

N.B. : l'abréviation MH que vous trouverez tout au long du cas signifie "mobile home".

## **LE PRODUIT**

Vous allez travailler sur le MOBILE HOME (voir définition annexe 1), produit à base de bois et dérivés qui se développe rapidement aujourd'hui, en France comme à l'étranger.

Sa fabrication est décrite en annexe 2

L'objet de votre étude sera l'entreprise DUBOIS, qui a commencé en 1999 sa diversification vers le mobile home, alors que son activité traditionnelle est la fabrication et la fourniture de menuiseries, charpentes et abris de jardin aux entreprises et aux particuliers.

*L'engouement pour ce type d'habitation s'explique* par une évolution des goûts et comportements : la valeur patrimoniale de la maison s'estompe, les contraintes professionnelles amènent les gens à se déplacer souvent, le temps de loisirs augmente. Les gens veulent être libres d'aller où et quand ils veulent. La fiscalité est souvent vécue comme lourde. Tout ceci positionne le mobile home comme réponse à un besoin de logement secondaire ou principal.

S'ajoute à cela une motivation environnementale car le bois est un matériau écologique.

Ainsi dans la Région Languedoc-Roussillon c'est tout le marché de l'habitation légère de loisir et même de la maison bois qui se développe, les entreprises sont débordées par la demande, que ce soit en habitation principale ou en maison de vacances.

Dans d'autres pays plus pauvres, le MH peut servir de logement principal, le marché potentiel dépasse les frontières.

A titre d'exemple, M. DUBOIS est actuellement en cours de négociation d'un contrat avec l'Etat du Maroc pour un village vacances de 70 mobile homes.

Des événements catastrophiques comme les inondations de 2001 dans la baie de Somme ont amené un débouché supplémentaire pour les mobile home : il fallait reloger rapidement les familles.

Il en est de même dans les pays soumis aux secousses sismiques ( Japon, Amérique Centrale, Turquie... ).

## **L'ENTREPRISE**

L'activité "mobile home" se met en route progressivement depuis deux ans chez DUBOIS, suite à une demande locale assez forte.

*Les renseignements sur l'entreprise DUBOIS vous sont donnés en annexe 3.*

## **VOS MISSIONS**

*Vous êtes technico-commercial titulaire d'un B.T.S. Technico-commercial bois et dérivés, c'est dans ce contexte que vous venez d'être embauché(e).*

**Votre travail s'articulera autour de plusieurs axes :**

✓ **sur le plan stratégique et sur le plan commercial :**

- ⇒ la rentabilité de l'activité MH à ce jour, projections dans l'avenir,
- ⇒ décision stratégique de maintien ou abandon de l'ancienne et de la nouvelle activité,
- ⇒ la prospection de nouveaux clients à fort potentiel (campings),
- ⇒ la notoriété de l'entreprise et les achats : se lancer ou pas sur la toile.

✓ **sur le plan technique :**

- ⇒ la terrasse : dimensions, assemblages, essences,
- ⇒ les parois : modification de la structure,
- ⇒ le bardage : analyse technique, préparation de commande.

**PREMIERE PARTIE : ETUDE DE LA TERRASSE**

Monsieur GROSJEAN, directeur, revient avec un nouveau contrat de 20 MH de 7,50m x 3,70m pour le camping de l'Espiguette (GARD).

Il vous fournit un croquis de la terrasse qu'il convient de prévoir, en annexe n°4.

Vous devrez respecter l'aspect esthétique demandé par le client.

1.1) Vous ferez des propositions de dimensions en complétant la nomenclature située en annexe n° 5 que vous rendrez avec la copie.

1.2) Vous établirez des croquis cotés de tous les assemblages mentionnés sur l'annexe n° 6. Vous préciserez les avantages et les inconvénients de vos choix. Vous pourrez soumettre deux propositions à Monsieur GROSJEAN sur chaque assemblage.

1.3) Vous ferez 3 propositions d'essences (avec ou sans traitement) Justifiez vos choix.

1.4) Monsieur DUBOIS, responsable commercial vous parle de la proposition d'un fournisseur aveyronnais de bois rétifé.

1.4.1) décrivez succinctement le principe de rétifé

1.4.2) Pouvez-vous envisager d'utiliser un tel produit pour le mobile home ? Justifiez votre réponse.

**DEUXIEME PARTIE : QUESTIONS DE STRATEGIE ET DE RENTABILITE**

**2.1) Diagnostic interne et externe** : afin d'aider le Directeur dans son analyse stratégique, à l'aide du texte de présentation et des annexes 1, 3, 7 et 8, présentez un bilan des Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces ou Contraintes du développement de l'activité MH pour l'entreprise DUBOIS.

Vous utiliserez un tableau à quatre cases pour synthétiser vos réponses.

**2.2) Etude de la rentabilité de l'activité** :

Monsieur DUBOIS vendra au moins 168 MH en 2002.

La capacité maximale de production (à structure constante) de DUBOIS est de 15 MH par mois.

**2.2.1)** Consultez l'**annexe 9** : Après avoir distingué charges fixes et charges variables pour 2001, établir pour 2002 un **tableau de résultat prévisionnel** de l'entreprise DUBOIS. La structure est supposée inchangée en 2002. Vous exprimerez le résultat en EUROS et en % du CA et vous ferez apparaître le taux de marge sur coût variable.

**2.2.2)** Calculer le **seuil de rentabilité** pour 2002 (en volume et en valeur), comparez le aux prévisions de vente de l'année. Vous arrondirez le résultat à l'EURO le plus proche.

**2.2.3)** Concluez cette partie par un avis motivé sur l'opportunité de la diversification. (2 à 5 lignes maximum)

**2.3) Retards des fournisseurs** :

Le fournisseur de baguettes n'est pas fiable, 17 MH sont actuellement bloqués chez DUBOIS et le client attend depuis 4 semaines car les baguettes ne sont pas fournies. M. DUBOIS, lassé, décide d'acquérir la machine qui permettra de les fabriquer.

Son coût d'achat est de 12 196 EUROS HT. Sa durée d'amortissement est de 5 ans, en mode linéaire.

**2.3.1)** Etablir le tableau d'amortissement comptable de cette machine, pour une acquisition et une mise en service au 01.01.2002.

**2.3.2)** Etablir l'échéancier de remboursement par annuités constantes en cas d'emprunt sur 5 ans de la totalité de cette somme à 9% l'an. Arrondir tous les chiffres du tableau à l'euro entier le plus proche.

**2.3.3)** Quelle économie l'entreprise pourrait-elle réaliser en payant cette machine comptant ?

### TROISIEME PARTIE : ETUDE DES PAROIS

Jusqu'à récemment, les MH étaient conçus suivant la première vue de l'annexe n°10. Des plaintes ou reproches de la part de clients, qui trouvaient que les parois intérieures étaient « un peu trop souples », « ne semblaient pas solides », ... ont incité Monsieur DUBOIS à inverser la constitution de la paroi, comme indiqué sur la deuxième vue de la même annexe.

3.1) Que signifient CP 5 CTBX et CP 5 ? Expliquez la différence.

3.2) Comment envisagez-vous la pose des tasseaux sur le CP 5 CTBX. Faites un croquis. Justifiez la solution retenue.

3.3) Etablissez le processus de fabrication complet pour le montage d'une paroi.

### QUATRIEME PARTIE : DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

4.1) Prospection des campings de la région qui renouvellent ou innovent dans le MH :

Votre objectif est de mieux vous implanter auprès des *professionnels* de la région. Vous ciblez dans un premier temps les campings et vous allez les contacter par téléphone. Vos objectifs sont : identification des prospects, caractéristiques des campings, potentiel de développement.

À partir des annexes 7 et 8, concevez une proposition de questionnaire avec mise en forme, à soumettre aux prospects en cinq minutes environ (une quinzaine de questions), vous varierez les types de questions.

4.2) Argumentaire à destination des clients particuliers acheteurs potentiels de MH :

Le MH est en début de phase de croissance, il gagnerait à être mieux connu.

Vous voudriez pouvoir distribuer dans les campings, lors des salons professionnels, chez les distributeurs et dans l'entreprise, un argumentaire pour convaincre les particuliers des avantages de cette forme d'hébergement. Vous adressant à des acheteurs potentiels, vous baserez sur un prix TTC de 13 720 EUROS (prix d'un modèle 7,60 par 3,70 m).

*On vous demande de formuler huit arguments (4 techniques et 4 commerciaux) selon la méthode Caractéristiques, Avantages, Preuves abordant les point suivants :*

• **Commerciaux :**

- le MH par rapport aux autres formules de logement secondaire : caravane ou tente en camping, chalet de vacances ou résidence secondaire,
- les produits de la société DUBOIS par rapport à ses concurrents.

• **Techniques :**

- les MH en particulier : leur mode de fabrication, les matériaux choisis, la qualité, la solidité, la fonctionnalité, l'équipement, l'isolation, le confort...

#### 4.3) Notoriété de DUBOIS et INTERNET

Les réalisations étant maintenant assez nombreuses dans la région, M. Grosjean souhaiterait renforcer la notoriété de l'entreprise. Les vecteurs de publicité actuels de DUBOIS sont :

- la participation au salon du MH dans l'Aveyron en novembre,
- quelques encarts diffusés dans les gratuits locaux ( TOP HEBDO et LE 30 ),
- un document format A4 (1 feuille recto verso) réalisée sur le micro-ordinateur de la secrétaire et imprimé en couleurs,
- un peu de parrainage commercial local : Feria de Nîmes par exemple,
- et surtout : les MH déjà vendus !

M. DUBOIS a lu dans la presse divers articles concernant "la toile" (**annexes 11, 12, 13 et 14**) et vous demande, après les avoir lus, de rédiger une **note de synthèse structurée** et de formuler en conclusion un **avis motivé** sur l'opportunité de créer un site pour son entreprise.

## CINQUIEME PARTIE : ETUDE DU BARDAGE

Le bardage est réalisé en Canoxel (produit canadien), dont vous trouverez le guide technique en annexes n°15 (1/6 à 6/6).

5.1) Quelle est l'utilité de l' "AVIS TECHNIQUE C.S.T.B." (Annexe 15-2/6) ? Comment est conçu cet avis technique ?

5.2) Préparation de la commande pour la réalisation du bardage du contrat pour le camping de l'Espiguette. (vous consulterez l'annexe 16).

5.2.1) Quelle est l'échelle des dessins présentés ?

5.2.2) Les portes et les fenêtres sont des « menuiseries standard ». Retrouvez et énumérez les dimensions en tableau de ces menuiseries extérieures .

5.2.3) Calculez, à l'aide des annexes n°15 3/6 à n°15 6/6, la quantité de clins en « Ridgewood » nécessaire pour un MH. Établissez le projet de commande des clins et des accessoires (uniquement : bande de départ, moulure(s), coin(s) et larmier) nécessaires à la fabrication des 20 MH. Justifiez votre démarche .