














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.**

1.2 Planning (15 points)

PLANNING DES TRAVAUX SAISONNIERS CAMPAGNE 2005 2006

	Juin (entre le 1 ^{er} et le 20)	Juillet (au maximum 6 jours au cours du mois)	Septembre (environ 1 mois)	Décembre (pas avant le 26 pour la taille)	Janvier (entre le 1 ^{er} et le 15 pour la taille)
Travaux de bois					
1					
2					
3					
4					
5					
Travaux de vignes					
1.					
Travaux de champs					
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
Travaux de champs					
1					
Travaux de champs					
1					
2					
Travaux de champs					
1					
2					



Périodes correspondant aux différents travaux (nos besoins)



Périodes "couvertes" par des saisonniers

CORRIGÉ DOSSIER 2 (20 points)**Total des cols vendus par année**

ANNEES	Nombre de COLS	Taux de progression En %
2000	121 406	-4,23
2001	134 560	10,83
2002	154 147	14,55
2003	155 542	0,90
2004	144 201	-7,29

Moyenne des ventes des 5 dernières années : 141 971 cols

Compte de Résultat en euros

Produits courants	824 046
Charges courantes	750 187
Résultat courant	73 859
Produits exceptionnels	3 375
Charges exceptionnelles	149
Résultat exceptionnel	3 226
Résultat de l'exercice	77 085

Produits courants (exploitation+financier) : $22\,709 + 797\,828 + 3\,509 = 824\,046$

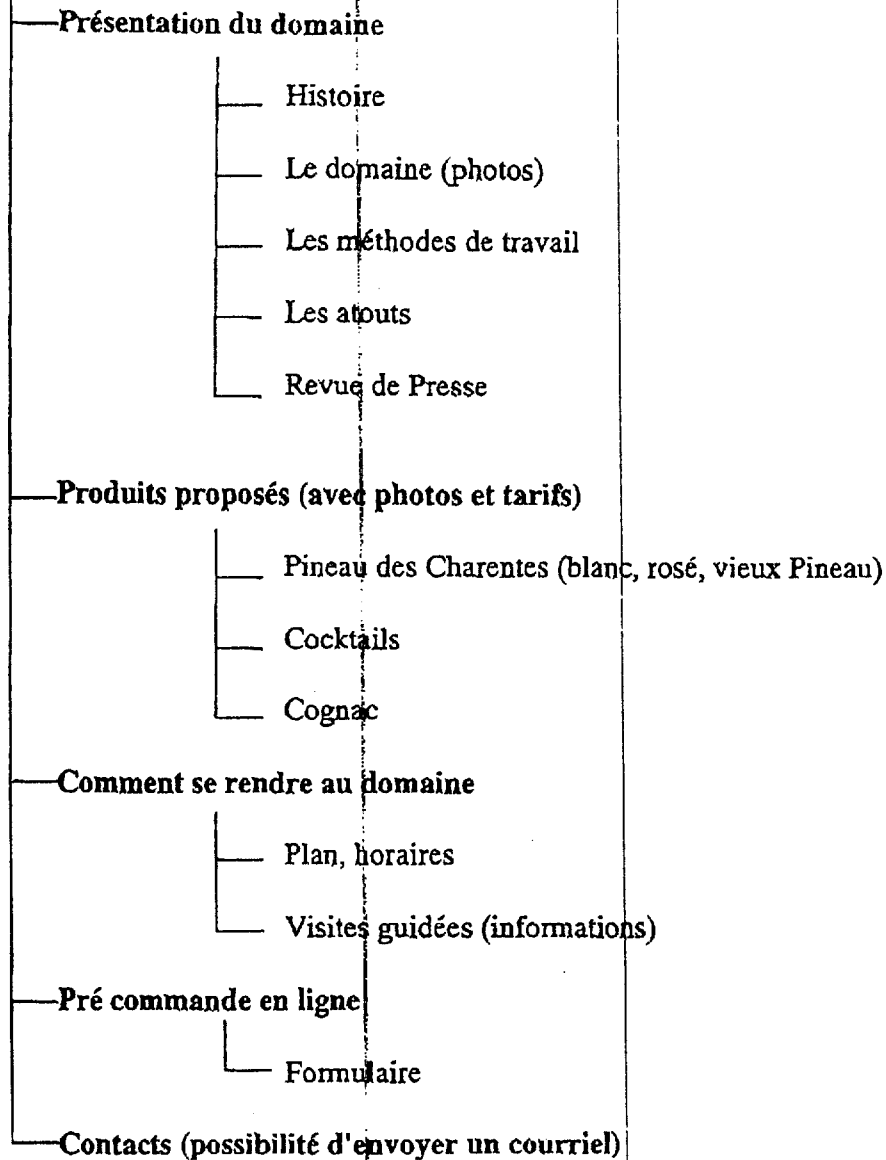
Charges courantes (exploitation+financier) : $176\,549 + 120\,846 + 253\,484 + 132\,813 + 47\,978 + 159 + 1214 + 171\,44 = 750\,187$

Commentaire

1/ **Analyse des ventes.** De 2000 à 2003, le nombre de cols vendus augmente régulièrement (121 406 à 155 542 cols). En 2004, le nombre de cols vendus diminue (- 7,29 par rapport à 2003). La baisse des ventes de cols en 2004 par rapport à 2003 s'explique essentiellement par la baisse des ventes du cognac et des cocktails (environ 30 % de baisse) et par celles du rosé et blanc au litre. Le nombre de cols vendus reste cependant supérieur au nombre moyen de cols vendus ces cinq dernières années.

2/ **Analyse du résultat de l'exercice :** en 2004 l'exploitation enregistre un bénéfice de 77 085 euros. L'écart constaté par rapport à l'année 2003 est de - 6500 euros (-7,77%).

La situation n'est pas catastrophique, cependant il faut développer la vente à la propriété, accentuer la politique commerciale.

CORRIGÉ DOSSIER 3 (35 points)**3.1) Structure hiérarchique des pages du futur site de l'entreprise (10 points)****Page d'accueil**

3.2) Bulletin de pré-commande en ligne (10 points)

Commande en ligne

Formulaire de pré-commande

Vous souhaitez nous passer commande ? Rien de plus simple !

Renseignez le formulaire en ligne ci-dessous et cliquez sur "Envoyez" pour valider vos informations. Un e-mail de confirmation vous sera adressé en retour.

Votre commande sera traitée prioritairement et nous vous contacterons afin de vous soumettre une offre tarifaire adaptée.

Merci de votre confiance.

<input type="text"/>	
Particulier	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	
<input type="text"/>	
<input type="text"/>	
<input type="text"/>	
<input type="text"/>	
<input type="text"/>	
Produit 1	<input type="text"/>
Produit 2	<input type="text"/>
Produit 3	<input type="text"/>
Produit 4	<input type="text"/>
Produit 5	<input type="text"/>
<input type="text"/>	
<input type="text"/>	
<input type="button" value="Effacer"/>	<input type="button" value="Envoyer"/>

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, sachez consommer avec modération.

Conformément à la loi "Informatique et liberté", vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et de suppression des données vous concernant (article 34 de la loi Informatique et liberté)

À l'attention des correcteurs :

- La zone « statut » peut-être supprimée si l'on considère que ce formulaire ne s'adresse qu'aux particuliers.
- Il est possible, pour un particulier, de passer une pré-commande en ligne de 5 produits différents. La zone « produit 1 » active une liste déroulante qui propose tous les produits de l'exploitation dans les différents conditionnements. Il suffit alors de cliquer sur le bon produit et de saisir la quantité correspondante. Les autres zones « Produit » (2, 3, 4 et 5) fonctionnent bien sûr de la même façon.

3.3) Note sur les contraintes liées à l'installation d'une pré-enseigne. (15 points)

FORME

À l'attention de Mme Gallois

Date

Objet

Signature

Introduction : rappel de la demande

FOND

Les idées suivantes doivent apparaître :

L'implantation de pré enseigne est autorisée pour signaler la fabrication ou la vente de produits du terroir par des entreprises locales (donc nous sommes complètement dans le champ d'application de la loi).

Nombre et taille de pré enseignes :

- pas plus de deux pré enseignes par établissement,
- Leurs dimensions ne doivent pas excéder 1 mètre en hauteur et 1,50 mètre en largeur.

Lieu et mode d'implantation :

- 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,
- Elles doivent être situées à 5 mètres au moins du bord de la chaussée, et être implantées en dehors du domaine public,
- Elles doivent être scellées au sol ou installées directement sur le sol,
- Elle ne doit pas gêner la perception de la signalisation routière.

Graphisme :

- La pré enseigne ne doit pas comporter d'indication de localité (flèche, indication kilométrique), ni de reproduction de signal routier,
- Elle ne doit pas ressembler à un panneau routier.