

SESSION 2006

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
ASSISTANT DE GESTION DE PME PMI**

**GESTION ADMINISTRATIVE,
COMPTABLE ET COMMERCIALE**

Coefficient : 5
Durée : 6 heures

Matériel autorisé :

Calculatrice de poche à fonctionnement autonome sans imprimante et sans dispositif de communication externe. (Circulaire n° 99 186 du 16/11/1999).

Aucun document autorisé.

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

Le sujet comporte 21 pages, numérotées de 1 à 21.

Code sujet : APGAC-P1



BLEU ARDOISE LES SCHISTES DU MONDE

COMPOSITION DU CAS

Présentation du cas

Dossier 1 : CONCEPTION D'UN PLAN DE COMMUNICATION

Dossier 2 : LANCEMENT D'UN NOUVEAU PRODUIT

Dossier 3 : RECRUTEMENT D'UN NOUVEL ASSISTANT DE GESTION

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 ou à la candidate apparaissent en caractères gras et en italique dans chaque dossier, dans la forme ici retenue pour ce paragraphe.

BARÈME INDICATIF

DOSSIER 1 : 25 points

DOSSIER 2 : 25 points

DOSSIER 3 : 40 points

Introduction/Conclusion : 10 points

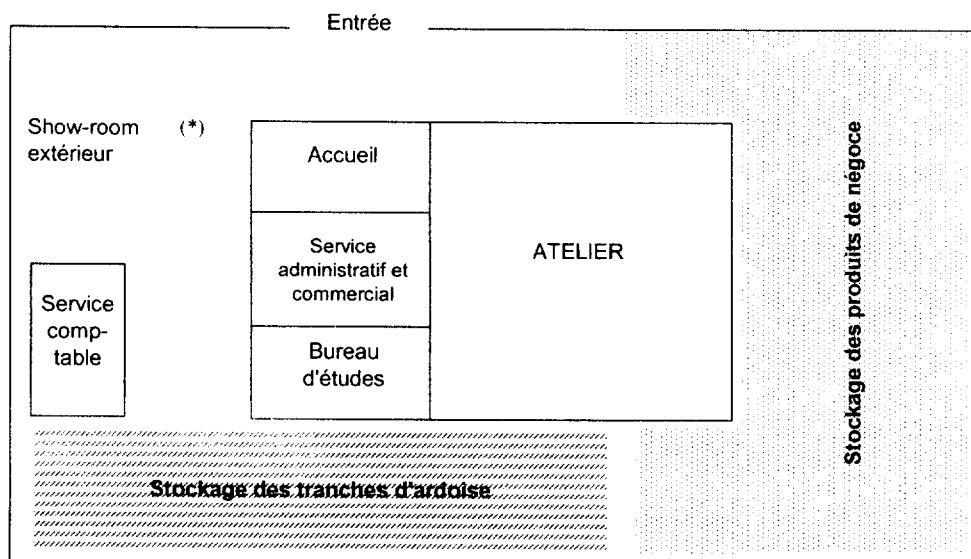
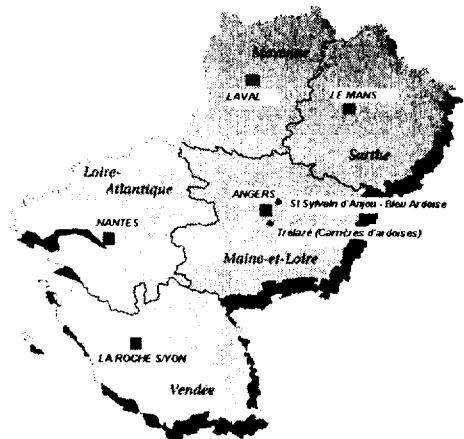
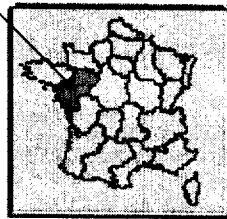
PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

◆ FICHE D'IDENTITÉ

Dénomination : BLEU ARDOISE
Siège social : 7 avenue des Carreaux
49480 Saint- Sylvain- d 'Anjou
Téléphone : 02.41.25.12.41
Télécopie : 02.41.25.12.61
Courriel : bleu.ardoise@wanadoo.fr
Site Web : www.bleu-ardoise.fr
Statut juridique : Société à responsabilité limitée
Capital : 200 970 €
Gérant : Jean Claude HOUTIN
Date de rachat : Juin 2003
Effectif : 11 salariés

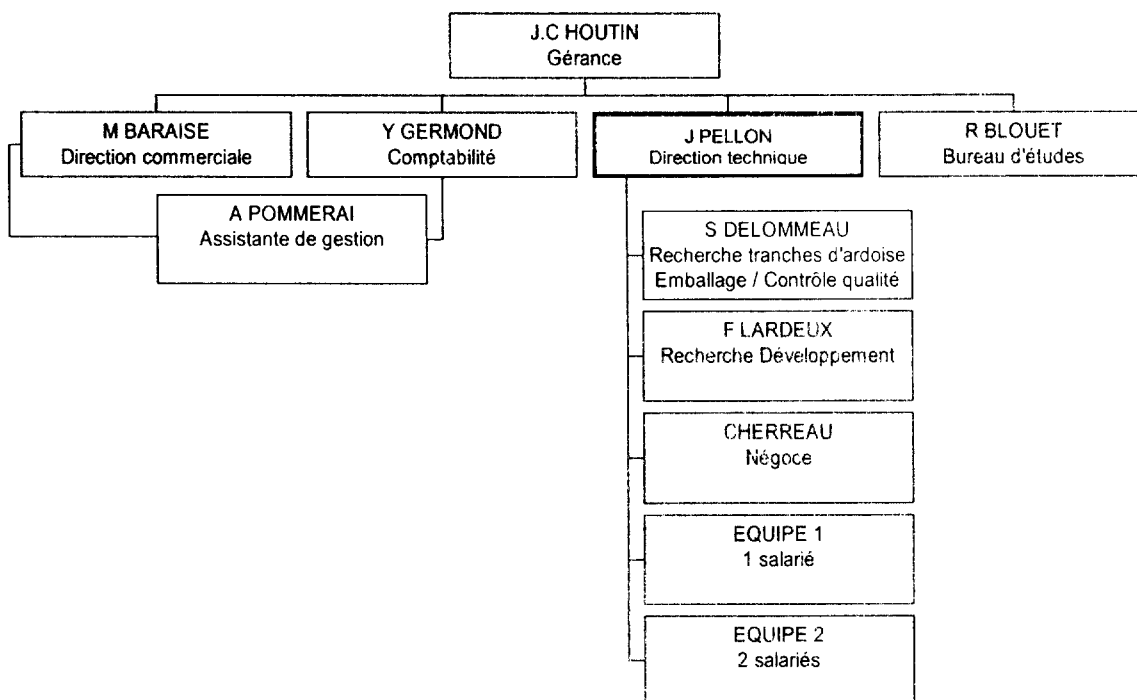
◆ L'IMPLANTATION GÉOGRAPHIQUE

Région Pays de Loire



(*) Salle d'exposition

◆ L'ORGANISATION



◆ LE MÉTIER

La société BLEU ARDOISE est spécialisée dans la transformation de tranches d'ardoise en provenance de carrières implantées dans différents pays. La transformation de cette matière première permet d'obtenir des produits de finition haut de gamme de décoration intérieure (plans de travail de cuisine) et extérieure (mobilier de jardin et urbains).

Cette activité de transformation, appelée façonnage, consiste à :

- choisir les tranches d'ardoise : Monsieur DELOMMEAU est seul habilité à sélectionner les tranches d'ardoise à travailler, grâce à son précieux savoir-faire,
 - débiter les tranches (découpage grossier),
 - façonner les découpes pour obtenir des produits finis,
 - soigner la finition des produits (polissage, huilage ...) : ce processus est exclusivement manuel.
- en recourant à des machines et matériels à commandes numériques

◆ LES PRODUITS

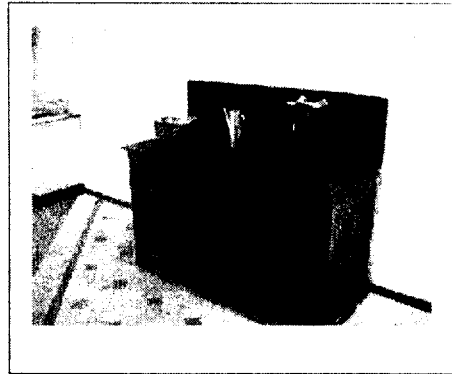
A l'issue de la transformation, BLEU ARDOISE décline des produits :

DÉCORATION INTÉRIEURE



Salles de bains

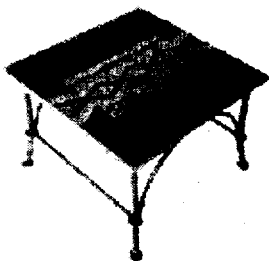
- Plans de toilette en ardoise
- Bacs à douche en ardoise



Cuisine

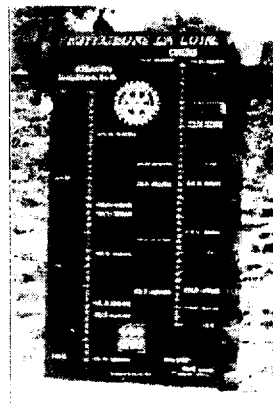
- Plans de travail en ardoise
- Éviers en ardoise

DÉCORATION EXTÉRIEURE



Mobiliers de jardin

- Tables
- Cadrans solaires
- Fontaines



Mobiliers urbains

- Bancs
- Bacs à fleurs
- Signalétique (plaques de rues, plaques commémoratives et panneaux divers)

De plus, BLEU ARDOISE peut répondre à toute demande de création originale : par exemple, trophée pour le festival "Premiers Plans" d'Angers (événement cinématographique européen).

◆ LES CLIENTS

Ce sont pour 95 % des professionnels tels que, les cuisinistes et banistes ⁽¹⁾ haut de gamme, pour la décoration intérieure, les paysagistes et les urbanistes pour la décoration extérieure.

◆ ORIENTATION STRATÉGIQUE

En 2003, date de rachat de l'entreprise, JC HOUTIN et son équipe ont choisi de recentrer l'activité sur les produits de façonnage haut de gamme de décoration intérieure. Au cours de l'année 2005, l'entreprise a atteint son seuil de rentabilité par la conjugaison de deux phénomènes : l'impact du travail technique et commercial de l'entreprise et l'effet "très tendance" de l'ardoise dans la décoration.

Elle peut donc aujourd'hui diversifier sa stratégie et poursuivre la valorisation :

- des produits de façonnage haut de gamme de décoration intérieure,
- des rebus du façonnage (ensemble des découpes et déchets d'ardoise) pour proposer des produits de négoce de décoration extérieure (tels que poteaux, piquets, dalles ... en ardoise).

VOTRE MISSION

Vous êtes stagiaire pour six semaines (mi-mars à fin mai 2006) auprès de messieurs BARAISE et PELLON.

Pour mener à bien vos travaux, ils vous remettent différents documents que vous trouverez en annexe.

| |
|---|
| ANNEXES 1, 2 & 3 : Tarifs d'insertion publicitaire |
| ANNEXE 4 : Définition des échelles d'efficacité |
| ANNEXE 5 : Typologie des demandes d'informations des professionnels |
| ANNEXE 6 : Procédure de fabrication - Éléments de calcul |
| ANNEXE 7 : Calcul du coût unitaire du sac ou du "big bag" de paillettes (à rendre avec la copie) |
| ANNEXE 8 : Marge bénéficiaire appliquée en fonction du canal de distribution sur le produit PAILLETTE |
| ANNEXE 9 : Coupon-réponse joint à la lettre de vente |
| ANNEXE 10 : Argumentaire de vente : Produit : "La Paillette d'ardoise" |
| ANNEXE 11 : Le Contrat "Nouvelles Embauches" |
| ANNEXE 12 : Extrait de <i>La revue fiduciaire</i> du 02/09/2005 |
| ANNEXE 13 : Extrait de l'entretien avec monsieur PELLON |
| ANNEXE 14 : Extrait du Livre de paie du mois d'avril 2006 |
| ANNEXE 15 : Extrait du Plan de comptes de l'entreprise |

¹ Baniste : spécialiste de salle de bain

DOSSIER 1 : CONCEPTION D'UN PLAN DE COMMUNICATION

BLEU ARDOISE souhaite, pour la première fois, valoriser ses produits haut de gamme (plans de cuisine et plans de toilette) par le biais d'encarts publicitaires dans les magazines généralistes et spécifiques les plus diffusés auprès des professionnels (cuisinistes et banistes haut de gamme). Sur les conseils de son agence publicitaire, monsieur BARAISE souhaite que la publicité paraisse au moins deux fois.

La maquette de l'encart publicitaire d'un format d'un quart de page en quadrichromie a été mise en forme par l'agence publicitaire partenaire. Vous disposez des tarifs publicitaires de trois supports.

Monsieur BARAISE vous demande de comparer les différentes offres publicitaires, afin de retenir la plus pertinente. Il faut tenir compte du budget alloué : 9 500 € H.T. et des données suivantes : coût de la prestation, échelle de puissance et échelle d'économie.

1.1. Présentez dans un tableau synthétique l'étude comparative des différents supports et concluez brièvement.

La campagne publicitaire dans la presse va générer une forte demande d'informations des professionnels cuisinistes et banistes haut de gamme, et, par effet d'impact, d'autres catégories de professionnels. Ces professionnels ont fréquemment recours aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.

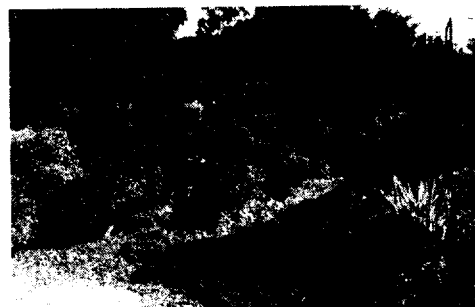
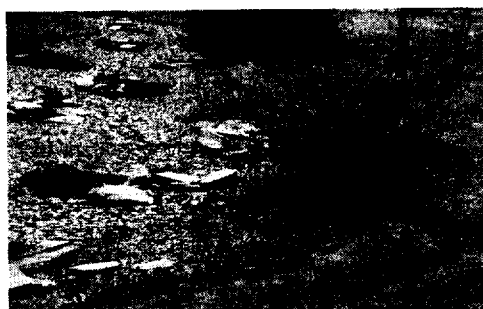
C'est pourquoi BLEU ARDOISE souhaite développer son site "WEB" de présentation par l'ajout d'un formulaire en ligne. Ce formulaire doit permettre de collecter des informations mercatiques relatives à l'identification de l'internaute et à la nature de sa demande (toutes les demandes possibles devront être envisagées).

1.2. Établissez la maquette du formulaire qui sera mis en ligne.

DOSSIER 2 : LANCEMENT D'UN NOUVEAU PRODUIT

Dans le cadre de sa politique de valorisation des rebus, BLEU ARDOISE souhaite lancer un nouveau produit : "la paillette d'ardoise".

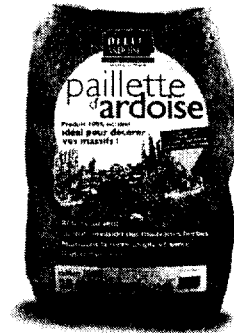
La paillette est obtenue à partir du concassage (opération de broyage) des déchets d'ardoise et se présente sous la forme de petites écorces. Elle habille les parterres de fleurs, espaces verts, bacs à fleurs, etc...



Paillettes d'ardoise
"Big Bag" de 500 kg



Paillettes d'ardoise
Sac de 25 kg



Afin de commercialiser ce produit, monsieur BARAISE vous demande de simuler le prix de vente hors taxes d'un sac de 25 kg et d'un "Big Bag" de 500 kg de paillettes d'ardoise en fonction du canal de distribution.

- 2.1. Calculez le coût unitaire du produit paillette d'ardoise pour les conditionnements suivants : un sac de 25 kg et un "big bag" de 500 kg (arrondir les calculs à 3 décimales).**
- 2.2. Calculez le prix de vente hors taxes en fonction des canaux de distribution.**

Pour faire découvrir le nouveau produit "La paillette d'ardoise" aux paysagistes, monsieur BARAISE décide de les convier à un cocktail. L'opération aura lieu le vendredi 9 juin à partir de 17 heures dans l'espace show-room (*) extérieur de BLEU ARDOISE.

Un publipostage par voie postale permettra d'inviter les quatre mille paysagistes du Grand-Ouest du fichier prospects. La réalisation du coupon réponse et du dépliant qui accompagnent la lettre personnalisée est confiée à l'imprimeur partenaire. La lettre d'invitation personnalisée doit valoriser l'image de l'entreprise et présenter une sélection des avantages du produit. De plus, un échantillon gratuit du produit sera proposé aux paysagistes dans le cadre d'un rendez-vous avec un commercial.

- 2.3. Rédigez la lettre d'invitation personnalisée.**

(*) Salle d'exposition.

DOSSIER 3 : RECRUTEMENT D'UN NOUVEL ASSISTANT DE GESTION

Le développement de l'activité de l'entreprise induit une évolution du poste d'assistant de gestion pourvu par Aurélie POMMERAI vers un poste de commercial pour étoffer la force de vente jusqu'ici réservée à monsieur BARAISE.

Monsieur HOUTIN s'interroge sur l'opportunité d'embaucher un nouveau salarié, en Contrat "Nouvelles Embauches" (CNE) qu'il avoue ne pas bien connaître, plutôt qu'en contrat à durée indéterminée.

Il vous demande de lui adresser par courriel (jc.houtin@wanadoo.fr), car il s'absente de l'entreprise le reste de la semaine, une note de synthèse regroupant les modalités du CNE, son intérêt pour l'employeur et pour le salarié, sans oublier le coût pour l'entreprise. De plus, monsieur HOUTIN, confronté à la nécessité de remplacer monsieur CHERREAU qui va partir en congé formation pendant six mois, vous demande si le CNE peut être utilisé dans ce cadre là et si le contrat pourrait être rompu au bout de deux mois en cas de baisse d'activité.

3.1. Rédigez ce courriel et la note qui l'accompagne (d'une trentaine de lignes maximum).

Monsieur HOUTIN est vivement intéressé par ce type de contrat. Il envisage de fixer la rémunération mensuelle brut du remplacement à 1430 €. Cependant, il aimerait évaluer le coût d'une rupture au bout de deux mois en cas de sous activité.

3.2. Dans la perspective d'une rupture de ce CNE au bout de deux mois, déterminez quel serait le coût supplémentaire spécifique supporté par l'entreprise.

Monsieur HOUTIN opte finalement pour ce type de contrat. Il devient donc urgent de procéder à ce recrutement par l'intermédiaire du support de la presse régionale.

3.3. Rédigez l'annonce de recrutement à faire paraître.

En attendant que le nouvel assistant prenne ses fonctions, vous êtes chargé de la comptabilisation de la paie du mois d'avril concernant les trois salariés cadres de l'entreprise.

3.4. Enregistrez dans les journaux de l'entreprise les écritures relatives à une partie de la paie du mois d'avril à partir du livre de paie. Les salaires ont été mis en paiement le 30 avril et les charges sociales afférentes seront réglées le 15 mai.