

SESSION 2005

**BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR**

**Assistant de Direction**

**EPREUVE U5**

**ETUDE DE CAS**

Durée : 4h00

Coefficient : 4

**L'usage de la calculatrice électronique est autorisé conformément à la circulaire n°99-186 du 16/11/1999.**

**Tout autre matériel est interdit.  
Toute documentation est interdite.**

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il soit complet.  
Le sujet comporte 11 pages, numérotées de 1/11 à 11/11.**

**Code sujet : ANEC**

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

## ASSISTANT DE DIRECTION

### ÉTUDE DE CAS

SESSION 2005

**Durée : 4 heures**

**Coefficient : 4**

*Matériel autorisé: calculatrice électronique conformément à la circulaire no 99-186 du 16/11 /99*

**Tout autre matériel est interdit.**

**Toute documentation est interdite.**

#### RECOMMANDATIONS AUX CANDIDATS

- Le sujet se compose de trois dossiers indépendants. Ils peuvent être traités dans un ordre quelconque mais une étude de cas constitue un ensemble dont il faut bien s'imprégner.
- Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses annexes vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement dans votre copie.
- L'évaluation prendra en compte la qualité des productions.

#### DOCUMENTS REMIS AUX CANDIDATS

|  |   |              |
|--|---|--------------|
| <b>PAGE DE GARDE :</b>                 |   | page 1       |
| <b>TEXTE DU SUJET :</b>                |   | pages 2 à 4  |
| <b>ANNEXES :</b>                       |   |              |
| Annexe 1                               | Notes                                       | page 5       |
| Annexe 2                               | Périodes habituelles des différents travaux | page 6       |
| Annexe 3                               | Nombre de cols vendus                       | page 7       |
| Annexe 4                               | Données extraites de la balance des comptes | page 7       |
| Annexe 5                               | Extraits de différents textes juridiques    | pages 8 à 10 |
| <b>ANNEXE À RENDRE AVEC LA COPIE :</b> |   |              |
| Annexe A                               | Indicateurs de gestion                      | page 11      |

#### Barème indicatif

**DOSSIER 1 : 25 points**

**DOSSIER 2 : 20 points**

**DOSSIER 3 : 35 points**

## **E.A.R.L. LE CHARENTAIS**

L'exploitation agricole à responsabilité limitée (E.A.R.L.) LE CHARENTAIS produit, selon les méthodes traditionnelles de vieillissement et de distillation, du pineau des Charentes, du cognac et des cocktails qu'elle commercialise sous la marque « Le Charentais ».

Le domaine situé au cœur des Charentes Maritimes à la sortie de l'agglomération de M., commune de 7 800 habitants, s'étend sur 140 hectares. Il existe depuis 1949 et les procédés de fabrication sont transmis de père en fils.

Les chais peuvent être visités sur rendez-vous et c'est toujours avec grand plaisir que les propriétaires reçoivent les visiteurs français et étrangers, notamment des élèves d'écoles d'oenologie.

Le domaine emploie cinq salariés permanents et deux cogérants, Christophe et Annie GALLOIS. Des salariés occasionnels sont employés pour le travail de la vigne ou pour promouvoir les produits au cours de journées d'animation proposées par la grande distribution.

85 % de la production est vendue aux grandes surfaces supérettes et épiceries fines de la région charentaise. La vente à la propriété est peu développée. L'exploitation s'est tournée depuis peu vers l'exportation : un contrat avec le Cameroun vient d'ailleurs d'être signé.

La force de cette E.A.R.L. est le respect du « zéro délai ». En effet, les clients sont approvisionnés dès réception de leur commande. Cela nécessite une gestion des stocks très rigoureuse de la part des gérants : la mise en bouteille est déclenchée dès que le stock minimum est atteint. La Coopérative d'Utilisation du Matériel Agricole (C.U.M.A) effectue la mise en bouteille à la propriété avec ses propres moyens en personnel et en matériel.

Vous travaillez dans cette exploitation familiale en qualité d'assistant(e) auprès de Mme GALLOIS. Vos missions sont très variées et votre polyvalence est très appréciée notamment dans les domaines de l'organisation et de la gestion.

Vos missions consistent à :

- améliorer le recrutement du personnel saisonnier,
- développer la communication externe,
- analyser des données quantitatives.

**DOSSIER 1 : AMÉLIORER LE RECRUTEMENT DU PERSONNEL  
SAISONNIER ET LE SUIVI ANNUEL DES BESOINS EN TRAVAIL  
(25 points)**

Tous les ans, à peu près aux mêmes périodes, il est nécessaire de se préoccuper de l'embauche du personnel saisonnier pour assurer les travaux agricoles.

Madame GALLOIS préfère recruter des personnes qui ont déjà travaillé sur le domaine car elles connaissent les travaux et n'ont alors pas besoin de formation. Mais elle est parfois obligée de faire appel à du personnel qu'elle ne connaît pas.

**TRAVAIL À FAIRE :**

À partir des **annexes 1 et 2,**

- 1.1** Concevez le document qui rendra plus efficaces le recrutement de saisonniers et leur suivi individuel.
- 1.2** Présentez l'outil qui, complété au fur et à mesure des embauches, permettra de visualiser les périodes pour lesquelles Madame GALLOIS a encore besoin de personnel. Enregistrez les données qui sont déjà en votre possession.

**DOSSIER 2 : ANALYSER DES DONNÉES QUANTITATIVES**  
(20 points)

Consciente des difficultés actuelles du monde viticole (baisse sensible de la consommation d'alcool et concurrence étrangère), Annie GALLOIS est préoccupée par la gestion de son entreprise. Elle vous charge à partir de quelques données statistiques et comptables de mettre en évidence certains indicateurs.

**TRAVAIL À FAIRE :**

À partir des informations fournies en **annexes 3 et 4**,

Calculez et commentez les indicateurs retenus en complétant l'**annexe A** à rendre avec la copie.

Vous préciserez le détail de vos calculs.

**DOSSIER 3 : AMÉLIORER LA COMMUNICATION**  
(35 points)

Madame GALLOIS veut développer la communication auprès des particuliers. L'entreprise ne possède pas encore de site Internet personnel, elle est seulement présentée, comme tous ses concurrents, sur le site du Comité National du Pineau des Charentes dans la rubrique « producteurs et négociants ». Ceci ne permet pas une vraie rencontre avec l'entreprise ni d'établir des contacts avec une clientèle de particuliers, comités d'entreprise, associations ... Elle envisage donc la création d'un site qui permettrait à l'internaute de passer une pré-commande. Cette dernière n'engagerait en aucun cas le client, elle aurait pour objet de proposer une offre tarifaire adaptée envoyée au client par courrier ou courriel.

Dans le respect de la loi EVIN réglementant la communication et la consommation en matière de tabac et d'alcool, elle souhaite installer des pré-enseignes sur la route menant au domaine (référéncée comme voie non express). Elle a déjà réuni quelques extraits réglementaires précisant les interdictions en matière de publicité sur les voies de circulation (**annexe 5**).

**TRAVAIL À FAIRE :**

**3.1** Présentez l'arborescence des pages du futur site Internet de l'entreprise.

**3.2.** Réalisez la maquette du formulaire de pré-commande en ligne.

**3.3** Précisez à Madame GALLOIS, dans une courte note structurée, les différentes contraintes à respecter pour pouvoir installer une pré-enseigne de l'exploitation sur une route départementale.

## ANNEXE 1

### Notes prises lors d'un entretien avec Madame GALLOIS, gérante de l'E.A.R.L. Le Charentais.

Dans une période creuse pour les travaux agricoles, au mois de février, je commence à planifier l'embauche des saisonniers. Pour cela, je prends contact avec les personnes que je connais déjà (je retrouve les noms et prénoms des saisonniers des années antérieures sur les registres légaux d'entrée et de sortie du personnel). Puis, je reprends toutes les lettres de demande d'emploi que j'ai reçues dernièrement.

Pour faciliter le recrutement et le rendre plus efficace, j'ai besoin de savoir, outre les coordonnées de la personne, si elle a de l'expérience dans les travaux agricoles (et notamment si elle sait conduire une machine à vendanger ou un tracteur), si elle a déjà travaillé dans l'entreprise, et dans ce cas quelles ont été ses périodes de travail ainsi que les différents travaux effectués, quelles sont les appréciations du chef d'équipe sur la qualité du travail et sur l'assiduité, si elle souhaite renouveler cette expérience sur une prochaine période...

Je sais que toutes les années, Francis Lemer et André Courle viennent participer à tous les travaux de toutes les périodes sauf la distillation et la vendange chai. Ils connaissent parfaitement l'exploitation et les différentes machines. Cette année, Andréa Sylvestre peut venir pour le relevage une semaine et pour les vendanges. Corinne Pagel en juin ; Stéphane Lebras en septembre dans les chais à coup sûr. Depuis trois ans, c'est Monsieur Thomas qui vient distiller...

## PÉRIODES HABITUELLES DES DIFFÉRENTS TRAVAUX

### Les travaux saisonniers :

---

- **Taille, tirage de bois, réparation de la vigne** : ces travaux s'effectuent fin décembre début janvier. Le tirage de bois est payé au pied (10 h/1000 pieds), le temps consacré à ces tâches varie entre 15 et 20 jours. Nous employons 5 saisonniers à cette période.
  
- **« Relevage » de la vigne** : cela s'effectue au mois de juin. Chaque contrat est d'une durée moyenne de 15 jours (en général entre le 1<sup>er</sup> et le 20 juin) avec la possibilité en cours de saison (juillet) de faire appel à nouveau aux saisonniers pour le même travail (en fait, tout dépend de la météo et de la pousse de la vigne, car la végétation est importante à cette saison). Il s'agit du relevage des branches pour permettre aux tracteurs de passer entre les rangs de vigne pour la traiter contre les maladies (mildiou), en évitant la casse et les dégâts. Nous avons besoin de 7 saisonniers.
  
- **Distillation** : décembre et janvier, 1 saisonnier.

Les saisonniers sont libres au niveau des horaires, sachant qu'ils sont payés au pied pour la taille. Pour le relevage, on leur attribue un certain nombre d'hectares à faire, libre à eux d'organiser leur temps dans la journée.

### Les vendanges :

---

Elles se déroulent en septembre et 5 saisonniers sont nécessaires :

- **3 sur le terrain** : le conducteur de la machine à vendanger et 2 conducteurs de tracteurs munis de remorques pour récupérer la récolte ;
- **2 pour le travail au chai** : réception des remorques et surveillance du pressoir.

**ANNEXE 3****NOMBRE DE COLS\* VENDUS****PINEAU**

| <b>Année</b> | <b>Rosé litre</b> | <b>Blanc litre</b> | <b>Rosé 0,75</b> | <b>Blanc 0,75</b> | <b>Rosé 0,50</b> | <b>Blanc 0,50</b> |
|--------------|-------------------|--------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| 2003         | 25 670            | 19 471             | 41 000           | 40 000            | 7 200            | 7 540             |
| 2004         | 21 082            | 14 143             | 41 165           | 41 948            | 7 398            | 7 913             |

**COGNAC ET COCKTAILS**

| <b>Année</b> | <b>Cognac</b> | <b>Cocktails</b> |
|--------------|---------------|------------------|
| 2003         | 5 577         | 9 084            |
| 2004         | 4 290         | 6 262            |

\* col = 1 bouteille quel que soit le volume

**ANNEXE 4****DONNÉES EXTRAITES DE LA BALANCE DES COMPTES - EXERCICE 2004 (en euros)**

|   |                |
|---|----------------|
| Achats (engrais, produits phytosanitaires...)                                   | <b>176 549</b> |
| Services extérieurs (primes, assurances, déplacements, missions...)             | <b>120 846</b> |
| Impôts  | <b>253 484</b> |
| Frais de personnels (salaires bruts, charges sociales patronales et salariales) | <b>132 813</b> |
| Dotations aux amortissements (immeuble, matériel, installations)                | <b>47 978</b>  |
| Autres charges  | <b>159</b>     |
| Règlement des intérêts des emprunts   | <b>17 144</b>  |
| Autres frais financiers   | <b>1 214</b>   |
| Charges exceptionnelles   | <b>149</b>     |
| Produits des récoltes   | <b>797 828</b> |
| Subventions d'exploitation  | <b>22 709</b>  |
| Produits financiers   | <b>3 509</b>   |
| Produits exceptionnels  | <b>3 375</b>   |

Les produits courants comprennent les produits d'exploitation et les produits financiers ;  
les charges courantes comprennent les charges d'exploitation et les charges financières.

**NB** : résultat de l'exercice 2003 : 83 585 Euros



**Extraits de différents textes juridiques concernant les publicités, enseignes et pré-enseignes hors agglomération**

- **Décret n° 76-148 du 11 février 1976 relatif à la publicité et aux enseignes visibles des voies ouvertes à la circulation publique**

**CHAPITRE I<sup>er</sup>**  
**Dispositions générales**

**Article 3**

Sont interdites la publicité et les enseignes, enseignes publicitaires et pré-enseignes :

1. comportant une indication de localité, complétée soit par une flèche soit par une distance kilométrique ;
2. comportant la reproduction d'un signal routier réglementaire ou d'un schéma de pré signalisation.

**Article 4**

Sont interdites la publicité et les enseignes, enseignes publicitaires et pré-enseignes qui, par leur forme, leurs couleurs, leur texte, leurs symboles, leurs dimensions ou leur emplacement peuvent être confondues avec les signaux réglementaires.

Sont notamment interdits les dispositifs et dessins publicitaires :

- triangulaires à fond blanc ou jaune ;
- circulaires à fond rouge, bleu ou blanc ;
- octogonaux à fond rouge ;
- carrés à fond blanc ou jaune, s'ils sont disposés sur pointe.

**Article 6**

Sont interdites la publicité et les enseignes, enseignes publicitaires et pré-enseignes qui sont de nature, soit à réduire la visibilité ou l'efficacité des signaux réglementaires, soit à éblouir les usagers des voies publiques, soit à solliciter leur attention dans des conditions dangereuses pour la sécurité routière. Les conditions et normes que doivent respecter les dispositifs lumineux ou rétro-réfléchissants visibles des voies publiques sont fixées par un arrêté conjoint des ministres de l'Equipement et de l'Intérieur.

**Article 8**

En dehors des agglomérations, la publicité et les enseignes publicitaires et pré-enseignes visibles des routes nationales, des chemins départementaux et des voies communales sont interdites de part et d'autre de celles-ci sur une largeur de 20 mètres mesurée à partir des bords extérieurs de la chaussée.

Toutefois, cette interdiction ne s'applique pas aux enseignes publicitaires et pré-enseignes qui, ne gênant pas la perception de la signalisation routière et ne présentant aucun danger pour la sécurité de la circulation, satisfont aux conditions de surface et d'implantation fixées par arrêté conjoint du ministre de l'Intérieur et du ministre de l'Equipement.

### ➤ Décret n° 82-211 du 24 février 1982

**Portant règlement national des enseignes et fixant certaines dispositions relatives aux pré-enseignes pour l'application de la loi n° 79-1150 du 29 décembre 1979 relative à la publicité, aux enseignes et pré enseignes, modifié par le décret n° 96-946 du 24 octobre 1996 (Journal Officiel du 31 octobre 1996)**

### **CHAPITRE III**

#### **Dispositions relatives aux pré-enseignes**

##### **Article 14**

Les pré-enseignes mentionnées au deuxième alinéa de l'article 18 et au III de l'article 19 de la loi du 29 décembre 1979 peuvent être, en dehors des agglomérations et dans les agglomérations de moins de 10 000 habitants ne faisant pas partie d'un ensemble multi communal de plus de 100 000 habitants, scellées au sol ou installées directement sur le sol.

Leurs dimensions ne doivent pas excéder un mètre en hauteur et 1,50 mètre en largeur.

Elles ne peuvent pas être implantées à plus de 5 km de l'entrée de l'agglomération ou du lieu où est exercée l'activité qu'elles signalent ; toutefois, cette distance est portée à 10 km pour les monuments historiques classés ou inscrits ouverts à la visite.

##### **Article 15**

Il ne peut y avoir plus de quatre pré-enseignes par établissement ou par monument, lorsque ces pré-enseignes signalent des activités particulièrement utiles pour les personnes en déplacement ou des monuments historiques classés ou inscrits, ouverts à la visite, ni plus de deux pré-enseignes par établissement, lorsque ces pré-enseignes signalent des activités soit liées à des services publics ou d'urgence, soit s'exerçant en retrait de la voie publique, soit en relation avec la fabrication ou la vente de produits du terroir par des entreprises locales.

En outre :

- deux de ces pré-enseignes, lorsqu'elles indiquent la proximité d'un monument historique, classé ou inscrit, ouvert à la visite, peuvent être installées à moins de cent mètres ou dans la zone de protection de ce monument ;
- une de ces pré-enseignes lorsqu'elles signalent des activités liées à des services d'urgence ou s'exerçant en retrait de la voie publique, peut être installée, en agglomération, dans les lieux mentionnés aux articles 4 et 7 de la loi du 29 décembre 1979 susvisée lorsque ces activités y sont situées.

- **Arrêté du 17 janvier 1983 : conditions d'implantation, en dehors des agglomérations, des enseignes publicitaires et des pré-enseignes visibles des routes nationales, des chemins départementaux et des voies communales n'ayant pas le caractère de routes express**

### **Article 1<sup>er</sup>**

En dehors des agglomérations, les enseignes publicitaires et les pré-enseignes visibles des routes nationales, des chemins départementaux et des voies communales qui n'ont pas le caractère de routes express peuvent être installées à une distance inférieure à celle de 20 mètres fixée par l'article 8 (alinéa 1er) du décret n° 76-148 du 11 février 1976, sous réserve d'être implantées en dehors du domaine public, de ne pas gêner la perception de la signalisation réglementaire, de ne présenter aucun danger pour la circulation et, en ce qui concerne les pré-enseignes, d'être situées à 5 mètres au moins du bord de la chaussée.

- **Circulaire n° 85-68 du 15 septembre 1985 relative à l'application de la loi relative à la publicité hors agglomération**

### **2. Les pré-enseignes**

Il s'agit des dispositifs visés à l'article 18 de la loi et aux articles 14, 15 et 20 du décret n° 82-211 du 24 février 1982 qui sont donc autorisés hors agglomération. Ils sont limités en dimension (hauteur 1 mètre et largeur 1,50 mètre) et ne sont admis que pour annoncer certaines activités (cf. l'article 15 du décret).

**ANNEXE A INDICATEURS DE GESTION – (À RENDRE AVEC LA COPIE)**

**TOTAL DES COLS VENDUS PAR ANNÉE**

| Année  | Nombre de cols | Taux de progression<br>(en %) |
|--|----------------|-------------------------------|
| 2000   | 121 406        | - 4,23                        |
| 2001   | 134 560        | 10,83                         |
| 2002   | 154 147        | 14,55                         |
| 2003   | 155 542        | 0,90                          |
| 2004 <sup>1</sup>  |                |                               |
| <b>Moyenne des ventes des<br/>5 dernières années<sup>1</sup> :</b> |                |                               |

**COMPTE DE RÉSULTAT EN EUROS<sup>1</sup>**

|                               | Montant (en €) | Détails des calculs éventuels |
|-------------------------------|----------------|-------------------------------|
| Produits courants             |                |                               |
| Charges courantes             |                |                               |
| <b>Résultat courant</b>       |                |                               |
| Produits exceptionnels        |                |                               |
| Charges exceptionnelles       |                |                               |
| <b>Résultat exceptionnel</b>  |                |                               |
| <b>Résultat de l'exercice</b> |                |                               |

**Commentaires :**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

<sup>1</sup> **Détaillez tous vos calculs.**