

ANNEXE 1

DEFINITION

Définition du mobile home (selon texte législatif) : une habitation équipée d'eau et d'électricité fixée sur un châssis métallique pourvu de roues destinées au transport sur route du MH, et d'un timon destiné à accrocher le MH au véhicule qui va le transporter. Cela peut autoriser la dispense du permis de construire et de la taxe d'habitation.

Les caractéristiques du terrain (nature du sol, pente, relief) sont des éléments importants lors de la livraison et de l'installation d'un mobile home. Il est arrivé que des mobile homes se renversent sur des terrains accidentés lors de la livraison par le transporteur chez le client.

ANNEXE 2

FABRICATION D'UN MOBILE HOME

Modalités de fabrication d'un modèle hiver/été sans balcon :

- 1/ pose au sol du châssis (U de 120mm) avec deux roues et quatre pieds.
- 2/ pose de chevrons dans la largeur.
- 3/ pose sur les chevrons d'un CP de 5
- 4/ pose d'un treillis massif destiné à recevoir un isolant de 20mm
- 5/ pose du plancher en aggloméré de 19 mm
- 6/ pose du revêtement de sol (type linoléum)
- 7/ pose des parois extérieures par vissage sur les côtés du châssis (voir constitution en annexe n° 4).
 - Le parement intérieur peut recevoir de la tapisserie.
 - Le parement extérieur peut recevoir deux types de bardage : du vinyl (blanc, rose ou gris, 12 euros le m²) ou du canexel. (large choix de coloris, 23 euros le m²), tous deux produits canadiens déposés.
- 8/ pose des gaines électriques et de la plomberie
- 9/ pose des cloisons intérieures et des huisseries.
- 10/ pose des menuiseries (fenêtres double vitrage PVC).
- 11/ pose de la toiture : arbalétriers sur lisse haute, contreventement par PPSM blanc fixé en sous face pour le plafond, passage des gaines électriques, pose de l'isolant (laine de roche), fixation des liteaux et pose des bacs acier.
- 12/ exécution de diverses finitions extérieures et intérieures (électricité, portes, parquets, agencements des chambres, de la cuisine, de la salle de bains etc...)
- 13/ aménagement intérieur selon les souhaits du client : le MH peut être livré de nu jusqu'à complètement meublé, équipé, même avec les rideaux et voilages !
- 14/ pose du bardage extérieur : canexel ou vinyl,
Tout est acheté : les châssis, les pneumatiques, le vinyl et le canexel, le bois et les panneaux, les éléments de couverture, les quincailleries, l'isolant, la plomberie, l'électricité, l'électroménager, les menuiseries, les matériaux intérieurs (tissu, mousse, linoléum ...), etc...

DUBOIS conçoit les plans avec le client, achète, construit, agence et assemble les éléments.

Cela nécessite des compétences très variées.

ANNEXE 3

RENSEIGNEMENTS SUR L'ENTREPRISE DUBOIS

→ Historique :

M. DUBOIS père a fondé il y a trente ans une entreprise de menuiserie et charpente : DUBOIS S.A.R.L. Elle est située dans le Gard, département d'une région ensoleillée qui attire dès le printemps des vacanciers de plus en plus nombreux.

M. DUBOIS est décédé. Son fils Louis, âgé de 45 ans, est aujourd'hui responsable commercial de l'entreprise. Il s'occupe également des achats. Sa femme, Mme Anita Dubois, jusqu'alors comptable et standardiste, passionnée par la vente, le rejoint aux fonctions de commerciale fin 2000, déléguant ses anciennes tâches à une nouvelle arrivante. Le directeur est M. GROSJEAN, âgé de 53 ans, anciennement gérant d'une scierie, appelé à ce poste depuis un an. Il met souvent "la main à la pâte".

L'entreprise, dont le métier d'origine est de fabriquer et fournir aux professionnels locaux des portes, des fenêtres, de l'agencement, des charpentes industrielles et des abris de jardin, compte à ce jour 16 salariés : un directeur, deux commerciaux, vous-même, une secrétaire-comptable, un manutentionnaire qui prépare les commandes, 10 ouvriers qualifiés. Le contremaître, embauché en septembre 2000 pour mieux gérer le travail des équipes, est reparti 4 mois plus tard.

Cette activité (fabrication et distribution de menuiseries, charpentes et abris de jardin), à la rentabilité satisfaisante, assure tout au long de l'année un chiffre d'affaires (CA) régulier.

→ Les installations :

Elles se composent :

- d'un terrain de 3 000 m² servant en partie de lieu de présentation des produits (abris de jardin), en partie de parking, en partie d'aire de stockage...
- de deux bureaux (un pour M. GROSJEAN, un pour M. DUBOIS), un hall d'exposition pour les menuiseries, une banque d'accueil,
- d'un entrepôt de stockage pour le bois et les menuiseries,
- d'un hangar pour la fabrication,
- d'un local commercial pour accueillir les clients en entretien, comprenant un salon, un bureau.

L'équipement informatique est limité à deux ordinateurs individuels servant pour la comptabilité, les devis et factures, le fichier clients, le fichier fournisseurs, les statistiques de vente, la comptabilité analytique.

→ L'outillage :

Un fenwick,	- une corroyeuse,
De l'outillage électroportatif,	- une toupie,
Une scie à panneaux,	- une tenonneuse,
Une scie à format avec inciseur.	

→ La clientèle traditionnelle est constituée de menuisiers, charpentiers, maçons, particuliers, jardinerie, collectivités, elle est relativement fidèle malgré la concurrence locale. Elle est située dans un rayon de 50 Km.

Apparition d'une nouvelle activité :

Il s'avère qu'après avoir répondu à quelques demandes ponctuelles de mobile homes, M. DUBOIS, excellent commercial, décroche de plus en plus de contrats auprès de professionnels (3 campings) et de particuliers de la région Languedoc-Roussillon, mais aussi dans toute la France.

Il a vendu 60 mobile homes en 2000 et 100 en 2001.

Il est à peu près certain d'en vendre au moins 168 en 2002.

Mais, les ouvriers considèrent le développement de cette nouvelle activité avec méfiance. Elle exige une plus grande polyvalence de chacun d'eux et de fréquents changements de rythme qui sont plus ou moins bien acceptés. L'absence de contremaître se fait sentir.

L'offre :

→ la fabrication :

Une chose apparaît clairement : le positionnement de DUBOIS par rapport à ses concurrents.

DUBOIS est la seule entreprise, à taille humaine, dans le Sud Est de la France, où le client, même pour une seule maison, est immédiatement accueilli, écouté, et où celui-ci peut obtenir le produit conforme à ses souhaits.

IRM (leader national avec 6000 MH par an) et O'HARA, le challenger (4000 unités par an), ne s'intéressent qu'aux gros contrats (lots de MH pour des campings...) et pas aux particuliers. Ils ne fournissent que du standard, d'autant plus qu'actuellement la demande est bien supérieure à l'offre. Un des signes de cette situation est l'état des carnets de commande des trois entreprises : ils sont pleins pour un an !

Il existe d'autres entreprises comme DUBOIS en Bretagne, en Normandie, ce qui ne constitue pas une concurrence de proximité immédiate.

Ainsi DUBOIS récupère des clients aux attentes spécifiques, qui enfin peuvent réaliser leur projet personnel et sont alors très pressés !

→ La distribution :

Elle est faite essentiellement par les fabricants, mais un réseau de distribution se met en place.

Les revendeurs déchargent les fabricants du travail de visite, conseil, vente et paiement, en proposant des terrains d'exposition très bien aménagés, des produits mis en valeur, des horaires adaptés à la clientèle (ouverture le samedi notamment), une localisation facile d'accès (proche de grandes voies de communication, places de parking...).

Ils achètent ferme les MH, sans exclusivité de marque, et ajoutent 20 % de marge au coût d'achat : c'est une activité très rémunératrice.

M. GROSJEAN, qui se demande si son métier n'est pas avant tout de fabriquer, envisage d'avoir recours à ce réseau sur certains départements, afin de soulager un peu M. et Mme DUBOIS.

Prix : La fourchette de prix va de 9 604 à 41 161 EUROS HT départ usine (taux de TVA applicable : 19,6%).

La demande :

→ Côté particuliers :

Plusieurs types de demandes émergent. Le client peut vouloir une habitation principale ou secondaire, une maison pour toutes saisons ou seulement pour l'été, une maison équipée et meublée en tout ou partie, ou vide pour l'aménager lui-même, des plans tout faits ou ses propres plans, une maison ou un chalet avec balcon, ...

Il peut vouloir la louer quelques temps en vacances (sur un camping) ou l'acquérir personnellement pour la placer sur son terrain.

La grande majorité des clients particuliers sont des retraités.

→ Côté professionnels :

Les grands demandeurs sont actuellement les campings, pour répondre au souhait de leur clientèle. Sur les 38 terrains situés sur le pourtour méditerranéen, seuls 13 sont équipés.

→ La zone de chalandise "MH" de la S.A.RL. DUBOIS s'étend sur le pourtour méditerranéen (300 km à l'est et à l'ouest), quelques ventes s'essaiment toutefois plus loin (bouche à oreille, aucune publicité faite pour le moment). Notons que ces derniers contrats n'ont pas été recherchés par les commerciaux, ils sont la réponse à une demande spontanée de clients.

Le parc actuel (toutes marques confondues) : 144 000 MH répartis sur le pourtour méditerranéen (sur une bande de 3km) à renouveler d'ici 7 ans.

Le potentiel : tous les campings non encore équipés (65%), y compris ceux de l'intérieur des terres. M. DUBOIS pense que la phase de croissance, après une longue phase de lancement (20 ans), durera au moins dix ans.

→ Vecteurs de publicité : pour le moment le bouche à oreille et le salon du mobile home à Vals en novembre : cela fournit déjà trop de travail à l'entreprise ! (essentiellement une clientèle de particuliers).

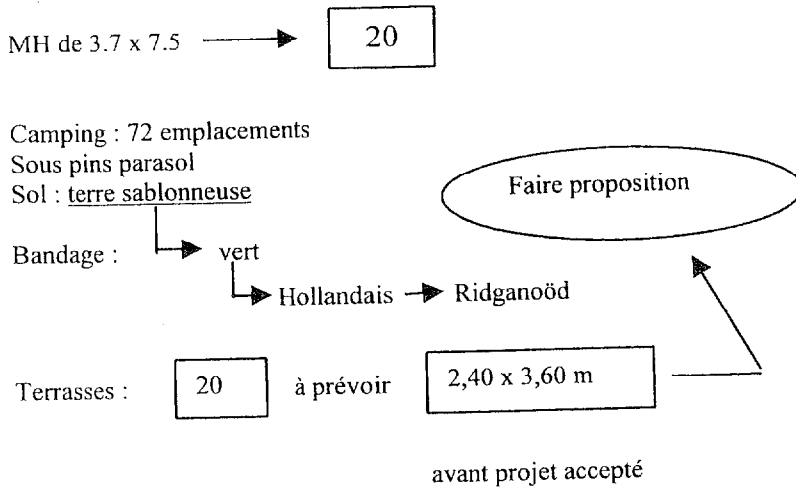
ANNEXE 4

"AVANT-PROJET DU CAMPING DE L'ESPIGUETTE"

30.04.02

CAMPING DE L'ESPIGUETTE

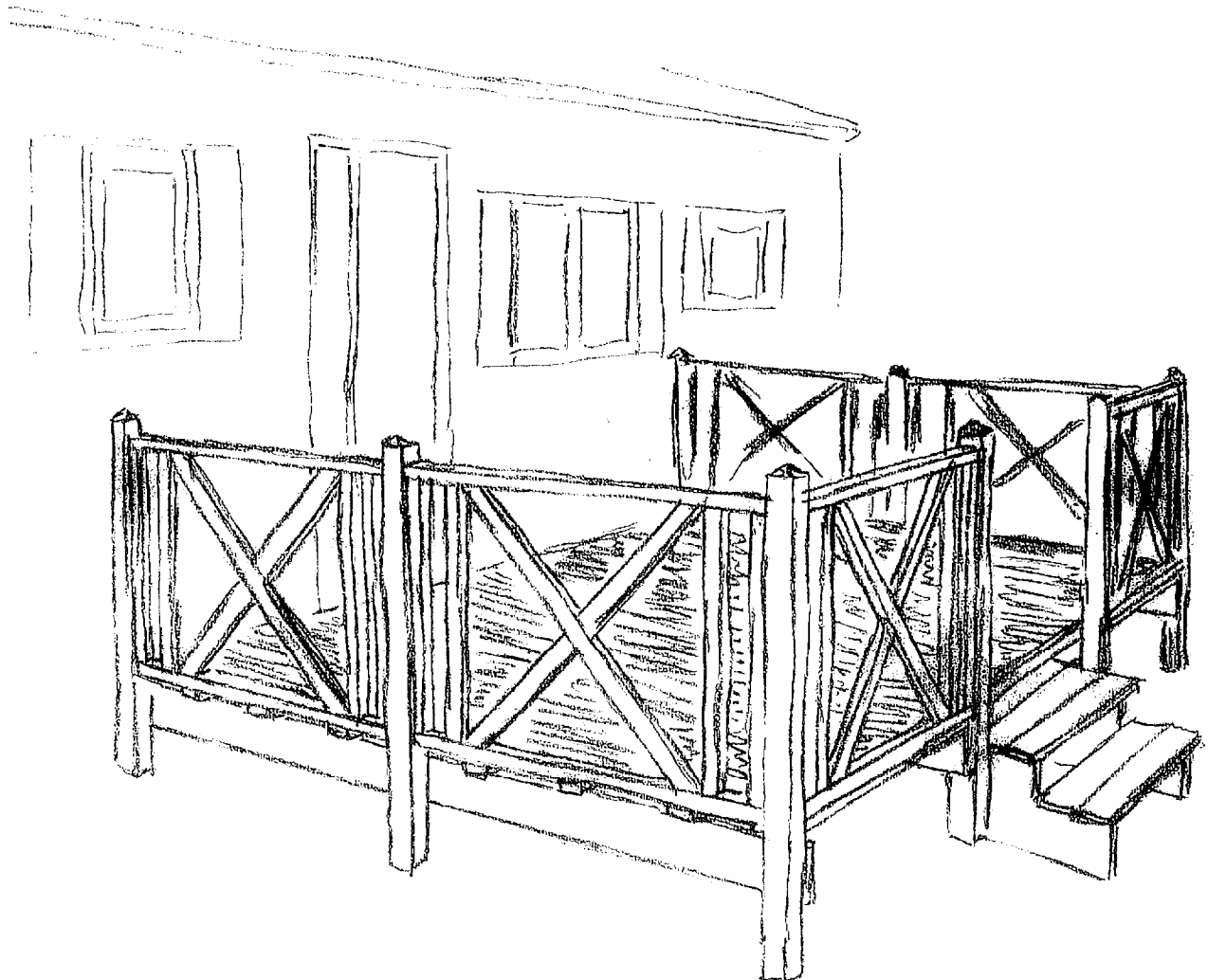
MASCAMARGUE



Contact : M. VIORNE Sylvain

Tél. : 04.66.51.00.96
Fax : 04.66.51.00.97

avant projet accepté



Examen ou concours :

Série* :

Spécialité/option* :

Repère de l'épreuve :

Épreuve/sous-épreuve :

*(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)**Si votre composition comporte plusieurs feuilles, numérotez-les et placez les intercalaires dans le bon sens.*

TCE5BED

ANNEXE 5

DOCUMENT A RENDRE AVEC LA COPIE.

NOMENCLATURE DE LA TERRASSE

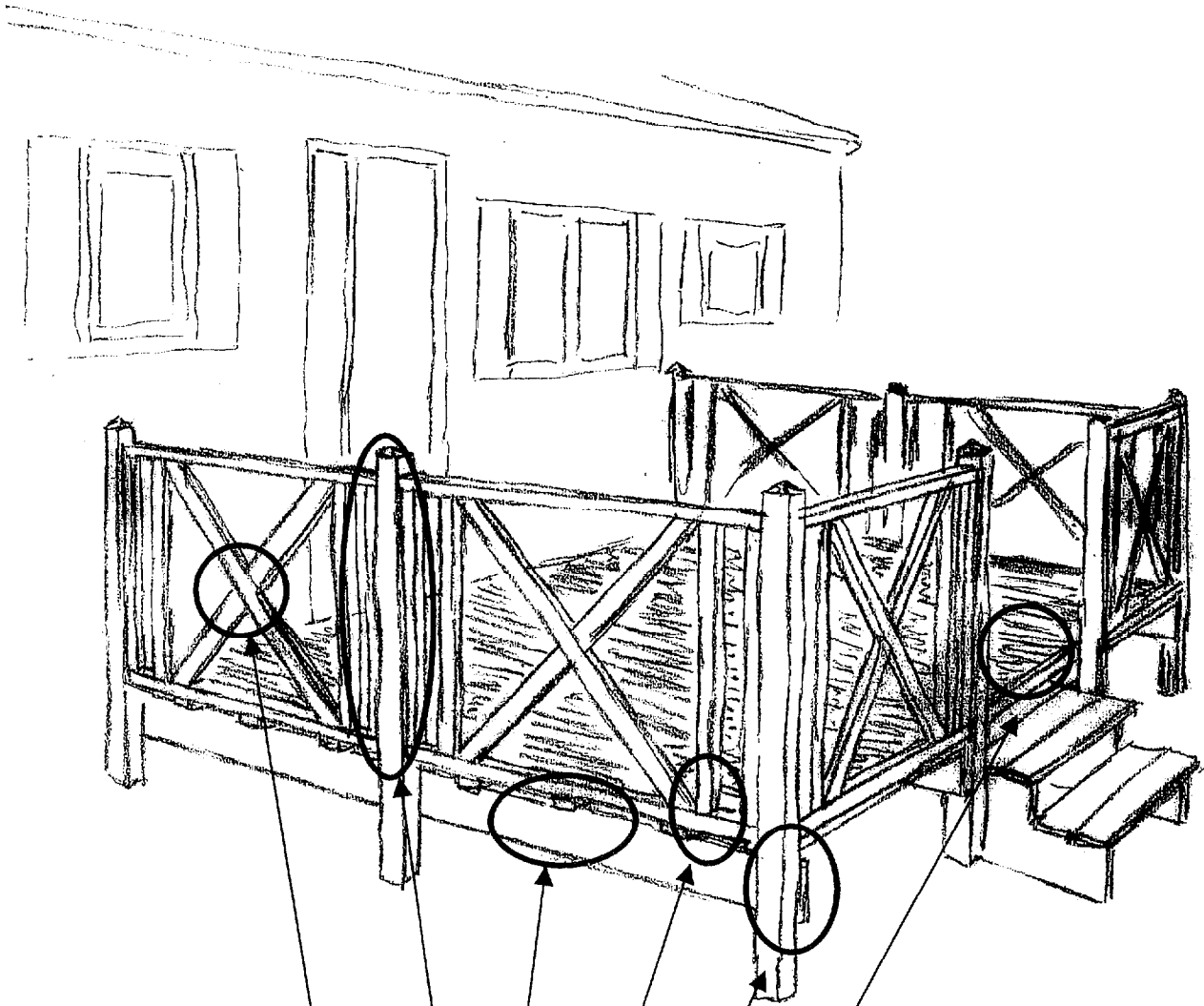
Dimensions exprimées en millimètres.

	nombre	longueur	largeur	épaisseur
Poteaux				
Solives	4		150	27
Lambourdes (chevron de 80 / 2)	8		60	38
Lames cannelées			145	21
Lisses				
Montants				
Croisillons				

Observations éventuelles :

ANNEXE 6

RECHERCHE DES ASSEMBLAGES



- 1- Liaison des Croisillons.
- 2- Liaison Cadre à croisillon / Poteau.
- 3- Liaison Solive / Lambourde.
- 4- Liaison Montant / Lisse.
- 5- Liaison Poteau / Solive.
- 6- Liaison Lame / Lambourde.