1 1 Taylores		Session 2004	Code examen
Académie de Toulouse			25503
Examen: BP Electrotechnique	ion de l'entreprise		25504
Epreuve U 31: Organisation et gesti	Durée : 1 h 00		Page 1 sur 11
Coefficient: 1	Duree . T II 00		1= -8-

SUJET

Compétences évaluées :

Première activité : Activité commerciale (6 points)

- > Exploiter les documents correspondant aux opérations courantes
- > Etablir un devis

Deuxième activité : l'entreprise : système organisé (5 points)

- > Compléter un organigramme
- > Analyser une situation (création d'un nouveau service)

Troisième activité : Comptabilité (4 points)

- > Décoder l'information fournie par les services comptables
- > Contrôler un compte client

Quatrième activité: Modification d'un planning (5 points)

- > Contrôler un calendrier d'intervention
- > Modifier un planning

Consignes:

- > Aucun document autorisé.
- > Calculatrice autorisée.
- > Le candidat devra rendre la totalité du document à la fin de l'épreuve sans en détacher aucune page et l'insérer dans la copie d'examen qui lui sera remise.

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE :



B.S.O. S.A.R.L. 16, route de Seysses 31100 TOULOUSE

Historique:

La B.S.O est une S.A.R.L. créée en juillet 1987 par Jean Paul MAULIER et Bernard MAULIER avec un capital de 38 110 euros. À ces débuts, l'entreprise commercialisait et installait des alarmes anti-intrusion pour les particuliers.

Activité:

Aujourd'hui, 17 ans après sa création, elle a su s'adapter à l'évolution du marché avec maintenant quatre départements :

- > Porte Piétonne
- > Alarme
- Automatisme
- Climatisation

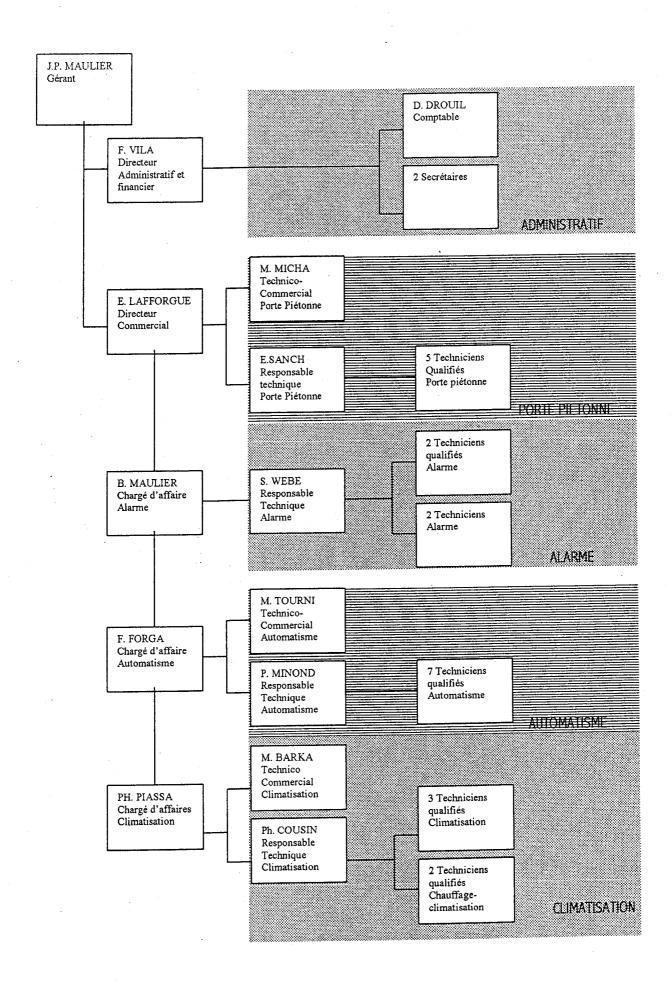
Son secteur d'activité s'étend sur un rayon de 100 kilomètres autour de Toulouse pour les particuliers et sur tout le grand Sud-Ouest pour les appels d'offre.

Chiffre d'affaires:

L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 3 700 000 Euros. Depuis sa création ce chiffre d'affaires est en constante progression.

Effectif:

La B.S.O. comprend 37 salariés répartis selon l'organigramme suivant.



ACTIVITÉ N°1: ACTIVITÉ COMMERCIALE

Monsieur B. MAULIER vous demande d'établir le devis n° 1245 à la date d'aujourd'hui (annexe 1). Il vous remet pour cela le compte rendu de la visite qu'il a effectuée auprès du client et le plan des travaux à réaliser.

FICHE DE VISITE

Objet : Proposition de mise en place d'une protection de maison pour M. et Mme LABERE

3. place des Pradettes – 31100 TOULOUSE – Téléphone : 05 61 40 25 76

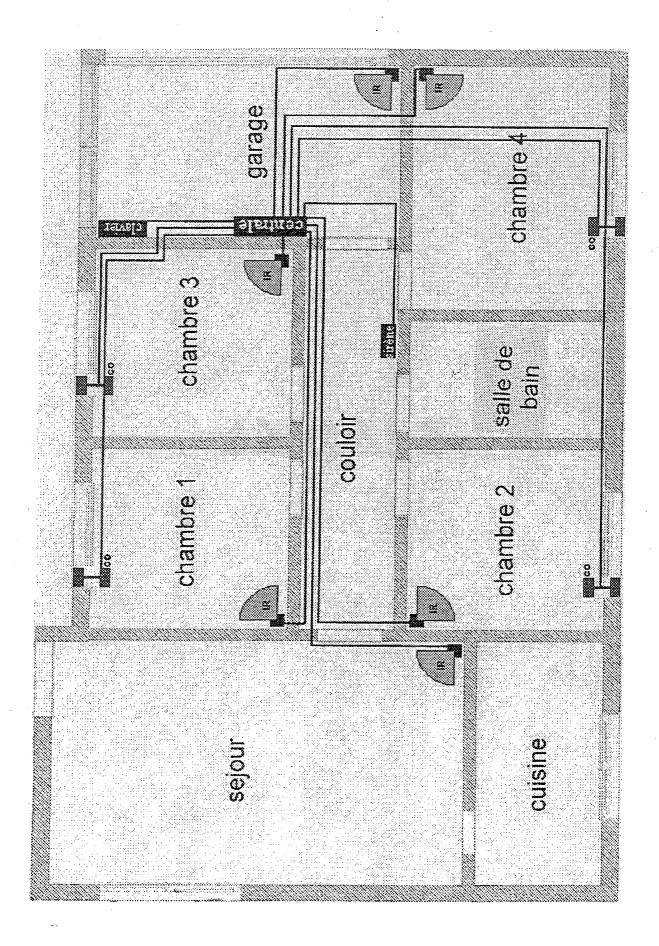
FOURNITURES:

- Une centrale Power 832 8 zones extensible à 32 + transmetteur PC + clavier à cristaux liquides rétro-éclairé côté porte d'entrée à 461,46 euros l'unité.
- Des détecteurs acoustiques + choc Piezzo intégré + contact ouverture NFA2P sur chaque fenêtre des chambres (voir plan ci-joint) à 77,40 euros l'unité.
- Des détecteurs 77 zones TRI-TECH 12X12 NFAP dans le séjour, dans le garage, dans les chambres (voir plan ci-joint) à 118,80 euros l'unité.
- Une sirène intérieure auto alimentée, 113 dB NFA2P type 3, 12V 0,9A à 69,76 euros l'unité.
- Une sirène extérieure Filaire, à flash halog. 116dB NFA2P type 3, 12V 0,3A à 180,19 euros l'unité.
- Deux batteries 12v 2Ah pour sirène intérieure à 39,02 euros l'unité.
- Une batterie 12v 7Ah pour centrale d'alarme à 51,61 euros l'unité.

MAIN D'ŒUVRE:

pour la pose, le raccordement, câblage et divers. Prévoir 462,00 euros.

M. B. MAULIER





Toulouse, le

B.S.O. S.A.R.L.

Devis	n°	

Visite de M.

Objet:

Cher client, nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à nos réalisations et avons le plaisir de vous adresser, ci-après, notre meilleure offre.

	DESIGNATION		Unité	Quantité	P.U.H.T.	P.T.H.T.
			•			
						·
					·	
		-	MONT	ANT H.	Г	
Conditions de va	lidité : 3 mois		T.V.A.	19,60 % TANT T. I		

16, route de Seysses - 31100 TOULOUSE - Tél: 05 61 07 67 06 - Fax: 05 61 07 38 83

Capital social: 38 110 € - R.C. 87 B 905 - SIREN B 31 703 398

ACTIVITÉ N°2 : L'ENTREPRISE : SYSTÈME ORGANISÉ

M. MAULIER, le gérant, vous fait participer à une réunion de son personnel. Il explique qu'après avoir analysé le bilan de l'année précédente avec son comptable, il souhaite créer un service après-vente.

En effet, depuis sa création, l'entreprise faisait appel à des sous-traitants spécialisés dans le

S.A.V.

M. MAULIER a désormais comme objectif de satisfaire totalement sa clientèle par des interventions rapides en particulier en cas de panne ou de problèmes techniques divers.

Pour cela, M. MAULIER souhaite embaucher 1 technicien qualifié et spécialisé pour chacun des quatre départements de l'entreprise (Porte Piétonne, Alarme, Automatisme, Climatisation), ces techniciens étant prioritairement affectés aux appels des clients en cas de panne.

Les contraintes de l'implantation du S.A.V. sont les suivantes :

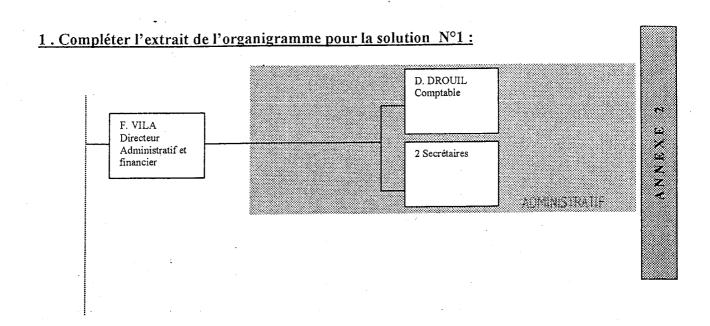
- A Répondre rapidement à l'appel téléphonique du client.
- B Rapidité d'exécution dans le diagnostic de la panne.
- C Equipe de deux techniciens quand le planning des interventions le permet.
- D Polyvalence des techniciens pour optimiser le temps de travail.

À la suite de cette réunion, deux solutions ont été proposées :

Solution N° 1: Création d'un S.A.V. dirigé par M. F. VILA, directeur administratif et financier.

Solution N° 2: Intégrer les 4 nouveaux techniciens dans les services existants.

Répondez aux questions de l'annexe 2.



$\underline{2}$. Compléter le tableau suivant pour chacune des contraintes en donnant la solution $\underline{N^\circ 1}$ ou $\underline{N^\circ 2}$ et vos commentaires :

Contrainte	Solution retenue	Justification
A		
В		
С		
D		

<u>3</u>	 F	a i	r	e	u	n	C) [11	t	r	é	sı	11	n	é	à	1	<u>VI</u>	M	1/	4	U	L	\mathbf{I}	\mathbf{E}	<u>R</u>	_ 5	u	r	12	1	50	lı	<u>ıt</u>	10	n	q	u	2 1	<i>y</i> 0	u	S	pr	ė(20	n	ISE	ez	<u>-</u>			
	 						 	. ,												 			٠.	٠.										٠.		٠.	٠.		• •		٠.	٠.	٠.					٠.	٠.			 	• •
																																																					• • •
٠.																																																					
																																																					• • •
																																																					• • •
	 						 		٠.			٠.			٠.	٠.	•			 ٠.			٠.				•		• •		• •			٠.	٠.	٠.	٠.	٠.	• •		٠.	٠.	• •	• •	• • •			• •	٠.	• •	• •	 • •	• •

ACTIVITÉ N°3 : COMPTABILITÉ

D. DROUIL, le comptable, vous remet l'extrait de compte du client S.A. JOUAOU, 14 allée Jean Jaurès à COLOMIERS – 31770 -.

COMP	E N' 41211	CLIENT JO	UOAUE		
Date	N°pièce	Libellé	DEBIT	CREDIT	SOLDE
01/05	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	Reste du au 01/05	3 814.35		3 814.35
02/05	380	Chèque JOUAOU		2 312.23	1 502.12
05/05	76	Facture JOUAOU	2 093.00		3 595.12
10/05	427	Chèque JOUAOU		1 502.12	2 093.00
12/05	78	Facture JOUAOU	1 243.84		3 336.84
15/05	157	Avoir sur facture N° 78 (Remise)		62.19	3 274.65
18/05	83	Facture JOUAOU	980.72		4 255.37

D. DROUIL voudrait que vous apportiez votre aide dans le suivi de certains clients. Dans ce out, il vous pose les questions suivantes :
– Quels documents figurent au débit d'un compte client ?
– Quels documents figurent au crédit d'un compte client ?
- Quel est le solde du compte du client JOUAOU au 18 mai ?
– Que représente le solde d'un compte client ?

ACTIVITÉ N° 4: MODIFICATION D'UN PLANNING

NOTE du 2 juin

Je pars à la réunion du Comité d'Hygiène et de Sécurité (CHSCT). <u>Vous</u> <u>voudrez bien mettre à jour mon planning jusqu'au 12 juin</u> en fonction de mes remarques et des fiches téléphoniques jointes. Vous étudierez ces fiches et <u>vous complèterez la partie « suite à donner »</u> pour chacune d'elles.

- > Annuler mon rendez vous avec Mr Jean et reportez le la semaine suivante (avant le 9, toujours à partir de 16 h).
- > Je suis en formation « management » le 10 jusqu'à 12 h.
- > Le 8 juin, je dois être de retour à Toulouse à 19 h.
- > Lundi, réunion avec M. Maulier J.P. de 8 h à 10 h.
- > Je recevrai M. Martin demain à 14 h, s'il est d'accord.

F. Vila

	Semaine: 31 M	лат	an 6 HIIN	Semaine : 7 JUIN au 13 JUIN									
	Seniaine . 51 h		au o o o a t										
	LUN	DI 3	31		LUN		7						
8 9 10 11 12 13	BORDEAUX	14 15 16 17 18 19	BORDEAUX	8 9 10 11 12 13	Réunion visite Ingénieurs + repas	14 15 16 17 18 19	Fin réunion						
	MAR	DI	1		MAR		8						
8 9 10 11 12 13	Réunion direction	14 15 16 17 18 19	Mr DUS Stagiaire	8 9 10 11 12 13	MONTPELLIER	18 19	MONTPELLIER						
	MERCI	RED	OI 2		MERC		OI 9						
9 10 11 12 13	Sté AXA Assurances	14 15 16 17 18 19	Réunion CHSCT	8 9 10 11 12 13	Mr RAYNAUD Réunion MCP	14 15 16 17 18 19							
	JEU		3		JEUI	OI 1							
8 9 10 11 12 13	Réunion comité de direction avec repas	14 15 16 17 18 19	M. DELRI société COFIDAL	8 9 10 11 12 13		14 15 16 17 18 19	LP ELEC R Bonnet 31000 Toulouse						
	VENDI	RED			VENDE	_	I 11						
8 9 10 11 12 13	Réunion technico- commercial Sté LEROY	14 15 16 17 18 19	Réunion CE Mr JEAN	8 9 10 11 12 13	RDV Cabinet BLANC	14 15 16 17 18 19							
	SAM			-	SAM DIMAN								
L	DIMAI	1CH	UL O	L	DIMIAL		<u></u>						



FICHE TELEPHONIQUE

Date: le 2 juin

Société : S.T.S. à GAILLAC Contact : M. MARTIN

OBJET: Commande spéciale. Voudrait vous rencontrer demain matin, si possible ou en début d'après-midi .

SUITE A DONNER:



FICHE TELEPHONIQUE

Date : le 2 juin Société : B.N.P. Contact : M. CLARY -

OBJET: Problème d'acceptation de la lettre de change du client « P.P.S. » pour demain avant 10 h.

SUITE A DONNER:



FICHE TELEPHONIQUE

Date: le 2 juin

Société : AIR FRANCE Contact : Mme BARTHES

OBJET: Demande de confirmation des horaires d'avion pour

Montpellier le 8.

Départ : vol AT654 à 6h 15

Retour: vol AT123 à 17 h 28

ou vol AT98 à 19h 11?

SUITE A DONNER: