

BTS ÉLECTROTECHNIQUE

GESTION

Durée : 2 heures

Coefficient : 1

Matériel autorisé :

Calculatrice conformément à la circulaire n° 99-186 du 16/11/1999

Document à remettre avec la copie :

Annexe 2 page 5/5

BTS ELECTROTECHNIQUE		
Session 2006	Gestion	Coefficient : 1
Code : EQGESF	Durée : 2 heures	1 / 5

PREMIÈRE PARTIE (10 points)

1) Définissez les termes suivants :

- a) taille critique
- b) filiale
- c) économies d'échelle.

2) Après avoir pris connaissance du document figurant en ANNEXE 1, répondez aux questions suivantes :

- a) Quels avantages ce partenariat présente pour l'entreprise IGE+XAO ?
- b) Quelles sont les raisons du succès de l'entreprise IGE+XAO ?
- c) Pour quelles raisons IGE+XAO doit-elle accroître sa taille ?

IGE+XAO FONCE VERS SA TAILLE CRITIQUE

L'éditeur de logiciels de CAO électrique midi-pyrénéen maintient sa croissance soutenue. Son partenariat avec le spécialiste allemand des raccordements électriques Weidmüller devrait l'aider à se rapprocher un peu plus d'une taille critique sur un marché encore éclaté.

La cadence s'accélère. Lors de la foire de Hanovre, il y a un peu plus de deux semaines, l'éditeur de logiciels de plans de câblages électriques, IGE+XAO a annoncé un partenariat avec Weidmüller, spécialiste allemand des raccordements électriques. Une nouvelle étape dans la stratégie de développement de cette PME aux 17,3 millions d'euros de chiffre d'affaires et 8,3 % de marge nette en 2004, qui a connu ces dernières années un développement soutenu sur le marché de la conception des réseaux de câblages électriques pour le bâtiment, l'aéronautique, l'automobile (harnais) et aussi les machines et lignes de production.

Ce dernier partenariat technique et commercial ne peut être que bénéfique pour le petit groupe de Colomiers (Haute-Garonne). Leader du marché français avec une présence chez Renault, Schneider, Edf, Alstom ou de multiples bureaux d'études du BTP, IGE+XAO intégrera dans son offre deux logiciels dédiés à la configuration des borniers (RailDesigner) et à l'impression d'étiquettes (PrintJet) de Weidmüller un fabricant de connecteurs, blocs de jonction et outils de mesures. De son côté, le groupe allemand (360 millions d'euros de chiffre d'affaires et 2 300 salariés, contre 332 pour IGE+XAO), ouvrira son réseau commercial dans 70 pays aux logiciels du français. Et offrira aussi à l'éditeur de Haute-Garonne une nouvelle porte d'entrée sur les terres de son principal rival européen, l'allemand Eplan (chiffres d'affaires estimé sur ce secteur : entre 25 et 35 millions d'euros) ou d'acteurs plus petits comme Aucotec.

[...] Ce succès a, outre la qualité des produits, au moins trois explications.

Un solide réseau de distribution et d'assistance

D'abord la société haute-garonnaise s'est dotée en quinze ans d'existence de son propre réseau de distribution et d'assistance, avec dix-neuf filiales et bureaux commerciaux dont cinq en France et deux aux Etats-Unis.

[...] Ensuite, dès 1989, l'entreprise a délocalisé une part de sa production en Pologne, puis en Bulgarie, pour réduire ses coûts de développement. Enfin, une fois n'est pas coutume, cotée en bourse depuis 1997, elle a trouvé des actionnaires stables.

[...] Pour l'entreprise de la banlieue toulousaine, qui a déjà vendu plus de 42000 licences, le défi reste aujourd'hui de poursuivre au même rythme son développement. Car le temps presse sur ce secteur en voie de consolidation. Si le groupe, fort de la signature de gros contrats avec Boeing, Eurocopter ou Airbus, (ses logiciels ont documenté les câblages de l'A380), affiche une belle sérénité en Europe, sa taille ne lui permet pas de se classer parmi les très grands éditeurs de CAO comme le japonais Zuken ou l'éditeur généraliste américain Mentor Graphics. Deux groupes qui, à la différence d'IGE, ont un faible pour la CAO électronique et ne sont pas des « spécialistes purs » de la CAO électrique, mais qui pèsent déjà respectivement 153 et 711 millions de dollars de chiffre d'affaires.

Pour combler l'écart, l'objectif d'IGE+XAO est clairement identifié : la taille. « Même si la croissance organique reste une priorité, une acquisition nous permettrait d'atteindre une taille critique que nous estimons à 27 millions d'euros. Notre structure est taillée en conséquence. Mais l'idéal se situe à 40 millions d'euros. Là, nous deviendrions vraiment incontournables », anticipe Alain Di Crescenzo.

Outre les effets d'échelle, cette course à la taille doit permettre au groupe, qui investit déjà 21 % de son chiffre d'affaires en R&D, de faire la course en tête dans la prochaine mutation du secteur : la transformation des offres de CAO électrique en solutions de PLM (Product lifecycle management) à part entière, c'est-à-dire aptes à gérer la documentation sur les matériels et à « tirer » des câbles de façon automatique en 2D ou en 3D. Un marché haut de gamme qui concerne autant l'aéronautique, l'automobile que les installations industrielles. [...]

Arnaud BOULBEN

Extrait d'un article ; *Usine Nouvelle* du 04 mai 2005

DEUXIÈME PARTIE (10 points)

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

L'entreprise WOLFF, spécialisée dans la production de meubles en bois, distribue ses produits dans ses propres magasins de vente.

Elle a été créée en 2000 sous forme d'une S.A.R.L.

La société WOLFF fabrique des petits meubles en bois par l'assemblage d'éléments à partir du bois acheté auprès d'une scierie et qui constitue l'unique matière première.

Le façonnage et l'assemblage des éléments s'effectuent dans un atelier unique : l'atelier de fabrication.

La vente est effectuée dans le magasin- exposition.

- Achats de bois : 1 200 m³ à 105 € le m³
- Charges par nature classées par fonction :
 - frais sur achats 10 000 €
 - frais d'atelier de production 80 000 €
 - frais administratifs 25 000 €
 - frais sur ventes 15 000 €

Les frais administratifs sont répartis entre les frais sur achats (20%), les frais d'atelier de production (60%) et les frais sur ventes (20 %).

- Ventes de l'exercice : 1 080 meubles à 265 € pièce hors taxes.

Les stocks de bois sont considérés comme nuls en début et en fin d'exercice. Tous les meubles fabriqués sont vendus.

Travail à faire :

Calculez les coûts hiérarchisés et le résultat analytique à partir des tableaux fournis en **Annexe 2**

1) Tableau de répartition des frais administratifs :

ÉLÉMENTS	Frais administratifs	Frais sur achat	Frais de Production	Frais sur Vente
Total intermédiaire				
Répartition des frais administratifs				
TOTAL				

2) Coût d'achat du bois :

ÉLÉMENTS	Quantité	C.U.	Montant :
TOTAL			

3) Coût de production :

ÉLÉMENTS	Quantité	C.U.	Montant :
TOTAL			

4) Coût de revient :

ÉLÉMENTS	Quantité	C.U.	Montant :
TOTAL			

5) Résultat analytique:

ÉLÉMENTS	Quantité	C.U.	Montant :
TOTAL			