

Session 2012 BTS AG

Étude de cas

Corrigé EURO SIGNALÉTIQUE

BARÈME INDICATIF

Dossier 1 : 25 points

Dossier 2 : 58 points

Dossier 3 : 57 points

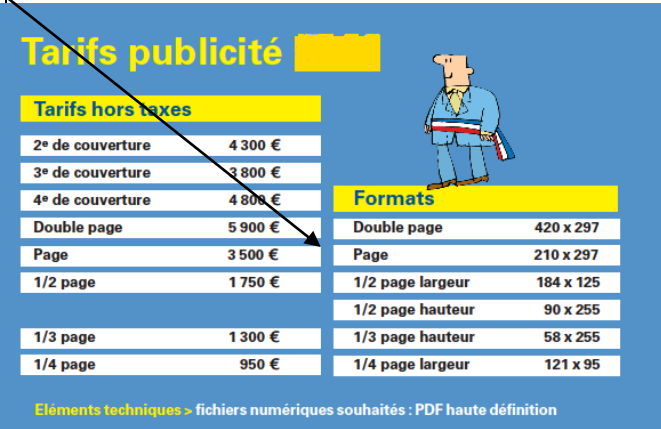
DOSSIER 1
PARTICIPATION AU SALON DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

Vous êtes chargé(e) de :
Réaliser les tâches prévues le 16 mai pour organiser la participation au salon.

Tâche 1

| | | | |
|---|---|------------|--|
| 7 | Réaliser la maquette de l'annonce à insérer dans le journal des maires. | 16/05/2012 | |
|---|---|------------|--|

Format de l'annonce

| Document 2 : MÉMO DE M. MINET | ANNEXE 3 : TARIF DU JOURNAL DES MAIRES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|------------------------------|---------|------------------------------|---------|------------------------------|---------|-------------|---------|------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|-------|-------------|-----------|------|-----------|------------------|-----------|------------------|----------|------------------|----------|------------------|----------|
| <p><i>Faire paraître une annonce dans le journal des maires pour les informer de notre participation au salon : 1/4 de page, sur la base de deux insertions.</i></p> |  <p>Tarifs hors taxes</p> <table border="1"> <tr><td>2^e de couverture</td><td>4 300 €</td></tr> <tr><td>3^e de couverture</td><td>3 800 €</td></tr> <tr><td>4^e de couverture</td><td>4 800 €</td></tr> <tr><td>Double page</td><td>5 900 €</td></tr> <tr><td>Page</td><td>3 500 €</td></tr> <tr><td>1/2 page</td><td>1 750 €</td></tr> <tr><td>1/3 page</td><td>1 300 €</td></tr> <tr><td>1/4 page</td><td>950 €</td></tr> </table> <p>Formats</p> <table border="1"> <tr><td>Double page</td><td>420 x 297</td></tr> <tr><td>Page</td><td>210 x 297</td></tr> <tr><td>1/2 page largeur</td><td>184 x 125</td></tr> <tr><td>1/2 page hauteur</td><td>90 x 255</td></tr> <tr><td>1/3 page hauteur</td><td>58 x 255</td></tr> <tr><td>1/4 page largeur</td><td>121 x 95</td></tr> </table> <p><small>Éléments techniques > fichiers numériques souhaités : PDF haute définition</small></p> | 2 ^e de couverture | 4 300 € | 3 ^e de couverture | 3 800 € | 4 ^e de couverture | 4 800 € | Double page | 5 900 € | Page | 3 500 € | 1/2 page | 1 750 € | 1/3 page | 1 300 € | 1/4 page | 950 € | Double page | 420 x 297 | Page | 210 x 297 | 1/2 page largeur | 184 x 125 | 1/2 page hauteur | 90 x 255 | 1/3 page hauteur | 58 x 255 | 1/4 page largeur | 121 x 95 |
| 2 ^e de couverture | 4 300 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 ^e de couverture | 3 800 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 ^e de couverture | 4 800 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Double page | 5 900 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Page | 3 500 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1/2 page | 1 750 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1/3 page | 1 300 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1/4 page | 950 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Double page | 420 x 297 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Page | 210 x 297 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1/2 page largeur | 184 x 125 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1/2 page hauteur | 90 x 255 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1/3 page hauteur | 58 x 255 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1/4 page largeur | 121 x 95 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Annonce

Euro Signalétique

totem, enseigne lumineuse, lettre boîtier, toiles tendues, marquage de voitures, signalétique, panneaux en braille

Enseignes et signalétiques publiques ou privées.

Une entreprise leader et innovante

- Icosa d'or pour le site Haute Qualité Environnementale de Dolis à Nantes,
- Signaléo : une enseigne alimentée par le vent et l'énergie solaire testée pour la ville d'Amsterdam.
- certification ISO 14001 en cours.
- service de conseil destiné à améliorer l'accessibilité aux visiteurs mal voyants ou non-voyants ou aux visiteurs à mobilité réduite. panneaux en braille, etc.

Références : Ikea, Crédit Agricole, Sofitel, Jet..., Leader dans le Nord-Pas-de-Calais et installée dans le top 5 national.

Rue du 8 mai 1945 - 62100 CALAIS
Tél. : 0033 (0)3 21 45 99 13 – Fax : 0033 (0)3 21 45 99 99
<http://www.eurosignal.fr>



| | | | |
|---|---|------------|--|
| 8 | Calculer le budget de participation au salon en incluant l'annonce dans le journal des maires | 16/05/2012 | |
|---|---|------------|--|

Le salon se tiendra du 7 au 9 novembre à Calais

| Nature dépenses | | Total HT |
|---|-------------------------------------|----------------|
| Location stand | | |
| Stand de 10 m ² donnant sur 2 allées | 458 € m ² * 10 = 4 580 € | 4 580 € |
| Droit d'inscription | 150 € | 150 € |
| Assurance | 75 € | 75 € |
| Communication | | |
| Annonce journal des maires 1/4 de page, sur la base de deux insertions. | 950 € * 2 | 1 900 € |
| Fiche catalogue | 770 € | 770 € |
| Vannière sur le site de "Foire Expositions" | 1 500 € | 1 500 € |
| Frais divers | | |
| Frais de restauration | 20 € * 3 personne * 3 jours | 180 € |
| indemnité de transport | 25 € * 3 personne * 3 jours | 225 € |
| | | |
| | Totaux | 9 380 € |

2.1 Rédiger un avis argumenté comparant les offres de formation relatives aux procédures d'appels d'offres publics.

Analyse de l'entretien,

- M. MINET : Je souhaite que l'on travaille avec l'un de nos organismes de formation habituels.
- M. MINET : Avant tout, ce sont les modalités de la formation qui sont essentielles. Il faut veiller à ce que les intervenants soient très compétents et à ce que les participants aient la possibilité de mettre en pratique leurs connaissances grâce à des jeux d'entreprise ou des simulations.
- M. MINET : Pour limiter les frais de déplacement, ce serait l'idéal. Paris conviendrait aussi. En revanche, Marseille et Toulouse sont à éviter.
- M. MINET : Ah oui, la date est plus importante que le lieu car il faut absolument que la formation soit terminée avant le salon des collectivités locales. Mais, je pense que pour être sûr qu'il ait bien assimilé les connaissances, M. BRABANT devra suivre cette formation au moins un mois et idéalement trois mois avant le salon.
- M. MINET : Toutes les formations ayant un coût relativement proche, je n'y attribue pas d'importance même si je préférerais ne pas dépasser 1 400 €. Vous tiendrez compte de ces différents critères pour me donner votre avis.

Forme

- Titre : Note d'information
- Émetteur : Assistant(e) de gestion
- Destinataire : M. Minet
- Date :
- Lieu : Lille
- Objet : Avis sur les offres de formation sur les procédures d'appel d'offre
- Signature

Fond

Comparaison d'offres de formation => Tableau multicritères avec les critères en ligne et les propositions en colonnes

Contenu

Rappel de la demande :

Avis sur les offres de formation sur les procédures d'appel d'offre

Présentation des contraintes

- Travailler avec un de nos organismes de formation habituels.
- Que les intervenants soient très compétents + jeux d'entreprise ou des simulations.
- Ville : Lille ou Paris
- la date est plus importante que le lieu M. BRABANT devra suivre cette formation au moins un mois et idéalement trois mois avant le salon qui débute le 7 novembre
- Le budget ne doit pas dépasser 1 400 €.

Les propositions de solution

| | P1 Annexe 4 | P2 Annexe 5 | P3 Annexe 6 | P4 Annexe 7 | P5 Annexe 8 |
|--|---|--------------------------|--------------------------|----------------------------------|---|
| Organisme | NEG OS | NEG OS | ART YS | APF | APF |
| Organisme habituel | | | | | |
| Thème : offres de formation relatives aux procédures d'appels d'offres publics | Répondre à un appel d'offre | Vendre au secteur public | Vendre au secteur public | Bien répondre à un appel d'offre | Maîtriser la pratique des marchés public initiation |
| Date 1 à 3 mois avant le 7/11 = 7 août | 20-22/8 3-5/10 | | | 4-5/10 | 20-22/6 ou 17-19/10 |
| Durée | 3 jours | | | 2 jours | 3 jours |
| Lieu : Lille ou Paris = Oui | Paris | | | Lille | Strasbourg Lyon Nantes |
| Coût : <1400 € | 1580 € HT | | | 1250 € HT | 1450 € HT |
| Pédagogie : jeux d'ese ou simulation | Sur cas réels apportés par les participants | | | Accès e-learning | Accès e-learning |
| Compétence intervenant | Expert | | | Expert | Praticien |

La solution retenue :

Je propose la solution P1 car elle remplit toutes les conditions demandé (date, lieu, pédagogie, formateur malgré un prix un peu supérieur à 1400 € et un stage à Paris

Formule de politesse

2.2 Proposer une nouvelle répartition des tâches pour la période de formation de l'assistant(e).

Analyse de l'entretien,

- À mon avis l'intérimaire ne pourra prendre en charge qu'environ 90 % des activités.
- Monsieur TIFFON, pourrait reprendre toute la gestion des clients excepté le suivi des règlements et des relances. Il pourrait également se charger de l'actualisation des outils de suivi d'activités, du site web et de la plate-forme collaborative.
- Mme DUBOIS, peut assurer l'ensemble de la gestion des relations fournisseurs. N'oubliez pas qu'elle a aussi des compétences en gestion des ressources humaines.
- J'insiste sur la maîtrise des TIC. Il devra avoir un bon esprit de synthèse, être ordonné et méticuleux, et être très à l'aise au téléphone notamment pour la relance.
- alléger le travail de Mme DUBOIS et de M.TIFFON de toutes leurs tâches de gestion courante et du classement des dossiers clients.

Tableau de répartition des tâches

| Liste des tâches et activités | Répartition habituelle | | | Semaine d'absence | | |
|--|------------------------|----------------------|-----------------|-------------------|----------------------|-----------------|
| | AG | Commercial TIFFON | Achat DUBOIS | intérim | Commercial TIFFON | Achat DUBOIS |
| Définition et suivi de l'activité commerciale | | 11 | | | 11 | |
| Définition et suivi de l'activité d'achat | | | 7 | | | 7 |
| Gestion des relations clients et fournisseurs | 10 | 16 | 19 | 4 | 18 | 23 |
| Réponse aux appels d'offres | 1 | 3 | | 1 | 3 | |
| Gestion des clients et des prospects | | 10 | | | 10 | |
| Suivi des dossiers des clients et facturation | -3 | | | | +3 | |
| Suivi des règlements clients et relance | 2 | | | 2 | | |
| Saisie des commandes et règlement des fournisseurs | -4 | | 4 | | | 4+4 |
| Veille concurrentiel des produits | | 2 | | | 2 | |
| Classement des dossiers clients | | 1 | | 1 | | |
| Élaboration de cahier des charges et de contrat | | | 3 | | | 3 |
| Sélection, accueil et RDV des fournisseurs | | | 12 | | | 12 |
| Gestion courante | 17,5 | 5,5 | 5,5 | 21,5 | 4,5 | 2,5 |
| Conception et actualisation des outils de suivi d'activité | -1 | | | | +1 | |
| Organisation de réunions et rédaction des comptes rendus | 1,5 | | | 1,5 | | |
| Gestion de documents | 6 | -3,5 | -3 | 6+3,5+3 | | |
| Élaboration de statistiques | 1,5 | 2 | 2,5 | 1,5 | 2 | 2,5 |
| Organisation des déplacements | 1 | | | 1 | | |
| Téléphone, messagerie et tenue des agendas | 4 | | | 4 | | |
| Mise à jour du site Web | -0,5 | | | | +0,5 | |
| Animation de la plateforme de travail collaboratif | -1 | | | | +1 | |
| Gestion des sauvegardes | 1 | | | 1 | | |
| Gestion des ressources humaines | -2,5 | | | | | +2,5 |
| Charge estimée | 30 | 32,5 | 31,5 | 25,5 | 33,5 | 35 |
| Charge nette | 33 | 35,75 | 34,65 | 28,05 | 36,85 | 38,5 |
| Taux d'engagement | 94,29 % | 102,14 % | 99 % | 81,42% | 105,28% | 110% |

Il y a une légère surcharge de travail pour M. Tiffon et plus pour madame Dubois mais celle-ci reste limitée à une semaine.

DOSSIER 3
OPTIMISATION DES FLUX DE TRÉSORERIE

Vous êtes chargé(e) de :
3.1 Suivre les flux de trésorerie de juin à septembre 2012.

| | Avril | Mai | Juin | Juillet | Août | septembre |
|---|----------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| Recettes | | | | | | |
| Ventes | 735 540 | 741 520 | 717 600 | 657 800 | 598 000 | 813 280 |
| Encaissement vente 20 % | | 220 662 | 222 456 | 215 280 | 197 340 | 179 400 |
| Encaissement vente 80 % | | | 514 878 | 519 064 | 502 320 | 460 460 |
| Total recettes | 0 | 220 662 | 737 334 | 734 344 | 699 660 | 639 860 |
| Dépenses | | | | | | |
| Achats de matières du mois d'avril TTC | | | 89 700 | | | |
| Achats de matières du mois de mai TTC | | | 58 604 | 83 720 | | |
| Achats de matières du mois de juin TTC | | | 25 116 | 58 604 | 83 720 | |
| Achats de matières du mois de juillet TTC | | | | 20 631 | 48 139 | 68 770 |
| Achats de matières du mois d'août TTC | | | | | 20 631 | 48 139 |
| Achats de matières du mois de septembre TTC | | | | | | 23 322 |
| Autres charge | | | 199 732 | 215 280 | 214 084 | 197 340 |
| Salaires bruts | | | 165 000 | 165 000 | 165 000 | 165 000 |
| Charges patronales | | | 73 000 | 73 000 | 73 000 | 73 000 |
| Prime vacances | | | 12 000 | | | |
| Mensualité prêt | | | 9 500 | 9 500 | 9 500 | 9 500 |
| Acompte impôts | | | 45 000 | | | 45 000 |
| Réservation stand | | | | | | 3500 |
| Dividende | | | | 50 000 | | |
| TVA à payer | | 62 916 | 57 428 | 49 980 | 40 376 | 75 460 |
| Total dépenses | - | 62 916 | 735 080 | 725 715 | 654 450 | 709 031 |
| Écarts mensuel | | | 2 254 | 8 629 | 45 210 | - 69 171 |
| Écarts cumulés | | -800 | 1 454 | 10 083 | 55 293 | - 13 878 |

3.2 Proposer à M. MINET un avis argumenté.

Forme

- Titre : Note d'information
- Émetteur : Assistant(e) de gestion
- Destinataire : M. Minet
- Date :
- Lieu : Lille
- Objet : Avis sur le budget de trésorerie
- Signature

Fond

Rappel de la demande :

Budget prévisionnel juin à septembre et financement du découvert éventuel

2 solutions

- M. Minet à 5 % montant maximum 7 000 €
- Banques à 12 % montant maximum 10 000 €

Le besoin est de 13 878 € en septembre

Combiner les 2 solutions : 7000 de M. Minet + 6878 au taux de 12,8 %

Formule de politesse