



ACADÉMIE DE LIMOGES
RECTORAT

Ministère de l'Éducation Nationale

Limoges, le 16 mai 2001

TÉLÉCOPIE

Dé la part de : Rectorat de l'Académie de LIMOGES
Division des Examens et Concours (DEC 3 - Pascale GRAMOND
Téléphone n° 05.55.11.41.33 - Télécopie n° 05.55.11.41.50)

Destinataire : Tous les centres
du BTS "Assistant Secrétaire Trilingue"

N° d'appel Télécopie :

Nombre de pages (celle-ci comprise) : 1

OBJET : BTS "A.S.T." - Session 2001

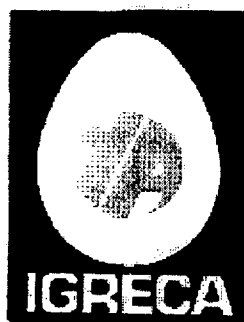
TRES URGENT

Epreuve en cours - "Organisation et Gestion"

page 2/13 - Fin du 3^{ème} paragraphe
après "et" ajouter : "sur ouverture
internationale".

Pour la Rectrice et par délégation,
Le Chef de la Division des Examens et Concours

R. BLANCHON



IGRECA, leader européen de la transformation des œufs en poudre, est une PMI dynamique, innovante et performante. Une des activités majeures de l'entreprise consiste en la fabrication et la commercialisation de produits de très haute qualité destinés aux entreprises de l'industrie alimentaire européennes et internationales.

Implantée à Beaucouzé dans la périphérie d'Angers, IGRECA fabrique à partir d'œufs frais des ovoproduits liquides, congelés ou en poudre (œufs entiers, blancs montants et non montants, jaunes), destinés à l'industrie alimentaire. Elle propose également des mélanges (mix) adaptés aux exigences particulières de ses clients.

Les besoins d'une industrie agroalimentaire en plein développement, la qualité bactériologique et culinaire des produits proposés, la réduction des coûts de stockage et de transport apportée par les techniques de conservation employées, expliquent le développement de l'entreprise et

FICHE D'IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE

Dénomination sociale	IGRECA (Industrie Générale Régénération Extraction Chimique Alimentaire)
Siège social	Centre d'Activité de Bourg-de-Paille 49070 Beaucouzé
Historique	<ul style="list-style-type: none"> • 1947, création de l'entreprise par Monsieur Yves Aristide Justeau • 1975, intégration de l'entreprise dans le groupe agroalimentaire CANA
Forme juridique actuelle	Société Anonyme immatriculée au Registre du Commerce d'Angers sous le n° B 057 200 933 00026.
P.D.G.	Monsieur Jean-Yves JUSTEAU
Capital Social	12 375 000 F. répartis entre la famille du fondateur (60 %) et le groupe
Sites de production	<ul style="list-style-type: none"> • Beaucouzé : une unité de production de 6 000 m² une unité de stockage de 5 000 m² • Seiches-sur-le-Loir : une unité de production de 7 000 m² une unité de stockage de 4 000 m²
Production	<ul style="list-style-type: none"> • 1999 : 25 981 T 2000 : 28 232 T (en hausse de 9 %) • Produits liquides : 5 % Congelés : 2 % En poudre : 93 %
Services	Achat-Vente-Export, Production, Administration-comptabilité.
Effectif au 31/12/2000	70 personnes
Clientèle	<ul style="list-style-type: none"> • En France et à l'étranger (U.E., Turquie, Arabie Saoudite, U.S.A., Brésil, Australie, Japon ...). • Biscuiteries, pâtisseries industrielles, confiseries, fabricants de plats cuisinés, de mayonnaise et sauces, salaisons et industrie du poisson, industrie cosmétique ...
Présence internationale	<ul style="list-style-type: none"> • L'entreprise réalise régulièrement plus de 50 % de son chiffre d'affaires à l'exportation. • L'entreprise est représentée par des agents : <ul style="list-style-type: none"> • en Espagne : société CBC (Sr Pedro Lancho) • en Arabie Saoudite : société Al Azzaz Est (Mr Rehan Khan)

Consciente de l'enjeu que représentent la communication et la maîtrise de l'information, IGRECA a décidé d'investir dans les « technologies du futur ».

PREMIÈRE PARTIE

IGRECA envisage la création d'un site INTERNET afin de présenter son entreprise. Ce site comportera une vingtaine de pages maximum. L'hébergement sera confié à un fournisseur d'accès au réseau INTERNET. La société UNIMEDIA, installée à Beaucozéz, propose de prendre en charge, totalement ou partiellement, la réalisation de ce site (annexe 1). Elle organise également des sessions de formation en direction des professionnels. Au cours d'une de ces sessions vous avez pu consulter quelques sites d'entreprises (annexes 2.1 et 2.2).

Vous participez à la préparation du cahier des charges avec M. J.Y. JUSTEAU. Celui-ci souhaite consacrer :

- Deux pages, au moins, aux informations financières, dont l'une présentera le dernier bilan en grandes masses, et l'autre les chiffres clés (soldes intermédiaires de gestion et principaux ratios).
- Deux ou trois pages mettant l'accent sur l' « ouverture internationale » de l'entreprise : chiffre d'affaires à l'exportation, liste des agents commerciaux, partenaires ...
- Plusieurs pages présentant les produits et les tarifs.
- Trois pages pour la production : visualisation des sites, des processus, chiffres clés ...
- Quelques pages sur la présentation de l'entreprise.

Il désire également doter le site d'un système de messagerie.

TRAVAIL À FAIRE

Présenter le site sous forme d'arborescence et proposer la page d'accueil avec le menu.

Les liens hypertextes seront soulignés.

DEUXIÈME PARTIE

Afin de préparer les pages "WEB" relatives aux informations financières de l'entreprise, M. J.Y. JUSTEAU vous communique le bilan au 31.12.2000 (annexe 3) et les chiffres d'affaires d'IGRECA pour les exercices 1996 à 2000 (annexe 4).

TRAVAIL À FAIRE

1. Présenter le bilan en grandes masses, exprimées en milliers de FRF et en pourcentage du total (exprimé avec deux décimales).

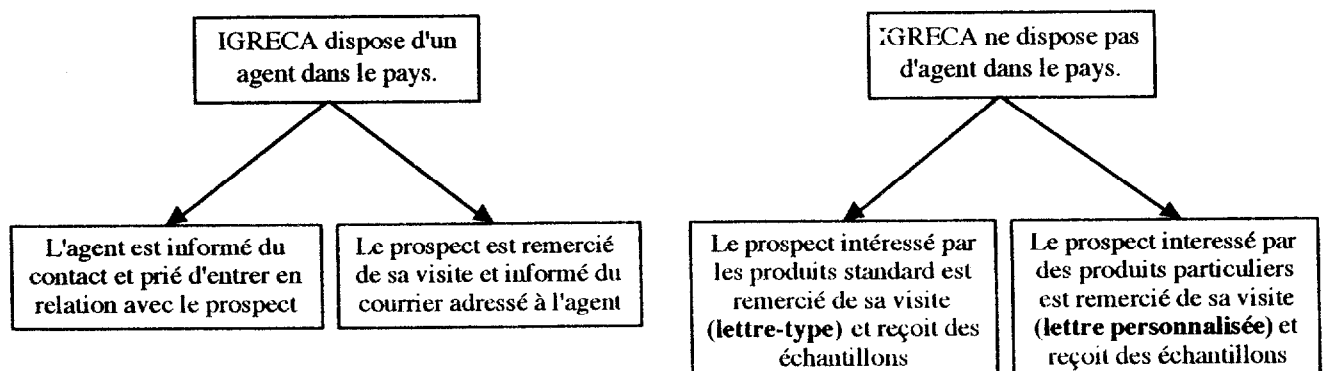
2. Représenter graphiquement la part (en pourcentage) du chiffre d'affaires réalisé à l'export de 1996 à 2000.

TROISIÈME PARTIE

Depuis plusieurs années, IGRÉCA participe régulièrement à deux manifestations internationales : le SIAL (Salon International de l'Alimentation) et le F.I.E. (Food Ingredients Alimentation). En 2000, le F.I.E. s'est tenu à Londres du 4 au 6 novembre. Le PDG, le directeur commercial, M. L. JUSTEAU et deux commerciaux ont assuré l'accueil des clients et prospects sur le stand pendant toute la durée du salon. Pour chaque contact, une fiche a été établie. Si le visiteur n'a pas remis sa carte, la rubrique « identification » n'a pas été renseignée ; la carte de visite a simplement été agrafée à la fiche.

Au cours du salon de Londres, l'un des commerciaux, M. Roy, a reçu M. A. Aziz, représentant de l'entreprise saoudienne Esnad Food Industrie (annexe 5). Des contacts approfondis ont par ailleurs été noués avec une société japonaise.

À l'issue de chaque salon, le service commercial organise le suivi des clients et la relance des prospects selon la procédure suivante :



TRAVAIL À FAIRE

Rédiger (en français) la lettre adressée fin novembre à M. A. Aziz par le directeur commercial.

QUATRIÈME PARTIE

Une vente de poudre d'œuf entier standard, d'un montant estimé à 60.000 euros, est en cours de négociation avec la société japonaise MISUJITI. Selon les termes du projet de contrat, la facturation s'effectuerait en U.S.D.. IGRECA envisage de souscrire une assurance contre les risques de change auprès de la COFACE.

Vous êtes chargé(e) d'étudier le produit CIME (annexe 6) et de réaliser une simulation sur la base suivante :

- Cours garanti : EUR 1 = USD 0,9.
- Montant garanti : 60 000 euros.
- Durée du risque que l'entreprise souhaite garantir : 9 mois.
- Taux d'intéressement aux bénéfices de change : 50 %.

TRAVAIL À FAIRE

- 1. La facturation étant faite en USD, calculer le montant facturé au client.**
- 2. Préciser le taux et le montant de la prime à verser à la COFACE.**
- 3. Calculer la perte de change indemnisée par la COFACE ou le bénéfice de change conservé par IGRECA :**
 - pour un cours de liquidation de EUR 1 = USD 1,2
 - puis pour un cours de liquidation de EUR 1 = USD 0,7

On rappelle que : EUR 1 = FRF 6,55957.