

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.

BTS Assistant Secrétaire Trilingue E5 – Organisation et gestion

CORRIGÉ SUJET AUDACE

DOSSIER 1

1.1. OPPORTUNITÉS ET CONTRAINTES

AUDACE
Service export
Claude Valois
Assistant(e) Secrétaire Trilingue

Date (avril ou mai)

A l'attention de,
Françoise HIRST,
Directrice export

NOTE DE SYNTHÈSE

Objet : Le marché de la lingerie féminine en Inde
PJ : Tableau annexe

Sources :
Mission économique de l'Inde : « Faire des affaires » 15 mai 2006

Introduction :
Annonce du plan

I - LES OPPORTUNITÉS

1° Notre produit correspond à une demande identifiée :

- Appréciation grandissante des marques et de la mode par les jeunes urbains, de plus en plus soucieux de leur apparence.
- Croissance de la demande de lingerie de nuit de luxe.
- Tradition indienne des cadeaux fortement ancrée.

2° Le marché indien offre des potentialités sérieuses :

- Bonnes perspectives de croissance en Inde : 14.6 % pour 2005 et + 20 % dans les années à venir, source McKinsey.
- Augmentation du pouvoir d'achat et du mode de vie urbain : développement de nouvelles pratiques de consommation s'approchant des normes occidentales (moins de culpabilité vis-à-vis de l'achat de luxe et recours plus fréquent au crédit).
- Démographie favorable : accroissement de la population féminine et des jeunes actifs.

3° La concurrence : Peu de concurrence indienne et concurrence internationale embryonnaire.

4° L'évolution des structures économiques : Émergence des centres commerciaux à l'américaine (de type *mall*) ce qui facilitera l'implantation de nos points de vente.

II – LES CONTRAINTES

- Frein à l'introduction des marques dû à la difficulté de trouver un point de vente adapté à la distribution de luxe.
- Environnement difficile : état des routes, boutiques rudimentaires peu adaptées aux produits de luxe.
- Difficulté d'engager des IDE dans la vente de détail malgré l'assouplissement de la réglementation en 2006.
- Barrières tarifaires élevées sur certains produits entre 20 et 35 %, voire plus.

Conclusion :

Le projet semble viable. Cependant, il serait raisonnable de compléter ce diagnostic en s'appuyant sur les partenaires et les sources d'information mentionnés dans le tableau joint en annexe.

Claude Valois
Assistante

2.2. TABLEAU

Le tableau semble la solution la plus pertinente

Informations pertinentes	Sources possibles
Demande (en volume, en valeur, et évolution) Structure de la demande : type de produits, habitudes de consommation	Mission économique CCI Conseiller du commerce extérieur spécialiste du marché indien Ubifrance Coface Douanes
Part de marché occupé par les concurrents	Douane Fichier établi à la demande par la mission économique ou une chambre de commerce indienne
Etude de l'offre : <ul style="list-style-type: none">- information sur le mix : produit, prix, distribution, promotion- la concurrence	Liste des agents locaux Importateurs-distributeurs Cabinets de consultants Organisations patronales
Informations juridiques	Ubifrance Mission économique Douanes
Conditions de paiement et risque pays	COFACE, banques, CCI
Données logistiques	Transporteurs, transitaires, commissionnaires en douanes...

Barème : /20 points

Question 1.1. = 15 points

Question 1.2 = 5 points

DOSSIER 2 : Formaliser

2.1. FICHE DE PROCESSUS : accepter toute opération logique

FICHE DE PROCESSUS		Service : export Directrice : F. HIRST		
Plan d'action d'implantation à l'étranger : Pays : INDE				
N°	Opérations	Documents		Obs.
		Origine	Transmis à	
1	Demander le rapport d'audit sur nos forces et faiblesses	Du cabinet d'audit	Tous les services de l'entreprise	
2	Procéder à une étude de marché qualitative et quantitative sur le produit	CCI et Ubifrance	Export	
3	Prévoir des contacts sur le terrain du pays cible	agents locaux	Export	
4	Bien définir le plan de marchéage (tenir compte du choc culturel)	Service mercatique	Export	
5	Se renseigner sur les taxes, les tarifs douaniers, les droits, les quotas et autres barrières douanières (normes, certifications)	Douanes, rapport interne	Export	
5	Déposer les demandes nécessaires pour la protection des brevets, de la marque ou droits d'auteur	Formulaires de l'INPI	Export	
6	Réajuster la fourchette de prix en tenant compte des contraintes du marché local	contrôle de gestion, mercatique et export	Export	
7	Définir les circuits de distribution : <ul style="list-style-type: none">- recours à un agent local- distributeur exclusif- bureau de représentation	export	Export	
8	Réajuster le plan média si nécessaire	Mercatique et/ou communication	Export	
9	Désigner les représentants et déterminer les méthodes de ventes	Export et mercatique	Export	
10	Négocier les modes de financement	Financier	Export	
11	Obtenir les polices d'assurance	Dossier COFACE	Export	
12	Vérifier la conformité de l'emballage et de l'étiquetage des produits	logistique	Export	

Critères d'évaluation : étapes – opérations – acteurs

2.2. Mode d'utilisation de la fiche processus :

Ce document a été établi en respectant une certaine chronologie des opérations.

Il est destiné plus particulièrement au personnel impliqué dans ce projet (implantation sur le marché indien), c'est-à-dire :

- le chef de projet : Françoise Hirst
- le directeur de la communication
- le responsable du service expédition ou logistique
- le directeur financier
- le responsable de la mercatique

Demander à chaque responsable :

- d'apporter les éventuelles modifications qu'il estime nécessaire ;
- de retourner cette fiche au chef de projet.

Barème : /15 points

Question 1.1. = 12 points

Question 1.2 = 3 points

DOSSIER 3 : se prémunir contre le risque à l'international

3.1. Principes de fonctionnement de l'assurance prospection

L'assurance prospection présente le double intérêt d'alléger la trésorerie de l'entreprise et de s'assurer contre le risque commercial. Le contrat comporte deux périodes successives :

- La période de garantie (d'une durée maximum de 4 ans) au cours de laquelle un compte d'amortissement est établi avec au débit les dépenses garanties et au crédit un pourcentage des recettes réalisées (7 % pour les biens). Si le solde de ce compte est négatif, la COFACE verse une indemnité de 80 % (quotité garantie de ce solde).
- La période d'amortissement (d'une durée au moins égale à la précédente plus un an) au cours de laquelle l'entreprise reverse un pourcentage des recettes (même taux que celui retenu pendant la période de garantie) dans la limite des indemnités versées.

À l'issue du contrat, soit l'entreprise a remboursé la totalité de l'indemnité perçue soit elle bénéficie d'un reliquat qui lui est définitivement acquis.

3.2. Voir tableau d'assurance prospection

3.3. Calcul de l'avance sur indemnité

3.4. Voir tableau d'assurance prospection

Barème : /15 points

Question 3.1. = 3 points

Question 3.2. = 7 points

Question 3.3. = 3 points

Question 3.4. = 2 points

3.2. TABLEAU D'ASSURANCE PROSPECTION

ASSURANCE-PROSPECTION

Exercices	Dépenses (a) garanties	Primes (b) (b)= a * x 5%	Dépenses (c) réellement engagées	Dépenses (d) prises en compte (c dans limite a)	Recettes (e) (Exportation sur zone garantie)	Amortissements (f)=e * x 7%	Solde (g)= d-f	Quotité garantie (h)	(i) Indemnités(+) ou Reversements(-)
Période de garantie									
1ère année 2008	20 320	1 016	22 500	20 320	12 000	840	19 480	80 %	15 584
Bilan à l' issue de la période de garantie	20 320	1 016	22 500	20 320	12 000	840	19 480		15 584
Période d'amortissement complémentaire									
2ème année 2009	Les dépenses cessent d'être prises en garantie				28 000	1 960			- 1 960
3ème année 2010					42 500	2 975			- 2 975
Total									
Bilan à l'issue de la période d'amortissement					70 500	4 935			- 4 935
Bilan final									10 649

3.3 – Avance sur indemnité versée à l'assuré lors de la signature du contrat $20\,320 \times 0,325 = 6\,604$

3.5 - Intérêt pour l'entreprise de souscrire une telle assurance : ce chiffre d'affaires prévisionnel ne permet pas un remboursement intégral des indemnités perçues. Le solde (indemnités – reversement) soit 10 649 € resterait acquis à l'entreprise. Ce contrat permettrait d'une part d'avoir une avance de trésorerie et d'autre part de limiter un éventuel échec commercial.

DOSSIER 4 : Évaluation du coût du projet en €

4.1. : fiche analytique

Éléments	Valeurs absolues	Valeurs relatives (%)
Chiffre d'affaires prévisionnel 2010	42 500,00	100
Charges variables :		
• matières premières	1 425,00	
• électricité	3 000,00	
• commission agent commercial (1888,55/1,4820)	1 275,00	
• frais logistiques (transitaire, préacheminement)	5 319,08	
• assurances Coface	2 016,00	
• assurance fret (250/1,4820)	<u>168,69</u>	
Total 1	13 203,77	31,07
Marge sur coûts variables	29 296,23	68,93
Charges de structure :		
• étude de marché	3 500,00	
• frais de communication (publicités)	6 375,00	
• frais de personnel et charges sociales	5 050,00	
• amortissement matériel	1 345,00	
• assurance atelier	531,00	
• frais de télécommunication	<u>125,00</u>	
Total 2	16 926,00	
Coût de revient	30 129,77	

4.2. Conclusion

Le contrôleur de gestion demandait un taux de 48 %. Or, la marge calculée est de 68,93 %. Ce projet semble donc viable avec la production de 500 articles, dans la mesure où la marge/coûts variables couvre très largement les charges de structure. Par ailleurs, compte tenu des perspectives très favorables, à court terme, du marché indien (cf. dossier 1), il serait possible de reconsidérer à la hausse les quantités à produire pour les années suivantes.

Barème : /10 points

Question 4.1. = 8 points

Question 4.2. = 2 points