

SESSION 2004

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

ASSISTANT DE GESTION DE PME-PMI

***GESTION ADMINISTRATIVE COMPTABLE ET
COMMERCIALE***

Durée : 6 heures

Coefficient : 5

Matériel autorisé ou interdit

Aucun document autorisé.

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

Documents à rendre avec la copie : Annexe 7 et annexe 9

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il soit complet.

Le sujet comporte 19 pages, numérotées de 1 à 19

Code sujet : APGAC-1P04



CIDRERIE PONPON

COMPOSITION DU CAS

Présentation du cas

Dossier 1 : Analyse du chiffre d'affaires et perspectives de croissance

Dossier 2 : Embauche d'un commercial

Dossier 3 : Acquisition d'un équipement

Dossier 4 : Participation à un salon

MATÉRIEL(S) AUTORISÉ(S)

Aucun document autorisé.

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

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. Le candidat 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 dans le sujet, l'assistant de gestion de PME-PMI sera madame, mademoiselle ou monsieur X.

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

BARÈME INDICATIF

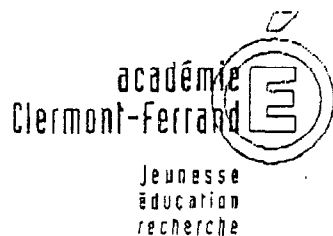
Dossier 1 : 30 points

Dossier 2 : 20 points

Dossier 3 : 15 points

Dossier 4 : 25 points

Introduction / Conclusion : 10 points



TÉLÉCOPIE

Clermont-Ferrand, le 12 mai 2004

EXPEDITEUR

Service D.E.C. - Bureau des Sujets de l'enseignement technologique
 M. Mme LEYMARIE Yvette
 Tél. 04.73.99.34.61
 Télécopie 04.73.99.34.19
 Adresse 3, avenue Vercingétorix - 63033 Clermont-Ferrand Cedex 1

DESTINATAIRE

Service Tous les Rectorats - Divisions des examens et concours - Bureau sujets
 BTS
 M.
 Tél.
 Télécopie

Nbre de pages : 1
 (y compris celle-ci)

Observations :

BTS ASSISTANT DE GESTION DE PME PMI SESSION 2004

URGENT - Epreuve en cours

Page 6/19 Annexe 1

$$a = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum (x_i - \bar{x})}$$

Lire

$$a = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum (x_i - \bar{x})^2}$$

Présentation de l'entreprise

Dénomination	CIDRERIE PONPON
Siège social	20 route de LYONS 76160 DARNÉTAL
Téléphone	02 32 12 03 02
Télécopie	02 32 24 89 14
mél.	<u>ponpon@normandnet.fr</u>
Statut juridique	SARL
Capital	46 000 euros
Responsable	M. PONTREUE
CA 2003	230 000 euros
Effectif	5 salariés
Date de création	1935

La cidrerie artisanale **PONPON**, située à DARNÉTAL dans la banlieue de ROUEN, Seine Maritime, a été créée en 1935 par la famille PONTREUE. Quand il reprend le flambeau de la cidrerie en 1997, François PONTREUE (gérant) décide de transformer l'entreprise familiale en SARL (de 50 000 F au départ, le capital a été porté à 46 000 € en 2000).

Il fait également le choix de perpétuer le caractère authentique de la dernière entreprise artisanale du secteur dans l'agglomération rouennaise, tout en élargissant l'offre proposée au consommateur :

- **Boissons alcoolisées** : cidres traditionnels, apéritifs (pommeau, «Apéro de la mère Ponpon»), Calvados (en association avec un producteur fermier) ;
- **Boissons non alcoolisées** : jus de pomme ;
- **Confitures et gelées maison à base de pomme.**

L'intégralité de ces produits respecte un cahier des charges strict, basé sur l'aspect 100 % naturel, garanti sans additif. L'approvisionnement de pommes est effectué auprès de producteurs locaux (pommes traitées AB ou pommes non traitées). La matière première est ensuite pressée à l'automne par M. PONTREUE et son adjoint M. LUCIEN. Le jus obtenu est stocké sur place. En ce qui concerne le cidre, les premières bouteilles de chaque récolte sont mises en vente au début du printemps.

Ces produits sont vendus à l'épicerie de la cidrerie, rue de Reims à Rouen ou au siège de la cidrerie, par Mme LEBOURG également responsable de la comptabilité et du secrétariat.

La clientèle est essentiellement constituée de particuliers, mais aussi de restaurateurs, traiteurs et épiciers ainsi que de quelques comités d'entreprise.

Bien qu'il soit parfois sollicité par la grande distribution locale, M. PONTREUE ne souhaite pas, pour le moment, mettre en place de partenariat durable. En effet, en tant qu'ancien acheteur d'une chaîne d'hypermarchés, M. PONTREUE mesure le risque de dépendance commerciale et financière qu'une PME peut avoir vis-à-vis des grands distributeurs français. Une opération commerciale avec l'enseigne LECLERC à Rouen a cependant été montée lors de l'Armada de Rouen en 2003.

M. PONTREUE a choisi en 2004 d'investir dans de nouveaux équipements pour garantir la qualité de sa production.

Afin de rentabiliser ces nouvelles installations, M. PONTREUE souhaite confirmer la tendance dynamique de ces dernières années et ce, par plusieurs moyens :

- Développer le créneau des comités d'entreprise grâce à l'embauche d'un commercial,
- Participer à plusieurs manifestations commerciales dans l'année.

Vous êtes stagiaire auprès de M. PONTREUE pour six semaines (en mai-juin 2004). Il vous charge de travailler sur la mise en place de ces objectifs.

- | | |
|-------------|---|
| Annexe 1 : | Historique du chiffre d'affaires des cidres traditionnels |
| Annexe 2 : | Documentation sur le travail à temps partagé |
| Annexe 3 : | Documentation sur le groupement d'employeurs |
| Annexe 4 : | Extrait d'un contrat de V.R.P. multicartes (2 pages) |
| Annexe 5 : | Factures (4 pages) |
| Annexe 6 : | Extrait du plan comptable de l'entreprise |
| Annexe 7 : | Tableau d'amortissement (à rendre avec la copie) |
| Annexe 8 : | Notes manuscrites de M. PONTREUE pour la préparation du salon |
| Annexe 9 : | Fiche d'inscription au Salon du Goût (à rendre avec la copie) |
| Annexe 10 : | Feuille de route et tarifs de la poste |

DOSSIER 1 : ANALYSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET PERSPECTIVES DE CROISSANCE

M. PONTREUE profite de votre présence pour analyser le chiffre d'affaires des cidres traditionnels et établir des prévisions. Il pense que la vente dans les comités d'entreprise pourrait amener un gain de 10 % par rapport aux prévisions normales de croissance dès le mois d'octobre de cette année.

En ce mois de mai, il souhaite connaître de façon précise l'évolution de ses ventes sur les quatre dernières années, leur saisonnalité ainsi que les prévisions trimestrielles de chiffre d'affaires pour les trois derniers trimestres de 2004 compte tenu de la forte saisonnalité (1).

(1) La prévision sera d'abord établie pour l'année entière avant d'être ventilée par trimestre à l'aide des coefficients saisonniers que vous aurez calculés.

Vous présenterez dans un rapport ces différents calculs et leur analyse en tenant compte des performances de l'entreprise sur son marché.

DOSSIER 2 : EMBAUCHE D'UN COMMERCIAL

A la suite de contacts fructueux avec quelques comités d'entreprises (CE) locaux, M. PONTREUE pense que ce circuit est source d'un réel potentiel de chiffre d'affaires. En effet, les CE semblent s'intéresser depuis plusieurs années aux produits de terroirs (foies gras, vins d'Appellation d'Origine Contrôlée...) et notamment au moment des périodes de fêtes (Noël, Pâques...).

Dans un premier temps, il ne semble pas réaliste de recruter à temps complet un salarié sur ce poste. Dans l'optique d'une embauche début septembre, M. PONTREUE vous communique la documentation qu'il a rassemblée sur le partage des salariés et les vendeurs statutaires de type VRP (voyageur représentant placier).

2.1. Présentez, de façon synthétique, les avantages et les inconvénients des deux solutions.

2.2. Indiquez dans une note argumentée la solution qui conviendrait le mieux, selon vous, aux contraintes de l'entreprise.

DOSSIER 3 : ACQUISITION D'UN ÉQUIPEMENT

Dans le cadre des réaménagements de la cidrerie, un équipement frigorifique pour le local des cuves à cidre a été livré et installé le 14 mai 2004. Mme LEBOURG vous demande de prendre en charge les incidences comptables de cet investissement. L'équipement doit être amorti sur cinq ans, selon le mode dégressif (coefficient 1,75). Par la même occasion, ce mardi 18 mai, Mme LEBOURG vous propose d'enregistrer les factures de ces derniers jours.

3.1. Enregistrez dans les journaux de l'entreprise l'ensemble des factures et des règlements effectués.

3.2. Établissez le plan d'amortissement de l'équipement frigorifique.

DOSSIER 4 : PARTICIPATION À UN SALON

Toujours dans l'optique de développer sa clientèle de comités d'entreprise, traiteurs, épiceries fines, M. PONTREUE souhaite participer cette année à une foire commerciale.

Après avoir comparé différentes manifestations, M. PONTREUE a choisi le Salon du Goût à Lons-le-Saunier (Jura). Ce salon a une audience régionale. Il a accueilli l'année dernière 70 exposants (professionnels présentant des produits alimentaires de qualité) et accueilli 8 000 visiteurs.

Le salon se déroulera les 6 et 7 novembre 2004 (10 h – 19 h). M. PONTREUE a d'ores et déjà contacté l'organisateur Citanim Événements qui lui a envoyé cette semaine un dossier d'inscription. Il vous demande de prendre en charge l'ensemble du projet et vous a communiqué ses contraintes et souhaits.

4.1. Remplissez la fiche d'inscription présentée en annexe 9 (à rendre avec la copie).

4.2. Concevez le document qui vous permettra de suivre le déroulement dans le temps des différents travaux à réaliser pour la participation à cette manifestation.

4.3. Calculez le coût total de l'opération.