

APGACN1

Durée : 6 heures

Coefficient : 5

REUNION-DISTILLERIE

COMPOSITION DU CAS

- Présentation du cas
- Dossier 1 : Optimisation de la politique de prix « Tisan'île »
- Dossier 2 : Valorisation de l'image de l'entreprise
- Dossier 3 : Gestion de la formation du personnel

RECOMMANDATIONS IMPORTANTES

Chaque dossier peut être traité d'une manière indépendante. Cependant, le candidat ne doit pas négliger l'ordre dans lequel les dossiers sont présentés. Le respect de cet ordre permet de mieux s'imprégner du sujet. Il devra en outre faire preuve de discernement afin de repérer dans les documents annexés l'essentiel de l'accessoire.

L'étude de cas constitue un tout, et à ce titre, elle devra comporter **une introduction et une conclusion générales**.

Enfin, il est rappelé au candidat qu'il ne doit **en aucun cas faire figurer ou apparaître son nom** dans la copie. En l'absence de précision du sujet, l'assistant de gestion de PME-PMI sera Madame, Mademoiselle ou Monsieur X.

Le candidat doit s'assurer que les 2 annexes libres n° 4 et 4 Ter sont bien en sa possession.

MATÉRIELS AUTORISÉS

- Calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans dispositif de communication externe (Circulaire n° 99 186 du 16/11/1999).

- Le plan comptable n'est pas autorisé.

BAREME INDICATIF

Dossier 1 : 45 points

Dossier 2 : 30 points

Dossier 3 : 15 points

Introduction/Conclusion : 10 points

Les différentes tâches qui sont confiées au candidat ou à la candidate apparaissent en caractères gras et en italique dans chaque dossier, dans la forme ici retenue pour ce paragraphe



REUNION-DISTILLERIE

REUNION-DISTILLERIE est une entreprise créée en 1989 à Saint-Paul de la Réunion par Alain PAYET, gérant. Lors de sa création, l'entreprise a dynamisé le créneau des punches (boissons à base de rhum et de fruits tropicaux) grâce à des produits qui ont été diffusés mondialement, comme par exemple le punch à la fleur d'orchidée.

Monsieur PAYET, conscient de la nécessité de l'évolution des technologies et des produits, a mis en place dès 1992 un laboratoire de recherche en biologie végétale qui étudie l'utilisation des plantes et des fruits tropicaux dans son secteur d'activité.

En 1995 grâce à l'évolution du marché et grâce à ses recherches, le gérant décide de lancer des préparations à base de plantes traditionnelles séchées destinées à permettre au client de faire lui-même son punch. Ces préparations sont commercialisées en sachet de 125 g. Qu'il soit aux fruits, aux agrumes ou aux herbes, le punch occupe une grande place dans la tradition créole et son exportation se développe.

Pour utiliser son savoir-faire en matière de plantes traditionnelles séchées, monsieur PAYET décide de lancer, en cette année 2000, des tisanes. Celles-ci seront réalisées à base de plantes locales qui font partie de la pharmacologie ancestrale (comme le bois mam'zelle, le corossol, le gombo...). Ces tisanes seront commercialisées sous la marque « TISAN'ILE ».

L'entreprise vend tous ses produits grâce à des intermédiaires (centrales d'achat, grossistes, petits détaillants...). Actuellement, monsieur PAYET gère seul les relations commerciales avec les clients et les fournisseurs.

Vous venez d'être recruté(e) en qualité d'assistant(e) de gestion pour aider monsieur PAYET à piloter le développement de son entreprise dans deux directions :

- La création de la gamme « TISAN'ILE »
- L'utilisation d'Internet comme outil pour valoriser l'image de l'entreprise et dynamiser ses ventes.

DOSSIER 1 : OPTIMISATION DE LA POLITIQUE DE PRIX « TISAN'ILE ».

L'entreprise se propose de fabriquer et commercialiser une nouvelle gamme « Tisan'île » comprenant trois types de tisanes :

- Une tisane pour la ligne à base de bois mam'zelle.
- Une tisane pour la digestion à base de feuilles de gombo.
- Une tisane pour le sommeil à base de feuilles de corossol.

Les plantes fraîches seront achetées auprès de producteurs locaux. Dès leur arrivée dans l'entrepôt, elles seront triées, nettoyées par l'ouvrier de l'atelier « nettoyage », puis séchées grâce à un séchoir automatique dans lequel chaque lot de 100 kg de plantes fraîches restera dix heures.

Toutes les plantes séchées seront immédiatement conditionnées par le deuxième ouvrier rattaché à la production de tisane. Les tisanes seront mises en vrac dans des boîtes métalliques contenant chacune 200 g. de plantes séchées, soit l'équivalent de 250 g de plantes fraîches.

Monsieur PAYET a fait réaliser une enquête auprès des consommateurs. Les questions de cette étude portaient sur la gamme à développer et sur le prix d'acceptabilité des différents produits.

A la suite des résultats de cette enquête, le gérant décide de lancer la nouvelle gamme.

Monsieur PAYET se pose la question de la rentabilité de ces produits. Il vous demande de réaliser une étude concernant la tisane pour la ligne. Vous devez :

-
- 1. Calculer le coût de revient d'une boîte de tisane pour la ligne en tenant compte des charges directes et indirectes. Ce coût de revient sera arrondi au franc supérieur.***
 - 2. Déterminer le prix d'acceptabilité d'une boîte de tisane pour la ligne.***
 - 3. Rédiger une note à l'attention du gérant pour l'informer des résultats de votre étude et lui proposer un prix de vente aux distributeurs.***
-

DOSSIER 2 : VALORISATION DE L'IMAGE DE L'ENTREPRISE.

Monsieur PAYET a assisté à un séminaire sur les Technologies de l'Information et de la Communication (T.I.C.) à St Denis (Réunion). Un des thèmes abordés était l'utilisation d'Internet par les PME-PMI. Monsieur PAYET a pris contact avec une entreprise qui souhaite développer un site Internet pour promouvoir et vendre des produits de la Réunion. Suite aux contacts qu'il a eus, il envisage de créer son propre site.

Pour pouvoir travailler avec Internet, monsieur PAYET doit équiper son entreprise d'un micro-ordinateur multimédia. Il souhaite pouvoir travailler aussi bien du texte que des images et pouvoir enfin imprimer en couleur, ce qu'il ne peut pas faire avec l'imprimante noir et blanc qu'il détient actuellement. De plus pour faciliter la gestion des clients dont il s'occupe personnellement, il souhaite, dans un futur proche, informatiser le fichier clients.

Vous avez contacté différents fournisseurs de la Réunion. Vous souhaitez faire une étude comparative de leurs offres.

1. Vous présenterez cette étude comparative à monsieur PAYET dans un document synthétique et vous lui ferez une proposition argumentée pour l'aider dans son choix.

Monsieur PAYET vous a remis de la documentation qu'il a collectée lors du séminaire. Il souhaite que son site comporte des informations non seulement directement sur les produits commercialisés par l'entreprise mais aussi sur leur processus de fabrication et l'origine réunionnaise de ces produits. L'internaute devra pouvoir aussi commander via Internet.

2. Il vous demande de présenter un projet de page d'accueil pour le site Internet de l'entreprise. Sur cette page devront apparaître les différents liens (renvois vers d'autres pages) qui permettront à l'internaute de visiter le site.

Remarque : seule la première page est à créer.

DOSSIER 3 : GESTION DE LA FORMATION DU PERSONNEL

Monsieur Jean-Marc GRONDIN, titulaire d'un BTS en biologie, a été embauché à temps plein lors du lancement de l'activité « préparation de plantes séchées pour punch ». Il souhaite suivre une formation de deuxième cycle (licence) en biologie végétale à l'université de Nancy. En effet, il désire parfaire ses connaissances dans le domaine des plantes pour devenir responsable du département « plantes » qui se développe dans l'entreprise.

Monsieur PAYET vous transmet cette demande de congé de formation.

1. Vous énoncerez les différentes conditions à remplir pour bénéficier d'un congé individuel de formation et vous vous assurerez que J.M. GRONDIN les respecte bien.

2. Vous rédigerez la lettre de réponse à lui envoyer.

Liste des annexes accompagnant le sujet

Annexe 1 :	Fiche d'identité de l'entreprise
Annexe 2 :	Organigramme de structure de REUNION-DISTILLERIE
Annexe 3 :	Les produits proposés par REUNION-DISTILLERIE
Annexe 4 :	Tableau de répartition des charges indirectes (A remettre avec la copie)
Annexe 4 bis :	Informations concernant les conditions de production
Annexe 4 ter :	Calcul du coût de revient d'une boîte de tisane pour la ligne (A remettre avec la copie)
Annexe 5 :	Extrait des résultats de l'enquête
Annexe 6 :	Documentation Internet collectée par A. PAYET
Annexe 7 :	Devis des fournisseurs
Annexe 8 :	Demande de Congé Individuel de Formation
Annexe 9 :	Documentation juridique sur le C.I.F.