



**LE RÉSEAU DE CRÉATION  
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Bordeaux  
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

# 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**  
Session 2009  
**E5 ORGANISATION ET GESTION**

**PROPOSITION DE CORRECTION**

**BARÈME La Faisanderie 2009**

**Dossier 1 : 22 points**

- **Schéma : 10 points**
- **Avantages : 5 points**
- **Fiche fonction : 7 points**

**Dossier 2 : 15 points**

- **2.1 : 7,5 points**
- **2.2 : 5 points**
- **2.3 : 2.5 points**

**Dossier 3 : 23 points**

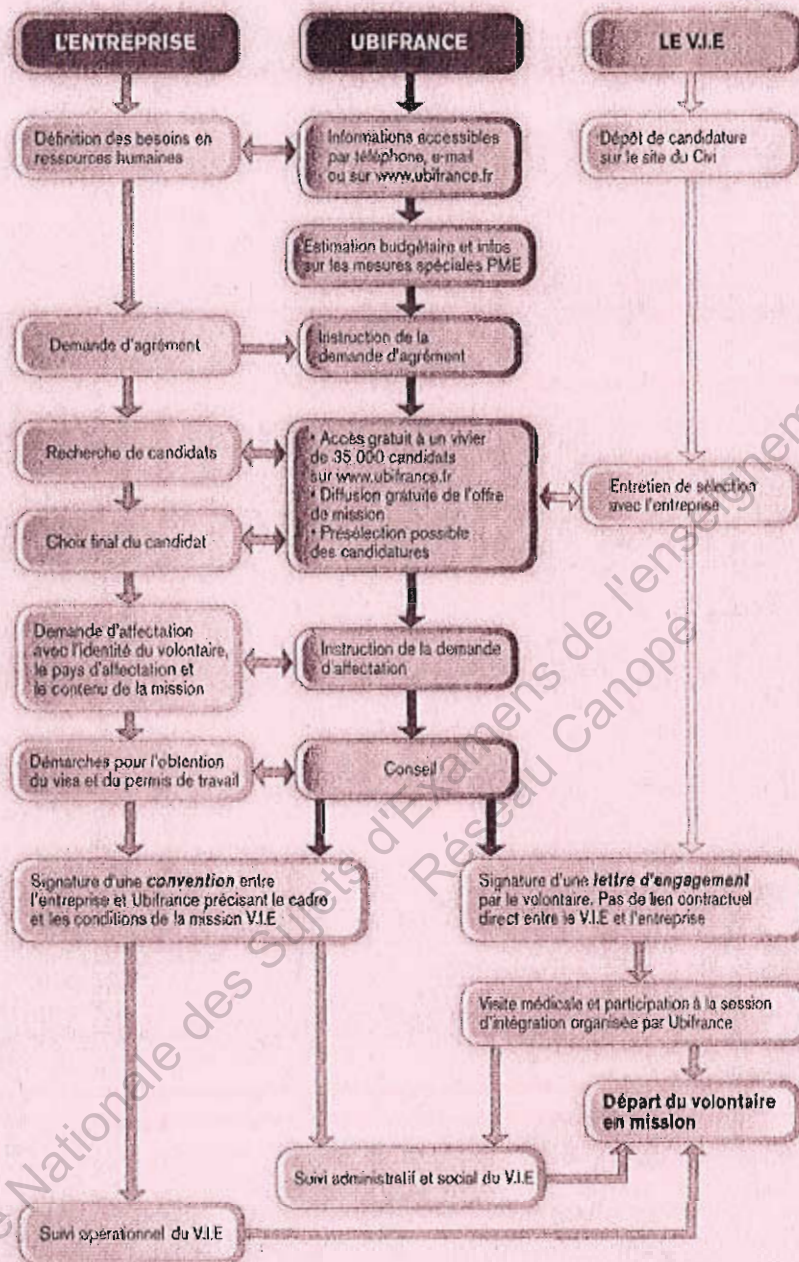
- **3.1 : 5 points**
- **3.2 : 8 points**
- **3.3 : 10 points**

## DOSSIER 1

### 1.1 LE DISPOSITIF V.I.E.

Le dispositif V.I.E. permet de confier à un jeune, âgé de 18 à 28 ans, une mission

#### Le vade-mecum du V.I.E



professionnelle à l'étranger pour une durée de 6 à 24 mois ;

Ce document proposé par UBI France n'est pas exigé dans son intégralité. Les exigences sont les suivantes :

- l'entreprise doit se faire agréer par UBI France : demande d'agrément et demande d'affectation. Elle choisit un candidat, signe la convention avec UBI France, effectue les démarches pour la mission = visa de séjour, permis de travail.
- UBI France agréé l'entreprise au vu de ma demande d'agrément et d'affectation, signe la lettre d'engagement avec le V.I.E.



## 1.2 LES AVANTAGES POUR L'ENTREPRISE

- c'est un investissement et un gain de temps : les jeunes recrutés sont formés, qualifiés, motivés et immédiatement opérationnels sur le terrain
- l'entreprise bénéficie des compétences d'un jeune même si elle n'a pas de structure à l'étranger et pour tout métier pourvu que cela concerne l'international
- le coût d'un V.I.E. est moins élevé que celui d'un expatrié : le statut public du V.I.E. exonère l'entreprise de toutes charges sociales en France
- les démarches sont limitées : UBIFRANCE peut conseiller sur les spécificités des pays, aider dans les démarches, proposer des solutions à des problèmes spécifiques (ex : recrutement, hébergement, portage, parrainage)
- c'est un moyen de pré-recruter de futurs salariés en les testant sur le terrain.

### Conclusion (facultative)

Le dispositif envisagé de recruter un jeune en VIE pour notre prospection en Espagne présente de nombreux avantages notamment financiers si on le compare au recrutement d'un « vrai salarié », néanmoins il ne faut pas perdre de vue que le succès de l'opération repose en grande partie sur les compétences du V.I.E.

## 1.3 FICHE DE FONCTION V.I.E.

La faisanderie de Bajet	
<b>FICHE DE FONCTION V.I.E.</b>	
Nom :	
Prénom :	
Mission principale : prospector les sociétés de chasse en Espagne	
Activités : <ul style="list-style-type: none"><li>• Recherche et sélection des prospects</li><li>• Analyser et déceler les besoins des prospects en tenant compte du contexte socioculturel</li><li>• Gestion d'agenda</li><li>• Prise de commande</li><li>• Rédaction de rapports d'activités hebdomadaires</li><li>• Suivi de la clientèle (relances,...)</li></ul>	
Relations hiérarchiques : M. Pons, Technico-commercial	Relations de communication (ou fonctionnelles) : <ul style="list-style-type: none"><li>• Mme Maubrun, comptable</li><li>• Les techniciens agricoles</li></ul>
Objectif à atteindre la première année : <ul style="list-style-type: none"><li>• 50 contacts</li><li>• 15 commandes</li></ul>	Outils : Excel, Word, Powerpoint, Access, Internet, Téléphone portable, matériel publicitaire.





## 2.2

**Grille de prix par lot DDU pour la prospection en Espagne (en €)**

	Tarif Zone A		Tarif Zone B	
	Commande de moins de 200 animaux	Commande de 200 animaux et plus	Commande de moins de 200 animaux	Commande de 200 animaux et plus
<b>Faisandeaux</b>	Prix unitaire départ = 6 € Transporteur = 0,50 € Prix unitaire DDU = 6,50 € Prix par lot DDU = 6,50 € x 20 = 130 €	$5 + 0,50 = 5,50 \text{ €}$  Prix par lot = $5,50 \times 20 = 110 \text{ €}$	$6 + 0,70 = 6,70 \text{ €}$  Prix par lot = $6,70 \times 20 = 134 \text{ €}$	$5 + 0,70 = 5,70 \text{ €}$  Prix par lot = $5,70 \times 20 = 114 \text{ €}$
<b>Faisans adultes</b>	$9 + 4,80 = 13,80 \times 5 = 69 \text{ €}$	$8,50 + 4,80 = 13,30 \times 5 = 66,50 \text{ €}$	$9 + 6,72 = 15,72 \times 5 = 78,60 \text{ €}$	$8,5 + 6,72 = 15,22 \times 5 = 76,10 \text{ €}$

Calculs par lots ou à l'unité acceptés

## 2.3

Ce document permet de connaître rapidement les différents tarifs pratiqués en fonction du nombre d'oiseaux vendus et de la zone de prospection.

Il indique le prix plancher en dessous duquel il sera impossible de négocier.

Le V.I.E. devra veiller à ce que ce document soit régulièrement mis à jour en fonction des coûts.

Par ailleurs, ce document permet de rappeler au client qu'il a les taxes à payer en plus. (sanitaires.)

**Annexe : Calculs préalables  
Suivi des créances clients**

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Pourcentages d'impayés</b>	1,22 %	1,90 %	2,84 %	3,47 %	4,88%
<b>Accroissement annuel du nombre d'impayés</b>		+ 33,33 %	+ 37,50 %	+ 27,27 %	+ 21,42 %
<b>Accroissement annuel des impayés en valeur</b>		+ 73,33 %	+ 65,44 %	+ 51,25 %	+ 75,22 %
<b>Montant moyen des impayés (en €)</b>	800	1040	1251	1487	2146



A l'attention d'  
André LAMARTINIÈRE  
Gérant

## NOTE

Objet : la gestion des créances clients

P.J. : un tableau de calculs « suivi des créances clients »

### Introduction :

- Depuis 5 ans forte croissance des activités de l'entreprise.
- Parallèlement développement du poste créances clients qui entraîne de réels problèmes de trésorerie

Annonce du Plan

### 3.1 Analyse du suivi des créances clients (tableau joint)

On note de 2004 à 2008 une tendance générale à l'augmentation du risque d'impayés :

- a. Une augmentation du montant des impayés et de leur poids dans le CA : 1,22% en 2003 à 4,88 en 2007 (4 fois plus en 5 ans),
- b. Une croissance du montant moyen des impayés qui est passé de 800 € à 2 146 € soit une augmentation de 168 % (ou x 2,6),
- c. La croissance du nombre et du montant des impayés : + 183% pour le nombre d'impayés (ou x 3), + 660% pour le montant des impayés (ou x 8),
- d. Parallèlement le nombre de relances a augmenté passant de 0,27 à 0,59.

Ces chiffres traduisent une situation qui se dégrade et qui logiquement est à la source de nos problèmes de trésorerie. La mauvaise gestion des impayés entraîne des pertes et coûte de plus en plus cher à notre entreprise. Des solutions doivent être mises en place le plus rapidement possible en tenant notamment compte des réflexions collectées auprès de la comptable.

### 3.2 Analyse des dysfonctionnements

#### a. Problèmes de management

L'organisation interne est déficiente :

- les conditions générales sont très imprécises et manquent de clarté
- la comptable à temps partiel ne peut pas se charger de ce suivi.

#### b. Mauvaise communication

Lorsque le commercial a négocié des échéances ou des reports d'échéance exceptionnels avec ses clients, aucune trace de ces informations n'existe.

### 3.3 Propositions de solutions

#### a. Reconsidérer les conditions de paiement :

- Rédiger des conditions de ventes claires et précises (et qui s'appuient sur l'historique des paiements des clients,)
- Exiger que ces conditions soient appliquées par le commercial,
- Subordonner les exceptions à un feu vert du gérant.
- Communiquer les exceptions au responsable du suivi des créances.

#### b. Mettre en place un suivi et des relances pour les mauvais payeurs :

- Définir une procédure de relances systématiques : par exemple relances écrites effectuées par la comptable puis relances téléphoniques et visite éventuelle chez client effectuées par le commercial, mise en demeure, engagement de procédures...
- Charger le commercial de l'application et du contrôle de cette procédure afin d'éviter la surcharge de travail de la comptable,
- Mettre en place un système de communication efficace entre la comptable, le commercial et le gérant pour recouvrer les impayés le plus rapidement possible.

#### c. Définir la gestion des impayés comme une priorité

- Construire un tableau de bord mensuel qui permettra de suivre le montant, le nombre d'impayés, etc. afin de réagir rapidement si la situation se dégrade,
- Mettre en place une veille informationnelle sur la situation financière des clients importants et des nouveaux clients (abonnement à des bases de données par ex.)

DOMINIQUE DAURAT  
Assistant

#### Remarque :

**Pour l'ensemble du corrigé, toute réponse logique doit être acceptée**