

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

1^{er} DOSSIER :
L'AUDIT DE LA SCIERIE

Le diagnostic interne :

Avant de décider sur quel terrain, elle va agir et se développer, une entreprise doit évaluer ses compétences, ses moyens d'actions (financiers, technologiques, humains, commerciaux...) en déterminant ses points forts et ses points faibles. Les éléments à étudier : Men Money Machine Market Matériaux, constituent les 5 "M".

1.1 Annexe 9 à rendre

ANNEXE 9

(à rendre avec la copie)

AUDIT-EXPORT DE LA SCIERIE DU HETRE

GRILLE GENERAL D'EVALUATION
(à compléter)

N°	thème	Note obtenue par l'entreprise	Nombre de critères réductibles notés "0"	Note maximale possible par thème	Note obtenue par l'entreprise ramenée sur 20	Ecart (différence entre la note obtenue sur 20 et 10)
1.1	L'objectif de l'entreprise	9/24	-	24	7,5	- 2,5
1.2	Les ressources humaines	26/30	-	30	17	+ 7
1.3	La production	84/138	-	138	12	+ 2
1.4	La gestion financière	55/81	-	81	12	+ 2
1.5	Les approvisionnements	12/12	-	12	20	+ 10
1.6	Les ventes	9/27	-	27	6,5	- 3,5
1.7	La communication	18/54	-	54	6,5	- 3,5
1.8	La démarche qualité	6/24	-	24	5	- 5
Niveau général de l'entreprise :						+ 6,5

SCHEMA DES FORCES ET FAIBLESSES
(à compléter)

	Faiblesses				Forces			
	1	2	3	4	1	2	3	4
L'objectif de l'entreprise								
Les ressources humaines								
La production								
La gestion financière								
Les approvisionnements								
Les ventes								
La communication								
La démarche qualité								

1.2 Rapport structuré

La méthode utilisée pour effectuer l'audit-export de la scierie est celle préconisée par le CTBA et comprend 8 points d'analyse. Dans la première partie de l'étude vous sont transmis les résultats de l'audit soit 8 grilles d'analyse, et dans la deuxième partie, apparaissent les forces et les faiblesses de la scierie.

I - Les résultats de l'audit

- 1) l'objectif
tableau annexe1
- 2) les ressources humaines
tableau annexe2
- 3) la production
tableau annexe3
- 4) la gestion financière
tableau annexe4
- 5) les approvisionnements
tableau annexe5
- 6) les ventes
tableau annexe6
- 7) la communication
tableau annexe7
- 8) la démarche qualité
tableau annexe8

II - Les forces et les faiblesses

- 1) Bilan de l'étude
Résultat de l'annexe 9
- 2) Identification des forces et faiblesses

Point d'analyse	Forces	Faiblesses
1 - L'objectif	- existence d'un objectif	- objectif non formalisé - objectif non diffusé
2 - Les ressources humaines	- mise en place d'une fonction export - compétence du personnel	
3 - La production	- grande précision des sciages - classement des sciages - empilage sur baguettes - cerclage - stockage sous abri - gestion informatisée	- pas de liste des produits - les produits ne sont pas séchés
4 - La gestion financière	- bonne santé financière	- absence de comptabilité analytique
5 - Les approvisionnements	- en bois abattus - en bois sur pieds	-
6 - Les ventes	- sont analysées	- pas de tarif de vente formalisé - pas de marque de qualité
7 - La communication	- annuaires professionnels - plaquette en cours - site Internet en cours	- pas de plaquette publicitaire de la scierie - pas d'échantillons - pas d'argumentaire formalisé - pas de participation aux salons
8 - La démarche qualité	- les produits répondent à la demande des clients	- n'existe pas

1.3 Actions envisageables :**Actions de communication :**

Création de documents d'aide à la vente :

- fiches produits
- tarifs
- plaquette commerciale
- site Internet

Action d'achat :

Sécher le hêtre donc acheter une unité de séchage

2^{ème} DOSSIER :
L'ACQUISITION D'UNE UNITE DE SECHAGE

2.1 Intervenants dans le processus d'achat

- les utilisateurs
- les prescripteurs
- les acheteurs
- les décideurs

2.2 Etapes du processus d'achat

Etape 1 : Apparition du besoin

Etape 2 : Définition des caractéristiques du produits et des critères de choix

Etape 3 : Collecte d'informations

Etape 4 : Synthèse et analyse des informations

Etape 5 : Négociation

Etape 6 : Choix et décision

Etape 7 : Vérification

2.3 Types d'humidité

- EAU LIBRE (>30% d'humidité) : Eau qui remplit les vides dans les vaisseaux et cellules du bois
- EAU D'IMPREGNATION (ou eau liée ou eau de saturation comprise entre 4 et 30%) : Eau se trouvant dans les parois des cellules et accrochée à ces parois.
- EAU DE CONSTITUTION (Eau faisant partie de la structure moléculaire) : Ne peut être retirée que par combustion

Pour toute variation d'humidité les propriétés physiques et mécaniques varient sauf pour les variations dimensionnelles qui apparaissent en dessous de 30%

2.4 Point de saturation des fibres

C'est le point à partir duquel les variations dimensionnelles apparaissent : rétractabilité ou gonflement.

2.5 Quantité d'eau évacuée

300 KG

2.6 Densité du bois à 10 % d'humidité

0,6

2.7 Dimensions des débits

216 X 52

$\Delta l = R / 30 \times \Delta H \times L_0 / 100$

2.8 Qualité du séchage

Température
 Pression de l'air
 Matériau : orientation, texture, densité, épaisseur, humidité initiale
 La vitesse de séchage influe sur la qualité du séchage

2.9 Défaut du séchage

Gerces et fentes externes/Conserver une humidité relative suffisamment élevée
 Coloration/Sécher à basse température
 Cémentation/Sécher plus lentement
 Fentes internes / Sécher plus lentement
 Collapse (chêne) / Sécher à basse température
 Répartition inégale de l'humidité / Sécher plus lentement
 Bleuissement/Augmenter ma ventilation ou la température
 Déformation / Sécher plus lentement et soigner l'empilage

2.10 Energies des séchoirs

Electrique
 Gaz
 Chutes de bois
 Solaire
 Electrique : infrarouge / ultraviolets

2.11 Eléments de régulation et de contrôle

Thermomètre
 Hygromètre
 Psychromètre
 Copeau ou planche témoin

2.12 Comparatif des types de séchoirs

Voir tableau

2.13 Technique de séchage du hêtre

Séchoir type pompe à chaleur
 Chaudière au bois de récupération (chutes)
 Capacité 80/100M3

2.14 Temps de séchage

	Sapin 27mm	Sapin 65mm	Hêtre 27mm	Hêtre 65mm
A l'air	6/8s	12/15s	10/15s	20s
Pompe à chaleur ou chambre chaude	2/3j	1/2s	1/2s	2/4s
sous vide	0,5j	2j	2j	4j

- Remarques :
- l'utilisation du séchoir sous vide n'est pas conseillé pour ce type de séchage
 - celui du séchage à l'air est impossible pour obtenir une telle humidité finale

2.15 Contraintes techniques et cahier des charges

Volume séchoir : 80/100M3
 Chauffage au bois
 Type pompe à chaleur
 Chargement latéral par 2 portes
 ..

2.16 Appel d'offres

Modèle fax

TELECOPIE													
SCIERIE DU HETRE 4 rue le sentier BP 13 88460 DOCELLES													
De : <Nom du fournisseur de séchoirs> Télécopie : <Fax du fournisseur de séchoirs>	De : m. X, responsable des achats Tél : 03 29 66 31 31 Fax : 03 29 66 35 36												
<p>Veuillez nous faire parvenir votre meilleure offre pour la fourniture d'une unité de séchage. Les contraintes techniques sont les suivantes :</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 20%;">Essence :</td> <td>hêtre</td> </tr> <tr> <td>Volume annuel :</td> <td>1500 m³ / mois</td> </tr> <tr> <td>Epaisseur max. :</td> <td>55 mm</td> </tr> <tr> <td>Humidité initiale :</td> <td>65 %</td> </tr> <tr> <td>Humidité finale :</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td colspan="2">...</td> </tr> </table>		Essence :	hêtre	Volume annuel :	1500 m ³ / mois	Epaisseur max. :	55 mm	Humidité initiale :	65 %	Humidité finale :	10 %	...	
Essence :	hêtre												
Volume annuel :	1500 m ³ / mois												
Epaisseur max. :	55 mm												
Humidité initiale :	65 %												
Humidité finale :	10 %												
...													

2.17 Moyens de diffusion

Après avoir procédé à un publipostage (fusion de l'appel d'offre et du fichier des fournisseurs), on peut soit :

- imprimer vers le fax (solution la plus probable compte tenu des rubrique du fichier)
- imprimer vers imprimante et envoyer les appels d'offres par courrier à condition d'enrichir le fichier des fournisseurs de séchoirs des adresses
- par mail à condition d'enrichir le fichier des adresses email si elles existent

2.18 Tableau comparatif des offres

CRITERES DE CHOIX	OFFRES SOREMS	OFFRE INDUSTRIELEC
Type de séchoir proposé	Pompe à chaleur	Pompe à chaleur
Description des principaux éléments :	Oui	Non
Dimensions de la cellule	7,1 m X 4,8 m X 4,1 m	6 m X 6 m X 4,5 m
Capacité utile	Non précisé	3 X 45 m ³ = 185m ³
Température	Non précisé	35 à 50 ° C
Délai de livraison	16 semaines	12 semaines
Prix	171.657,59 Euros	175 000 Euros
Conditions de règlement	30 % à la commande solde à réception de la facture	30 % à la commande solde à la livraison

2.19 Points négociables

Informations manquantes + éventuellement le prix de l'offre Industrielec

2.20 Calcul du chiffre d'affaires supplémentaire

$$CA = 1500 \times 60 = 90.000 \text{ Euros}$$

2.21 Annuité d'amortissement :

$$\text{Annuité} = V_0 / N = 175.000 / 5 = 35.000 \text{ Euros}$$

2.22 Tableau d'amortissement de l'emprunt

Année	K restant dû	A	I	a
1	175000	31044	10500	41544
2	143956	32907	8637	41544
3	111049	34881	6663	41544
4	76167	36974	4570	41544
5	39193	39193	2351	41544

2.23 Eléments du coût de revient :

Frais de personnel, Frais d'énergie, Frais d'entretien, Prime d'assurances, Amortissement de l'unité de séchage.

2.24 Tableaux des flux nets de trésorerie

Années	0	1	2	3	4	5
Montant de l'investissement	175000					
Produits						
CA supplémentaire						
1500 m ³ X 400		90000	90000	90000	90000	90000
Charges						
charges relatives à l'unité (coût de revient)		67500	67500	67500	67500	67500
charges d'intérêt		10500	8637	6663	4570	2351
Résultat		12000	13863	15837	17930	20149
IS 35 %		4200	4852	5543	6276	7052
Résultat net		7800	9011	10294	11655	13097
dotations aux amortissements		35000	35000	35000	35000	35000
Flux nets	-175000	42800	44011	45294	46655	48097

2.25 Taux Interne de rentabilité : 12,56 %

3^{ème} DOSSIER :

LA NOUVELLE POLITIQUE DE COMMUNICATION DE LA SCIERIE

1^{ère} ETAPE : ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE :

3.1 La politique de communication actuelle :

a) Faiblesses :

- Notation : 18/54 soit 6,67/20
- Très faibles pratiques publicitaires dans la presse spécialisée
- Pas de participation à des foires et salons (en tant qu'exposant)
- Pas d'argumentaire de vente
- Pas de développement de relations publiques
- Pas de jeu d'échantillons de produit
- Plaquettes et fiches produits en cours

b) Actions actuelles :

- Des annonces dans la presse spécialisée (ex : Le Bois National)
- Des pages dans des annuaires professionnels : l'annuaire européen des affaires, le Centre Français du Commerce Extérieur.

2^{ème} ETAPE : LES ACTIONS ENVISAGEES :

3.2 Les informations contenues dans la plaquette :

- Persuader par une image cohérente
- Cibler l'argumentation : capacité de réalisation de la totalité des produits à partir du hêtre.
- Rédiger un texte clair et percutant : Riche de son savoir-faire et de sa modernité en matière de technique de production, notre société est spécialisée dans l'exploitation forestière et dans le sciage du hêtre et du chêne.
- Soigner l'illustration et la typographie : photos
- Concilier coûts et qualité
- Présenter des fiches-produits

3.3 Proposition de maquette : sur 4 pages

Présentation sur la 1^{ère} page :

- Situation géographique, coordonnées
- Notre production se caractérise par une certaine diversité, elle est constituée par des plots dépareillés et des plots reconstitués toutes épaisseurs, des avivés et frises toutes épaisseurs, des carrelets 1^{er} choix blanc, des carrelets 2^{ème} choix (25 à 30 % de rouge sans nœuds), les carrelets sont disponibles en toutes sections et toutes longueurs
- Photo n°2 : Exploitation forestière
- Photo n°7 : Le produit le plus difficile à réaliser, de qualité : du carrelet de hêtre (1^{er} choix)

Exploitation forestière sur la 2^{ème} page :

- Photo n°3
- Grumes : hêtre et chêne dont une partie est commercialisée en grumes de tranchage, déroulage, sciage, merrain
- C'est au cœur du 2^{ème} massif forestier de France que nous sélectionnons des bois de hêtre et de chêne de qualité optimale

Scierie en 3^{ème} et 4^{ème} pages :

- Photos n°1
- Photo n°4 et n°6
- Nous vous proposons également des bois à palettes, des bois de calage, des traverses de chemins de fer
- Prendre éventuellement les produits (carrelets, ...)

4^{ème} DOSSIER :

LE TRAITEMENT D'UNE COMMANDE BELGE

4.1 Vérification de la solvabilité d'un client étranger

base de données proposée par les CCE : 08

4.2 Assurances couvrant le risque de non paiement

Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ou

Polices GCP de la COFACE

4.3 Intérêt des incoterms

Les incoterms sont des sigles, qui précisent, dans le cadre d'un contrat de vente international, la répartition des frais et des risques entre l'acheteur et le vendeur pour l'acheminement des marchandises de son point de départ à son point d'arrivée.

4.4 EXW (EX WORK)

L'acheteur supporte tous les risques à partir du chargement de la marchandise dans l'établissement du vendeur.

Le vendeur ne supporte que les frais d'emballage de produit ; les autres coûts : chargement, acheminement, formalités douanières ... sont à la charge de l'acheteur.

4.5 Facture

Cf. page 11/11

4.6 Régime de TVA

TVA sur les ventes intra-communautaires :

Les produits destinés à des exportations intra-communautaires ne subissent aucune taxe dans le pays vendeur.

Cette règle permet de ne pas taxer deux fois les produits exportés, qui subissent l'impôt sur la consommation dans le pays de destination.

5^{ème} DOSSIER :
LA SECURITE ET LA QUALITE

5.1 Risques d'accident:

- Coupures
- Pincement
- Ecrasement
- Poussières
- Bruit
- Electrocution

5.2 Equipements de sécurité atelier

- Arrêts d'urgence
- Extincteurs
- Aspirations
- Circuits électriques conformes
- Portes d'évacuation
- ...

5.3 Equipements machines de sécurité

- Outils coupants non accessibles
- Anti-reculs
- Eléments de transmission mécaniques protégés
- Arrêts d'urgence
- Circuits électriques conformes
- Coupe circuits
- ...

5.4 Amélioration de l'état de surface

- Diminuer l'avance
- Vérifier la vitesse de rotation des scies
- Affûter les outils
- Modifier le matériau outil ou son affûtage
- ...

5.4 Causes de dispersion dimensionnelle

- Moyen : outil, Vitesse de coupe, vitesse d'avance
- Matière : dureté, densité, humidité
- Main d'œuvre : formation du personnel,
- Machine : contrôle des jeux et réglages, entretien
- Milieu : humidité, poussières
- ...

