
- La capacité d'autofinancement connaît une baisse de 17,44% entre 2007 et 2008 mais reste suffisante pour les investissements prévus.

II - Analyse du bilan

Le Fonds de Roulement Net Global : la situation 2008 semble saine avec des actifs stables largement financés par les ressources stables.

Le Besoin en Fonds de Roulement : il est couvert par les ressources stables.

La trésorerie de l'entreprise reste globalement positive.

Conclusion

Pertinence de l'investissement : les indicateurs de gestion sont tous à la baisse : il semble donc opportun d'élargir la gamme

Faisabilité du projet : d'une part, le recours à l'emprunt est envisageable car la trésorerie restante est supérieure aux 30 000 € à déboursier et d'autre part, la CAF dégagée en 2008 est suffisante pour permettre la poursuite du projet. De surcroît, l'endettement paraît « acceptable ».

L'ASSISTANT DE GESTION

TABLEAUX DE VARIATION 2008/2007

Soldes intermédiaires de gestion. Comparatif 2007-2008

(NB : les données de ce tableau pouvaient être intégrées dans le rapport)

Soldes Intermédiaires de Gestion	2007	2008	Variation en %
Marge commerciale	(27 176)	16 167	159,49
Production de l'exercice	5 604 534	5 224 499	- 6,78
Valeur ajoutée	962 441	930 502	- 3,32
Excédent brut d'exploitation	3 36 468	250 046	- 25,68
Résultat d'exploitation	2 19 262	121 144	- 44,75
Résultat courant avant impôt	2 02 137	94 411	-53,29
Résultat de l'exercice	90 019	71 008	-21,12

Évolution de la Capacité d'autofinancement

	2007	2008	Variation en %
Capacité d'autofinancement	224 024	184 946	-17,44

3.1 "Excellence du goût" : note sur les avantages et inconvénients

EN TÊTE

Émetteur : Assistant de gestion

Destinataire : Directeur commercial

Date :

Objet : Participation à la manifestation « Excellence du goût 2010 »

Sources : SAS Tovadia (offre, extraits d'enquête et extraits du règlement)

NOTE

Introduction

Pour répondre à votre demande, j'ai procédé à l'étude de la documentation du signe « Excellence du goût 2010 ».

Annonce du plan

Développement

AVANTAGES

- ❖ Valorisation d'un produit auprès des consommateurs
- ❖ Augmentation des ventes du produit
- ❖ Référencement plus facile auprès des distributeurs
- ❖ Amélioration de l'image de marque en termes de qualité de l'entreprise
- ❖ Obtention d'un avantage concurrentiel
- ❖ Permet de bénéficier d'une communication collective assurée par l'entreprise TOVADIA

INCONVÉNIENTS

- ❖ Obtention du label conditionnée par la note attribuée
- ❖ Coût élevé
- ❖ Utilisation du signe limitée dans le temps

Congé

3.2 Calendrier d'approvisionnement en bidons année 2010

Consommation de bidons de la gamme FRUISS Année 2010

Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Total
13750	15070	12210	11770	13530	16500	22000	27500	16500	11000	12100	15400	187330

$$N = \sqrt{\frac{C * Td}{2 * Cp}}$$

N = 8,18 (soit 8 commandes)

N = Nombre optimal de commandes

C = consommation annuelle

Td = taux de détention

Cp = coût de passation d'une commande

Calendrier d'approvisionnement en bidons FRUISS 2010

Quantité fixe commandée : $187330/8 = 23416,25$ (arrondir à 23 416 bidons)

	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin
Consommation	13750	15070	12210	11770	13530	16500
Stock initial sans livraison	500	10166	18512	6302	17948	4418
Stock initial avec livraison	23916	33582		29718		27834
Stock final	10166	18512	6302	17948	4418	11334
Quantité livrée	23416	23416		23416		23416
Date livraison	01/01/10	01/02		01/04		01/06
Date commande	15/12/09	15/01		15/03		15/05

ANNEXE (non notée)

Vérification avec le tableau du coût total d'approvisionnement :

Nombre de commandes	7	8	9
Cd (187 330*0,15) / (2 * N)	2 007,11	1 756,22	1 561,08
Cp (210 * N)	1 470,00	1 680,00	1 890,00
Coût total	3 477,11	3 436,22	3 451,08

Le nombre optimum de commandes pour l'année 2010 est de
8 commandes

FEUILLE DE NOTATION

N° du CANDIDAT :		NOM DES CORRECTEURS :		
		Note d'un des 2 correcteurs	Note harmonisée	
DOSSIER 1	PLANNING D'ORDONNANCEMENT			15
	ARGUMENTAIRE DE VENTE			10
	LETTRE DE CONVOCATION			5
DOSSIER 2	SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT			17
	FR, BFR, TRÉSORERIE			6
	RAPPORT			12
DOSSIER 3	NOTE DE SYNTHÈSE			15
	NOMBRE OPTIMAL DE COMMANDES CALENDRIER D'APPROVISIONNEMENT			10
INTRODUCTION - CONCLUSION - FORME				10
TOTAL A				100
TOTAL SUR 20 points (A/5) (arrondi au ½ point supérieur)				20

GRILLE D'EVALUATION DE L'EPREUVE E5 - BTS AG PME PMI - CAS ROUTIER

DOSSIER 3 : OBTENTION DU SIGNE « excellence du goût 2010 » (25 pts)

3.1 Note de synthèse	15 pts	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Forme :</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td>émetteur</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> <tr> <td>destinataire</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> <tr> <td>date</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> <tr> <td>objet</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> <tr> <td>titre</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> <tr> <td>plan apparent</td> <td style="text-align: right;">1</td> </tr> <tr> <td>Fond :</td> <td></td> </tr> <tr> <td>rappel de la demande</td> <td style="text-align: right;">1</td> </tr> <tr> <td>annonce du plan</td> <td style="text-align: right;">1</td> </tr> <tr> <td>avantages (1 pt par élément)</td> <td style="text-align: right;">6</td> </tr> <tr> <td>inconvenients (1 pt par élément)</td> <td style="text-align: right;">3</td> </tr> <tr> <td>prise de congé</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> </table>	Forme :		émetteur	0,5	destinataire	0,5	date	0,5	objet	0,5	titre	0,5	plan apparent	1	Fond :		rappel de la demande	1	annonce du plan	1	avantages (1 pt par élément)	6	inconvenients (1 pt par élément)	3	prise de congé	0,5					
Forme :																																	
émetteur	0,5																																
destinataire	0,5																																
date	0,5																																
objet	0,5																																
titre	0,5																																
plan apparent	1																																
Fond :																																	
rappel de la demande	1																																
annonce du plan	1																																
avantages (1 pt par élément)	6																																
inconvenients (1 pt par élément)	3																																
prise de congé	0,5																																
3.2 Nombre optimal de commandes	10 pts	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td>Calcul des consommations 2009</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> <tr> <td>Calcul des consommations 2010</td> <td style="text-align: right;">1</td> </tr> <tr> <td>Calcul du nombre de commandes 2010</td> <td style="text-align: right;">1</td> </tr> <tr> <td>Interprétation du résultat (8 ou 9)</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> <tr> <td>Quantités fixes à commander</td> <td style="text-align: right;">1</td> </tr> <tr> <td>Tableau :</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Consommation mensuelle (ou hors tableau)</td> <td style="text-align: right;">1</td> </tr> <tr> <td>Stock initial de janvier (500)</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> <tr> <td>Stock initial de février à juin (sans distinction avec ou sans livraison)</td> <td style="text-align: right;">1</td> </tr> <tr> <td>Décision cohérente de commande</td> <td style="text-align: right;">1</td> </tr> <tr> <td>Cohérence des quantités livrées</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> <tr> <td>Stock final</td> <td style="text-align: right;">1</td> </tr> <tr> <td>Cohérence date de livraison</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> <tr> <td>Cohérence date de commande</td> <td style="text-align: right;">0,5</td> </tr> </table> <p><i>Remarque : si tableau incomplet mais processus de déclenchement de commande compris : 3/6</i></p>			Calcul des consommations 2009	0,5	Calcul des consommations 2010	1	Calcul du nombre de commandes 2010	1	Interprétation du résultat (8 ou 9)	0,5	Quantités fixes à commander	1	Tableau :		Consommation mensuelle (ou hors tableau)	1	Stock initial de janvier (500)	0,5	Stock initial de février à juin (sans distinction avec ou sans livraison)	1	Décision cohérente de commande	1	Cohérence des quantités livrées	0,5	Stock final	1	Cohérence date de livraison	0,5	Cohérence date de commande	0,5	
Calcul des consommations 2009	0,5																																
Calcul des consommations 2010	1																																
Calcul du nombre de commandes 2010	1																																
Interprétation du résultat (8 ou 9)	0,5																																
Quantités fixes à commander	1																																
Tableau :																																	
Consommation mensuelle (ou hors tableau)	1																																
Stock initial de janvier (500)	0,5																																
Stock initial de février à juin (sans distinction avec ou sans livraison)	1																																
Décision cohérente de commande	1																																
Cohérence des quantités livrées	0,5																																
Stock final	1																																
Cohérence date de livraison	0,5																																
Cohérence date de commande	0,5																																
TOTAL DU DOSSIER 3		25																															