

GESTION ADMINISTRATIVE, COMPTABLE ET COMMERCIALE

Session 2001

TOUT PRODUIT DE SERRE ET DE BÂTIMENT

CORRIGÉ

Introduction et conclusion, forme générale

Pour l'introduction et la conclusion, tout plan peut être admis dès lors que le candidat fait preuve d'un réel esprit d'analyse et de synthèse.

L'INTRODUCTION	
<i>CE PEUT ÊTRE</i>	<i>CE N'EST PAS</i>
<p>1 – Une rédaction situant l'entreprise, son domaine d'activité, ses choix stratégiques (diversification de la clientèle et diversification de produits par le lancement d'un nouveau produit).</p> <p>2 – Une présentation du cadre des missions et de leur logique par rapport à la stratégie de l'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none">- des missions d'assistance liées à la stratégie de diversification de produits :<ul style="list-style-type: none">. lancement de la serre de jardin → actions de communication (publicité, présence sur internet) correspondant au dossier 1.. réaménagement des locaux pour prévoir l'accueil de la nouvelle clientèle → étude d'implantation correspondant au dossier 2.. croissance prévisible de l'activité → étude de la situation financière de l'entreprise en vue d'investissements correspondant au dossier 3. <p>Chacune de ces missions peut être envisagée sous l'angle de l'aide à la décision.</p>	<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>

LA CONCLUSION	
<i>CE PEUT ÊTRE</i>	<i>CE N'EST PAS</i>
<p>1 – Une ouverture vers d'autres travaux liés aux missions confiées dans le cas :</p> <p>. suite du dossier 1 : réalisation des autres pages Internet (page accueil, page produits, page serres de jardin...) sur papier dans un premier temps, puis dans un second temps, à l'aide du logiciel Frontpage par exemple ; création d'un prospectus publicitaire à distribuer dans les boîtes aux lettres.</p> <p>. suite du dossier 2 : réflexion sur l'aménagement des armoires et divers rangements de dossiers ; participation physique au déménagement, contact avec les fournisseurs pour les devis.</p> <p>. suite du dossier 3 : calculs de ratios complémentaires pour affiner l'analyse financière.</p> <p>2 – Une estimation sur la pérennité de l'entreprise et sa stratégie de croissance.</p> <p>3 – Un jugement sur la pertinence des choix stratégiques de l'entreprise.</p> <p>4 – Une auto-évaluation du candidat quant aux différentes missions effectuées (difficultés rencontrées, missions spécialement appréciées...)</p>	<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>

Dossier 1 – Lancement d'une serre de jardin

➤ **Création de l'encart publicitaire :**

On exige du candidat qu'il présente effectivement un encart (et non pas une plaquette, affiche...).

Respect des consignes :

- 4 couleurs (explicites ou signalées)
- format A5 (réel ou signalé)

Mise en forme d'esprit commercial :

- identification du produit par :
 - une photo ou un dessin
 - le nom générique du produit « serres de jardin »
- identification de l'entreprise par :
 - sa raison sociale et ses coordonnées « classiques » (adresse, téléphone...)
 - ses coordonnées Internet (mél et/ou site)
 - son logo
- mise en page adaptée à celle d'un encart publicitaire :
 - esthétique, lisibilité (pas de surcharge), attractivité

Contenu du message publicitaire :

- slogan : existant et pertinent
- arguments commerciaux : énoncer plusieurs qualités du produit (solide, modulable, nécessitant peu d'entretien, avec écran d'ombrage...)

➤ Étude comparative des différentes publications

Les résultats sont présentés dans un tableau synthétique. Le détail de certains calculs peut apparaître en annexe.

Voir le tableau page suivante.

Conclusion du tableau

Accepter toute proposition logique en fonction des calculs choisis à condition que :

- le choix soit justifié par plusieurs éléments (coût, lectorat,...)
- la proposition tienne compte des contraintes budgétaires (maximum 50 000 F HT ou TTC)

Valoriser ceux qui évoquent les informations manquantes à rechercher pour affiner le choix (profil de la cible, nombre de lecteurs moyens de Jardin Familial de France...).

Accepter le choix d'une seule revue ou d'une combinaison de revues (pour profiter du budget).

➤ Message électronique : accusé de réception

De : info@tpsb-angers.com <info@tpsb-angers.com>

A : albert.durand@wanadoo.fr <albert.durand@wanadoo.fr>

Date : date de l'examen

Objet : **Votre demande d'informations**

Nous vous remercions de nous avoir contactés pour obtenir des informations sur notre gamme de serres de jardin.

Nous vous faisons parvenir une réponse personnalisée par courrier, sous quelques jours.

Nous espérons vous compter prochainement parmi nos clients et restons à votre disposition.

Cordialement,

X

Assistant de gestion de PME-PMI.

Comparaison des différentes publications.

Eléments de comparaison		Jardin Familial de France				Lien Horticole		<i><u>La Vie du Rail</u></i>			
COÛT	Prix unitaire HT	6 000				6 250		8 500			
	Total brut HT	24 000				25 000		34 000			
	Première remise	3 600				2 500		Remise globale 5 100		Remise par tranche 4 100	
	Deuxième remise	-				-		En cascade 1 445	Addition -nelle 1700	En cascade 1495	Addition -nelle 1700
	Total net HT	20 400				22 500		27 455	27 200	28 405	28 200
PROFIL DU LECTORAT	Sexe	Hommes : 75 % Femmes : 25 %				-		Hommes : 69,3 % Femmes : 30,7 %			
	Age	- moins de 35 ans : 10 % - 35-60 ans : 58 % - plus de 60 ans : 32 %				-		- moins de 35 ans : 5 % - 35-60 ans : 47 % - plus de 60 ans : 48 %			
	CSP	Majorité d'employés, agents de services, agents territoriaux, fonctionnaires				Professionnels des jardins... et « passionnés du jardinage sous serre »		Retraités (39%), employés (31.1%), cadres et cadres supér. (19,7%), divers (10,2%)			
IMPACT	Tirage	27 000				Non fourni ; accepter 41 000 ou toute autre hypothèse plausible (par ex. 41 000/3,66)		212 000 (ou 206 594)			
	ET / OU Audience (nombre de lecteurs)	Accepter plusieurs solutions, comme par exemple les 4 solutions suivantes (les deux dernières étant les plus proches de la réalité sans doute) :				41 000 lecteurs		756 000 lecteurs			
		27 000	24 500	27 000*3,66 = 98 820	24 500*3,66 = 89 670						
COÛT / IMPACT	Coût par n° tiré	20 400/27 000 = 0,76 F				22500/41000=0,55F suivant hypothèse		0,13F	0,13F	0,14F	0,14F
	ET/OU Coût par lecteur	20 400/27 000 = 0,76 F	20 400/24 500 = 0,83 F	20 400/98 820 = 0,21 F	20 400/89 670 = 0,23 F	22500/41000=0,55F		0,04F	0,04F	0,04F	0,04F

(1) Hypothèses : - pas de numéro tiré invendu
- un lecteur par revue achetée
Donc nombre de lecteurs = tirage

(2) Hypothèses : - pas de lecteur non abonné
- un lecteur par revue achetée
Donc nombre de lecteurs = nombre d'abonnés

(3) Hypothèses : - pas de numéro tiré invendu
- chaque revue est lue en moyenne par 3,66 lecteurs, comme la Vie du Rail
Donc nombre de lecteurs = tirage*3,66

(4) Hypothèses : - pas de lecteur non abonné
- chaque revue est lue en moyenne par 3,66 lecteurs, comme la Vie du Rail
Donc nombre de lecteurs = nombre d'abonnés*3,66

➤ Lettre commerciale

TPSB

6 place Mendès-France
49000 ANGERS

Monsieur Albert DURAND
Le Quart
56000 VANNES

Objet : Offre promotionnelle

PJ :
Une plaquette technique

Angers,
le (jour de l'épreuve)

Monsieur,

- rappel du Mél du client ou du nôtre.
- annonce de la plaquette(s) technique(s) jointe(s)
- conclusion + formule de politesse.

Le Directeur :
J. LEAU

➤ Traitement de la situation commerciale

En toute logique, la réponse à la demande du client doit être faite dans la lettre et non dans le message électronique qui n'est qu'un accusé de réception.

On admettra cependant que cette réponse se situe soit dans la lettre, soit dans l'accusé de réception soit encore, en partie dans l'un et en partie dans l'autre document.

Offre du produit :

- uniquement une serre adossable (modèle répondant aux exigences du client)
- modèle PRO 8 P, ou PRO 8 L (admettre la proposition des deux produits avec choix du client)

Valorisation du produit

- 3 des qualités ci-après sont exigées : **solidité, qualité, esthétique, simplicité du montage et entretien facile.**
- Insister sur l'aspect **modulable** (achat futur éventuel)

Offre commerciale

- Toute proposition logique, cohérente est acceptable (ex. : remise de lancement de 5 % ou tout autre avantage financier, offre exceptionnelle dont il faut profiter de suite ...).

➤ Page Internet

<p style="text-align: center;">ACCUEIL</p> <p style="text-align: center;">NOS PRODUITS</p> <p style="text-align: center;">Aération et ombrage</p> <p style="text-align: center;">Éléments de structure de serres</p> <p style="text-align: center;">Tables de culture</p> <p style="text-align: center;">Châssis maraîchers</p> <p style="text-align: center;">Serres de jardin</p> <p style="text-align: center;">Liens horticoles</p>	<h2><u>COMMENT ENTRER EN CONTACT</u></h2> <h3><u>AVEC NOUS ?</u></h3>
	<p>Nous essayons constamment d'améliorer notre service, ainsi vos questions et suggestions sont les bienvenues.</p>
	<p>Vous pouvez également demander <u>une plaquette</u> sur un ou plusieurs produits ou un <u>devis personnalisé</u> pour une serre.</p>
	NOM et Prénom <input type="text"/>
	Adresse <input type="text"/>
	Code postal <input type="text"/>
	Ville <input type="text"/>
	Pays <input type="text"/>
	Mél <input type="text"/>
	Téléphone <input type="text"/>
Fax <input type="text"/>	
Message <input type="text"/>	
<p>ENVOYER</p>	
<p>Nous répondrons aussi vite que possible. Voici nos coordonnées complètes :</p> <p style="text-align: center;">TPSB – 6 place Mendès-France – 49000 ANGERS ☎ 02.49.80.15.45 - Fax 02.49.80.15.46 E-mail : info@tpsb-angers.com Site : http://www.tpsb-angers.com</p>	

➤ **Rapport sur le réaménagement des locaux**

En-tête

TPSB

L'assistant de gestion

Le (date de l'épreuve)

RAPPORT A L'ATTENTION DE MONSIEUR LEAU

Objet : Réaménagement des locaux

Signataire : l'assistant de gestion

Plan et fond

Introduction - rappel de la demande
- annonce du plan

I – Analyse critique du plan d'implantation

- On peut admettre plusieurs plans comme par exemple :
- Une analyse par zone de travail (bureau de M. Leau, zone d'accueil, bureau du personnel, archives)
 - Les locaux / le mobilier
 - L'environnement /l'ergonomie
- Les critiques acceptées sont les suivantes
- . Problèmes de circulation
 - Des fauteuils trop proches de la zone de passage vers l'atelier nuisent à une bonne circulation
 - Par ailleurs, les deux bureaux placés au fond ont un retour informatique qui oblige les salariés à contourner leur poste de travail pour y accéder.
 - Enfin, il n'est pas logique que le magasinier doive traverser les archives (soit deux portes), pour accéder à l'atelier, où il exerce l'essentiel de son activité
 - Le volume occupé par le mobilier ne garantit pas une circulation efficace. Les zones de dégagement entre les armoires ne sont pas suffisantes au regard des règles de l'ergonomie
 - . Problèmes de volume et de surface
 - Cette zone, d'un volume de 62,5 m³, peut, suivant le plan, être occupée simultanément par 7 personnes. Or, les règles ergonomiques prévoient 10 m³ par personne dans le cas d'un local ouvert au public, soit un volume minimal de 70 m³.
 - Ce bureau, d'une surface de 35 m², contient trois postes de travail. Or, les règles ergonomiques prévoient 14 m² minimum par poste (pour un bureau devant recevoir des visiteurs), ce qui exigerait une surface totale de 42 m² pour la pièce. Elle contient donc un bureau de trop
 - Ce local, d'un volume de 87,5 m³, peut, suivant le plan, être occupée simultanément par 9 personnes. Or, les règles ergonomiques prévoient 10 m³ par personne dans le cas d'un local ouvert au public, soit un volume minimal de 90 m³. Cela justifie bien la suppression d'un poste de travail de cette pièce.

. Problèmes de lumière

- Le bureau de M. Leau est placé dans un sens où il ne bénéficie pas de la lumière de la fenêtre
- Le bloc d'armoires installé devant la fenêtre bloque l'entrée de la lumière.

. Problèmes sur les meubles

- Le bureau de M. Leau ne doit pas se situer dos à la porte.
- L'utilisation préconisée du local des archives est illogique. Elle conduit à concentrer toutes les armoires dans une même pièce, entraînant des déplacements de tout le personnel pour accéder aux dossiers.

II- Propositions de solutions

- On peut accepter toute proposition logique par rapport aux critiques formulées dans la première partie.
- Un certain nombre de modifications peuvent être proposées

1/ Le bureau de Monsieur LEAU

- Un bureau positionné plus près de la fenêtre bénéficierait le plus longtemps possible de la lumière du jour.
- Accessoirement, le choix d'une table de réunion pas trop imposante permettrait de ménager une bonne circulation dans la pièce.

2/ La zone accueil

- Il convient d'ôter un fauteuil pour abaisser la capacité d'accueil de la pièce à 6 personnes, pour se mettre en conformité avec les règles ergonomiques.
- Faire attention à ne pas encombrer la zone de passage en direction de l'atelier.

3/ Le bureau du personnel

- Il conviendrait de déplacer les deux bureaux du fond, en les inversant, de manière à positionner les retours informatiques le long du mur. Les deux assistants (assistant de gestion et assistant commercial) occuperaient ces postes de travail.
- Le bureau du magasinier serait déplacé vers la pièce voisine. On résoudrait ainsi deux problèmes : l'incohérence en termes de logique du travail, et le non respect des règles ergonomiques.

4/ Les archives

- Il faudrait répartir des armoires dans les autres pièces. On pourrait aisément en installer deux dans le bureau des assistants, une dans le bureau de la direction, et en conserver deux à leur emplacement actuel (le long du mur). Cela permettrait d'économiser le coût d'achat d'une armoire, devenue inutile.
- Le bureau du magasinier serait transféré dans la pièce réservée aux archives sur le plan d'origine. Il aurait ainsi un accès direct à l'atelier, et posséderait son propre bureau.

Conclusion

- La conclusion doit avoir du sens, elle ne doit pas simplement indiquer que l'assistant reste à la disposition du chef d'entreprise.
- Souhait que les propositions conviendront à Monsieur LEAU. Elles respectent les règles générales sur l'environnement du poste de travail et ventilent les zones d'activité de façon plus cohérente en fonction des personnes qui les occupent.

Dossier 3 – Projet d'investissement

➤ Bilan fonctionnel condensé

ACTIF		PASSIF	
<u>Emplois stables</u>		<u>Ressources stables</u>	
Immobilisations incorporelles	18 500	Capitaux propres avant répartition de bénéfice	389 040
Immobilisations corporelles	143 498	Amortissement Provisions de l'actif	151 280
Immobilisations financières	9 895	Emprunts et dettes auprès des Etablissements de crédit	(1) 213 581
		Emprunts et dettes financières divers	12 093
	171 893		765 994
<u>Actif circulant</u>		<u>Passif circulant</u>	
<u>Emplois d'exploitation</u>		<u>Dettes d'exploitation</u>	
Stock	674 846	Dettes fournisseurs	1 365 511
Créances	1 396 425	Dettes fiscales et sociales	415 493
Charges constatées d'avance	8 059		
<u>Trésorerie actif</u>		<u>Trésorerie passif</u>	
Disponibilités	297 834		2 059
	2 377 164		1 783 063
	2 549 057		2 549 057

(1) 215 640 – 2059

FRNG =	594 101	BFR d'exploitation=BFR global =	298 326
Ressources stables	765 994	(2) Emplois d'exploitation	2 079 330
- Emplois stables	171 893	(3) - Dettes d'exploitation	1 781 004

(2) Actif circulant – disponibilités = 2 377 164 – 297 834

(3) Passif circulant – trésorerie passif = 1 783 063 – 2 059

Trésorerie =	295 775	Trésorerie =	295 775
FRNG	594 101	Trésorerie actif	297 834
- BFR	298 326	- Trésorerie passif	2 059

➤ Analyse financière

Calcul de la capacité d'autofinancement

À partir de l'excédent brut d'exploitation

	-	+
Excédent Brut d'Exploitation		406 147
+ Autres produits d'exploitation et transfert de charges		2 697
- Autres charges d'exploitation	1 151	
+ Produits financiers encaissés		127 235
- Autres charges financières décaissées	53 208	
+ Produits exceptionnels encaissés		6 710
- Charges exceptionnelles décaissées	34 205	
- Participation des salariés		
- Impôt sur les sociétés	143 821	
	232 385	542 789
CAF =	310 404	

À partir du résultat

	-	+
Résultat de l'exercice		221 790
+ Dotations exceptionnelles		
- Reprises exceptionnelles		
+ Valeurs comptables des éléments immobilisés cédés		
- Produits des cessions d'éléments d'actif		
+ Dotations financières		
- Reprises financières		
+ Dotations d'exploitation		122 571
- Reprises d'exploitation	33 957	
	33 957	344 361
CAF =	310 404	

Calcul des ratios

Ressources stables / Emplois stables = $765\,994 / 171\,893 = 4,46$

Ratio supérieur à 1. Donc l'équilibre financier de base est toujours respecté, puisque les emplois stables sont toujours financés par des ressources stables.

CAF / Dettes financières = $310\,404 / (215\,640 + 12\,093 - 2059) = 1,38$

Dettes financières = Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (hors concours bancaires) + emprunts et dettes financières divers (formule donnée en annexe 9)

Dettes financières / Capitaux propres = $(215\,640 + 12\,093 - 2059) / 389\,040 = 0,58$

FRN / BFR = $594\,101 / 298\,326 = 1,99$

Commentaires

Situation de départ

Structure financière saine :

Résultat positif et en augmentation

CAF = Montant des ressources que l'entreprise peut consacrer à l'investissement. Ce montant est important comparé à l'activité.

FRNG positif = une partie du BFR est financée par des ressources stables (équilibre financier)

Ratio de couverture des emplois stables > 1. C'est le signe d'une bonne gestion, car les emplois stables sont financés par des ressources stables

Ratio d'endettement bon. Les établissements financiers exigent en général un taux inférieur à 2.

Financement de l'investissement

Montant prêté par le banquier : $800\,000 \times 70\% = 560\,000$ F

Montant à financer par autofinancement ou par apport de fonds propres : $800\,000 - 560\,000 = 240\,000$ F

Situation financière après l'investissement

$FRNG = (765\,994 + 560\,000) - (171\,893 + 800\,000) = 1\,325\,994 - 971\,893 = 354\,101$ F

BFR inchangé = 298 326 F

Trésorerie = $354\,101 - 298\,326 = 55\,775$ F

La trésorerie excédentaire a permis de financer la partie non prêtée par le banquier.