

# 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.**

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR  
ASSISTANT SECRÉTAIRE TRILINGUE**

**Epreuve E5 – Organisation et gestion**

**SIDEL**

**Proposition de corrigé**

**Barème indicatif :**

**1<sup>er</sup> dossier : Évaluation de la participation à un salon (30 points)**

- Coût de participation au salon : 15 points
- Note : 15 points

**2<sup>ème</sup> dossier : Maîtrise des risques de paiement à l'international (15 points)**

- Calcul de l'offre : 7 points
- Credoc : 8 points

**3<sup>ème</sup> dossier : Optimisation de la préparation du stand (15 points)**

- Pert ou planning : 8 points
- Tableau : 7 points

## 1<sup>er</sup> DOSSIER :

### COÛT DE LA PARTICIPATION AU SALON INTERPACK 2006 EN EUROS

(Toute autre classification cohérente peut être acceptée)

#### STAND

Location du stand d'angle	210 (€) x 600 (m <sup>2</sup> )	126 000
Location d'un stand de plein air	144 (€) x 30 (m <sup>2</sup> )	4 320
Assurance	(126 000 + 4 320) x 10 %	13 032
Standiste	300 (€) x 600 (m <sup>2</sup> )	180 000
Frais de fonctionnement		33 390
	<b>SOUS TOTAL</b>	<b>356 742 → 45,7 %</b>

#### COMMUNICATION

Production des affiches		5 000
Colonnes publicitaires	210 (colonnes) x 95 (€)	19 950
Encarts publicitaires	17 940 / 1,196	15 000
Presse spécialisée	2 (parutions) x 8 (revues) x 800 (€)	12 800
Invitation	2 300 (cartes) x 28 (€)	64 400
Autres frais		22 000
	<b>SOUS TOTAL</b>	<b>139 150 → 17,8 %</b>

#### DEPLACEMENTS

Frais d'avion		10 000
Location des véhicules	10 (véhicules) x 100 (€) x 9 (jours)	9 000
Carburant		7 712
Péages	13,50 (€) x 2 (A/R) x 9 (jours) x 10	2 430
Cartes de parking	10 (cartes) x 100 (€)	1 000
Transport hôtel - salon		1 000
	<b>SOUS TOTAL</b>	<b>31 142 → 4 %</b>

#### RESTAURATION ET HEBERGEMENT

Restauration sur le stand		30 000
Hôtel pour les commerciaux et les assistantes	70 (chambres) x 200 (€) x 8 (nuits)	112 000
Séjours des techniciens		21 450
Indemnités repas pour les commerciaux et les assistantes	70 (repas) x 8 (jours) x 25 (€)	14 000
	<b>SOUS TOTAL</b>	<b>177 450 → 22,7 %</b>

#### DIVERS

Hôtesse	4 (hôtesse) x 150 (€) x 7 (jours)	4 200
Transport de la machine		72 000
	<b>SOUS TOTAL</b>	<b>76 200 → 9,8 %</b>

**TOTAL** **780 684 → 100 %**

**ALORG**

## **1<sup>er</sup> DOSSIER : NOTE**

De Dominique Maupin  
Assistant(e) commercial(e)

à M. Gérard STRICHER  
P.D.G.

Octeville sur mer,  
Le (mai ou juin)

### **NOTE**

Objet : Salon INTERPACK 2006  
P.J. : tableau coût de la participation au salon

**Introduction** : rappel des dates et du lieu du salon, et annonce du plan.

#### **Opportunité commerciale**

- Augmentation du nombre de visiteurs : - au salon : + 1,15 %,  
- sur le stand : + 7,52 %,
- Augmentation du nombre de prospects + 13 %
- Visiteurs / 7 zones SIDEL : + 70% ASP, + 41 % AMOI, + 35 % EEC, + 7 % AN  
- 40 % UEM, -36 % AS, - 11 % ANC
- Intérêt porté à ces machines : les % des zones en augmentation sont supérieurs à ceux des zones en diminution. Pour les autres (UEM, AS et ANC) : peut-être sont-ils déjà des clients existants qui n'éprouvent pas le besoin de renouveler leur équipement.
- Nombre de visiteurs par jour : peu nombreux le 1er et le dernier jour, important pendant le week end, élevé le 2<sup>ème</sup> et l'avant dernier jour,
- Promotion de l'entreprise et de ses produits (démonstration)
- Négociation avec le prospect qui a fait l'effort de se déplacer sur le stand
- Occasion d'accroître la notoriété et de développer l'image de l'entreprise

#### **Opportunité financière**

- Vente ferme de 8 machines à 1 600 000 € (coût moyen) = CA de 12 800 000 €
- Vente prévisionnelle de 10 machines : donc si réalisation + 3 machines vendues par rapport à 2003.
- Coût total participation au salon : 763 664 €, reste raisonnable compte tenu du chiffre d'affaires généré.
- Coût élevé du stand : environ 50 % du coût total (dépense incompressible)
- Éventuellement, mieux moduler la présence des salariés de l'entreprise en fonction de la fréquentation (forte en week-end par exemple).

**Conclusion** : intérêt de participer au salon.

Signature

**ALORG**

## 2<sup>ème</sup> DOSSIER :

### 2.1 - CALCUL DU PRIX DE L'OFFRE CAF KARACHI PORT EN EUROS

Prix de la machine		675 000,00
Emballage	675 000 x 1 %	6 750,00
<b>Prix ENU/EXW KUALA LUMPUR</b>		<b>681 750,00</b>
Pré acheminement et mise à FOB	12 535,55 MYR / 4,575	2 740,01
<b>Prix FAB/FOB KLANG</b>		<b>684 490,01</b>
Fret maritime (*)	195 UP x 777,75 MYR / 4,575	33 150,00
Assurance	33 150 x 15 %	4 972,51
<b>Prix CIF/CAF KARACHI PORT</b>		<b>722 612,52</b>

#### (\*) Comparaison poids / volume

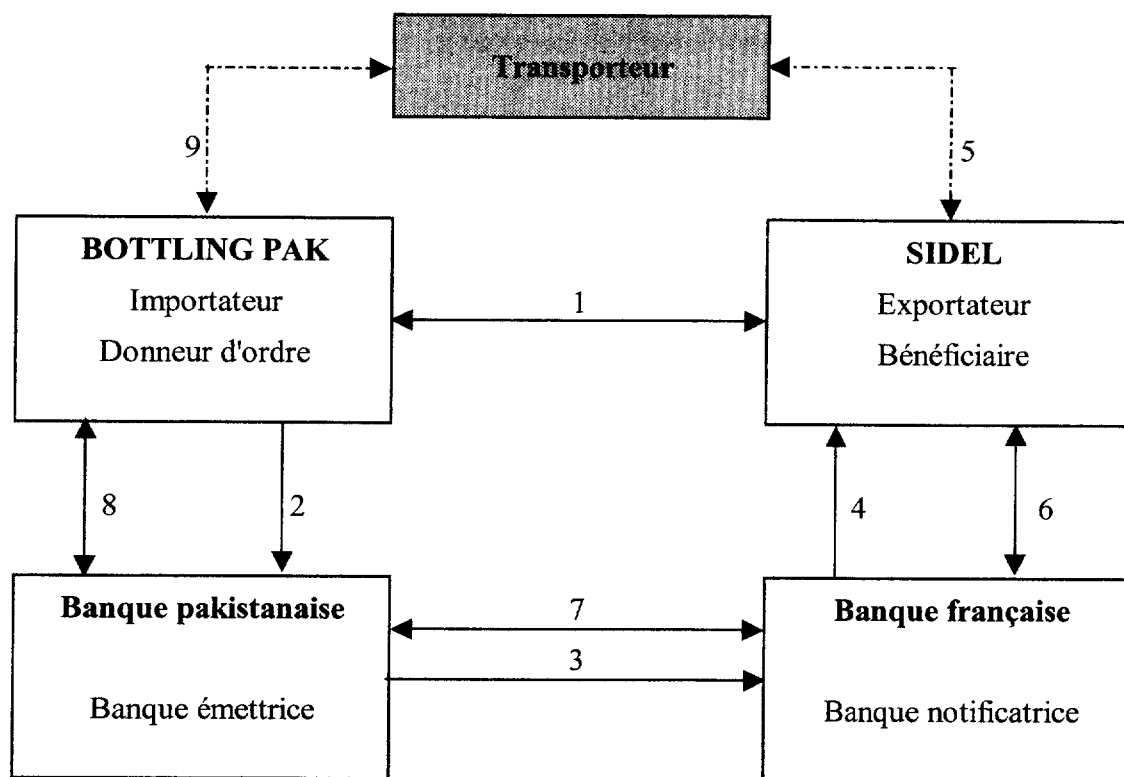
	Poids théorique	Poids réel
	Volume (en m <sup>3</sup> )	Poids (en kg)
4 caisses	4 x (1,25 x 1 x 1,1) = 5,5	4 x 195 = 780
2 caisses	2 x (4 x 4,5 x 4) = 144	2 x 11 150 = 22 300
8 caisses	8 x (3,5 x 1,3 x 1,25) = 45,5	8 x 1 740 = 13 920
TOTAL	195 m <sup>3</sup>	37 000 kg
<i>Soit</i>	<i>Equivalent 195 tonnes</i>	<i>37 tonnes</i>

195 tonnes > 37 tonnes à l'avantage du transporteur  
Donc nous retenons 195 UP

**ALORG**

2.2 - Le Credoc est la technique la mieux appropriée car elle répond aux critères demandés par SIDEL : être payée dès que l'ensemble des documents relatifs à la transaction commerciale sont réunis.

### SCHEMA DU CREDOC



- 1) conclusion du contrat
- 2) demande d'ouverture du crédoc
- 3) télex ouverture du crédoc
- 4) notification de l'ouverture du crédoc
- 5) marchandises contre documents de transport
- 6) documents contre paiement
- 7) transmission des documents contre paiement
- 8) documents contre paiement
- 9) documents contre marchandises

### 2.3) INTÉRÊTS DE CETTE TECHNIQUE DE PAIEMENT

- Le CREDOC est une des techniques de paiement la plus sûre.
- Il est reconnu internationalement.
- SIDEL, le vendeur est sûr d'être payé et BOTTLING PAK, l'acheteur est certain d'être livré.
- Pour être payé par la banque le vendeur doit présenter les documents et l'acheteur est certain que la banque n'effectuera le paiement qu'en l'échange de ces documents. Les banques servent d'intermédiaires pour la transmission des documents.
- Le CREDOC le plus sécurisant est le CREDOC irrévocable et confirmé.

### **ALORG**

### 3<sup>ème</sup> DOSSIER :

#### 3.1 - OUTIL DE VISUALISATION (pages 6 et 7)

#### 3.2 - TABLEAU ORDONNANCEMENT DES TÂCHES POUR LA PRÉPARATION DU STAND

Durée totale de préparation : 38 semaines

#### **LANCEMENT ET SUIVI DES TÂCHES POUR LA PRÉPARATION DU STAND** Proposition 1

Tâches	Symboles	Durée	Semaine d'exécution		Marge
			Début	Fin	
Inscription au salon	A	12	J - 38	J - 26	Aucune
Négociation et réservation du stand	B	5	J - 26	J - 21	Aucune
Élaboration du cahier des charges	C	5	J - 21	J - 16	Aucune
Lancement appel offres, réception, traitement des offres, sélection du standiste	D	12	J - 16	J - 4	Aucune
Élaboration du contrat standiste et signature	E	1	J - 4	J - 3	Aucune
Commande des alimentations	F	3	J - 21	J - 18	14,5 sem
Aménagement du stand	G	2,5	J - 3	J - 0,5	Aucune
Préparation du transport	H	15	J - 26	J - 11	7,5 sem
Transport de la machine	I	1	J - 11	J - 10	7,5 sem
Installation de la machine	J	2	J - 10	J - 8	7,5 sem
Branchements	K	1	J - 18	J - 17	14,5 sem
Réception du stand	L	0,5	J - 0,5	J	Aucune

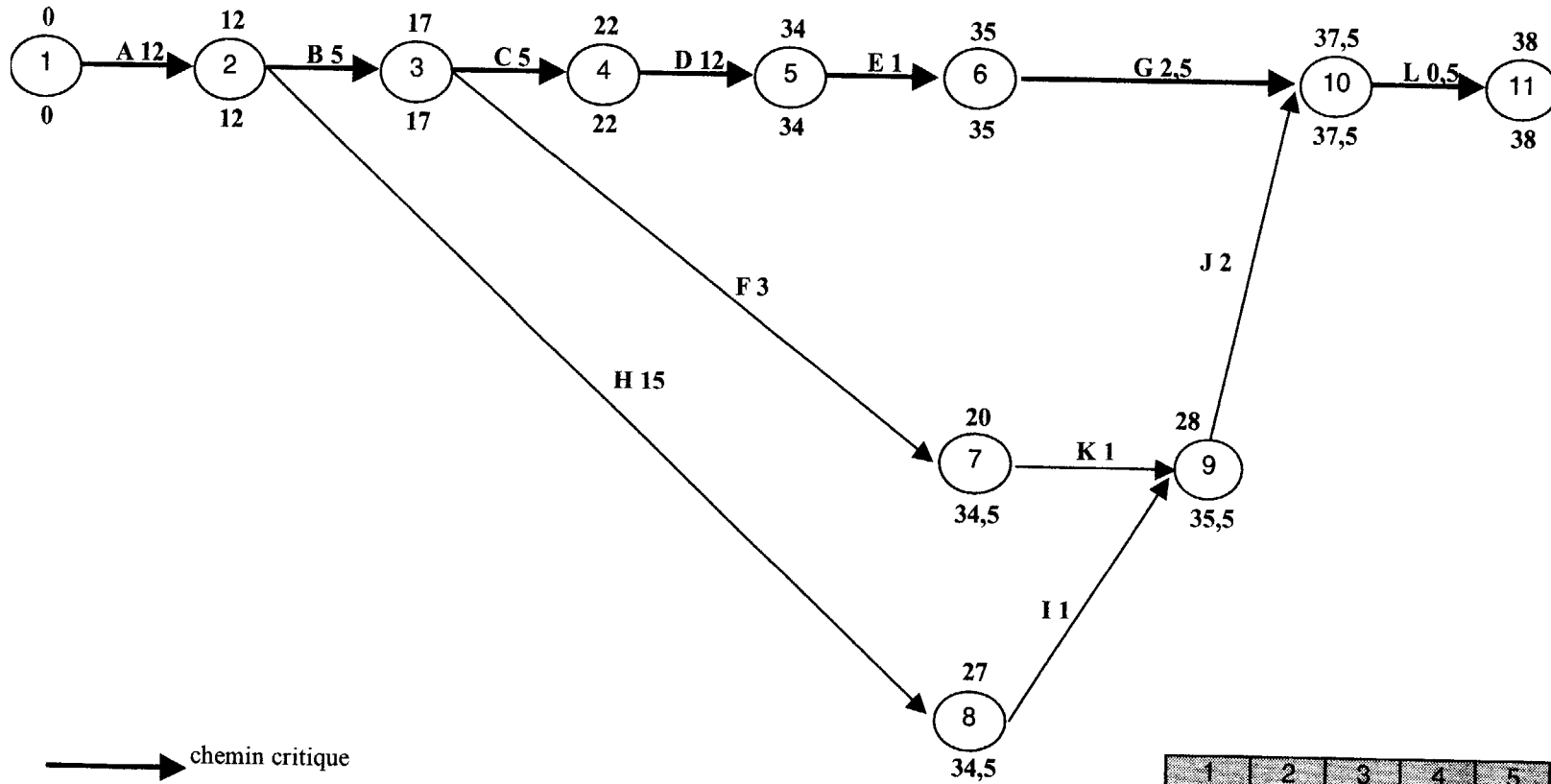
#### Ou Proposition 2

	Tâche	Début tâche Au plus tôt A	Durée tâche B	Fin de tâche Au plus tôt C = A+B	Date fin étape D	Marge libre D-C
A	Inscription au salon	0	12	12	12	0
B	Négociation et réservation de l'emplacement du stand	12	5	17	17	0
C	Élaboration du cahier des charges	17	5	22	22	0
D	Lancement, réception, traitement des offres et sélection du standiste	22	12	34	34	0
E	Élaboration du contrat standiste et signature	34	1	35	35	0
F	Commande alimentations	17	3	20	34,5	14,5
G	Aménagement du stand par le standiste	35	2,5	37,5	37,5	0
H	Préparation du transport de la machine	12	15	27	34,5	7,5
I	Transport de la machine	27	1	28	35,5	7,5
J	Installation de la machine	28	2	30	37,5	7,5
K	Branchements	20	1	21	35,5	14,5
L	Réception du stand	37,5	0,5	38	38	0

**ALORG**

# Préparation du stand

## Proposition 1 : PERT



**→** chemin critique

12 ← date au plus tôt



12 ← date au plus tard

**ALORG**

	1	2	3	4	5	6	7
A							
B							
C							
D							
E							
G							
L							
F							
K							
J							
H							
I							



## Proposition 2 : Planning

Durée en semaines	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	
<b>A</b> Inscription au salon																																							
<b>B</b> Négociation et réservation de l'emplacement du stand																																							
<b>C</b> Elaboration du cahier des charges																																							
<b>D</b> Lancement, Réception, traitement des offres et sélection du standiste																																							
<b>E</b> Elaboration du contrat standiste et signature																																							
<b>F</b> Commande alimentations																		18 - 20																					
Aménagement du stand par le standiste																																							
Préparation du transport de la machine													19 - 27																										
<b>I</b> Transport de la machine																												28											
<b>J</b> Installation de la machine																													29 - 30										
Branchements																					21																		
<b>L</b> Réception du stand																																							



# COMPLÉMENTS CORRECTEUR

1<sup>er</sup> Dossier

## CALENDRIER

A V R I L  M A I	D 09	Départ des techniciens
	L 10	Montage
	M 11	
	M 12	
	J 13	
	V 14	
	S 15	
	D 16	
	L 17	
	M 18	
	M 19	
	J 20	Salon
	V 21	
	S 22	
	D 23	
	L 24	
	M 25	
	M 26	
	J 27	Démontage
	V 28	
	S 29	
	D 30	
	L 1	Retour des techniciens
	M 2	

3<sup>ème</sup> Dossier

Chemin 1	
A	12
B	5
C	5
D	12
E	1
G	2,5
L	0,5
	38
<b>Chemin critique</b>	

Chemin 2	
A	12
B	5
F	3
K	1
J	2
L	0,5
	23,5
<b>14,4 Marge</b>	

Chemin 3	
A	12
H	15
I	1
J	2
L	0,5
	30,5
<b>7,5 Marge</b>	

**ALORG**