



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Campagne 2009

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

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
Assistant Secrétaire Trilingue**

E5 ORGANISATION ET GESTION

Durée : 4 heures

Coefficient : 3

MATÉRIELS AUTORISÉS :

Toutes les calculatrices de poche y compris les calculatrices programmables, alphanumériques ou à écran graphique à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimante, conformément à la circulaire 99-186 du 16 novembre 1999.

COPIES À UTILISER :

Les candidats traiteront les différentes questions sur des copies modèle EN.

**Ce sujet comporte 14 pages
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet**

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

Assistant Secrétaire Trilingue

E5 ORGANISATION ET GESTION

DOCUMENTS REMIS AUX CANDIDATS

Le travail demandé comporte 3 dossiers

Texte du sujet : (3 pages)

Annexes :

Annexe 1 : Présentation de la Faisanderie de Bajet

Annexe 2 : Organigramme

Annexe 3 : Mode d'emploi d'un dispositif avantageux (source : Supplément au MOCI N° 1803, octobre 2007)

Annexe 4 : Jérôme Durand, directeur international de Flash Europe : « Nous avons quatre V.I.E. en mission à l'étranger pour notre entreprise » (source : Supplément au MOCI N° 1803 (octobre 2007)

Annexe 5 : Les acteurs du V.I.E.

Annexe 6 : Notes prises lors d'une entrevue entre M. Lamartinière et l'assistant secrétaire trilingue

Annexe 7 : Proposition tarifaire de l'entreprise Clarac SA

Annexe 8 : Éléments de tarification

Annexe 9 : Données recueillies auprès de la comptable

Annexe 10 : Suivi des créances clients et état des créances impayées 2009

BARÈME :

Dossier 1 :	22 points
Dossier 2 :	15 points
Dossier 3 :	23 points

LA FAISANDERIE DE BAJET



L'EARL « La Faisanderie de BAJET » a été créée en 1990 par André Lamartinière à partir de l'exploitation agricole familiale. Située au cœur du département de l'Aveyron, l'entreprise est spécialisée dans la reproduction et l'élevage de faisans (faisans communs traditionnels, faisans obscurs, faisans croisés américains, faisans vénérés) et de perdrix (perdrix rouges et perdrix grises). Ces animaux sont destinés à être réintroduits en milieu naturel à l'âge adulte.

L'entreprise dispose d'un vaste espace de 12 hectares de volières entièrement clôturées. Les animaux peuvent y être élevés dans les conditions les plus proches de leur véritable habitat naturel. Depuis deux ans la Faisanderie de BAJET est dotée de 3 unités de couvoirs d'une capacité totale de 12 000 œufs par mois, de 3 incubateurs et de 3 éclosiers.

MARCHÉ ET PRODUITS

La clientèle se compose essentiellement d'éleveurs professionnels (pour les œufs et les poussins) et de sociétés de chasse (pour les oiseaux adultes).

Le marché était au départ exclusivement national. En septembre 2002, Monsieur Lamartinière a participé au Salon de l'Agriculture à Paris où il a noué des contacts avec des acheteurs britanniques. À cette date un courant d'affaires s'est développé avec le Royaume-Uni puis à partir de 2004 avec l'Italie.

Deux types de produits sont commercialisés :

- les faisans : œufs, faisandeaux de moins de 6 semaines, faisans adultes de 22 semaines ;
- les perdrix : œufs, perdreaux de moins de 4 semaines, perdrix adultes de 14 semaines.

En 2008 la Faisanderie de BAJET a vendu :

- 60 000 œufs,
- 30 000 faisandeaux et perdreaux,
- 50 000 volatiles adultes.

Le chiffre d'affaires à l'export représente 20% des ventes en 2008.

POINTS FORTS

Le métier de la Faisanderie de BAJET est de produire des oiseaux sains, vigoureux et beaux destinés à être réintroduits en milieu naturel où ils devront se défendre, s'acclimater et se reproduire. Dans cette optique, l'entreprise adhère à la charte de qualité élaborée par le S.N.P.G.C. (Syndicat National des Producteurs de Gibier de Chasse) et assure la traçabilité de tous ses oiseaux par un système de code permettant de les suivre de l'œuf à la vente à l'âge adulte.

L'entreprise recherche d'autres opportunités de développement : l'Espagne lui semble un marché prometteur. M.Lamartinière souhaiterait entrer en relation avec un nombre significatif de sociétés de chasse dès la première année. Par ailleurs, avec le développement de l'entreprise, on constate une augmentation des défaillances des paiements des clients.

Vous êtes Dominique Daurat, assistant(e) secrétaire trilingue auprès de monsieur André Lamartinière. Il vous demande d'étudier et d'analyser les actions à mener pour effectuer une

prospection efficace en Espagne et il vous confie également le traitement du dossier créances-clients qui devient préoccupant pour la trésorerie de l'entreprise.

DOSSIER 1

Recruter un V.I.E.

Monsieur André Lamartinière a assisté en septembre 2008 à une conférence organisée par la DRCE Midi-Pyrénées (Direction Régionale du Commerce Extérieur) et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Rodez (Aveyron) sur les perspectives de développement du marché espagnol. Les informations diffusées à cette occasion l'ont convaincu de l'intérêt d'étudier ce marché. En effet l'Espagne est le pays qui possède le plus grand territoire de chasse d'Europe et la demande de gibier de repeuplement y est en constante augmentation.

Le directeur de la DRCE Midi-Pyrénées a évoqué la possibilité pour les PME d'avoir recours, pour leur développement export, aux services d'un V.I.E. (Volontaire International en Entreprise).

Monsieur André Lamartinière a pensé qu'il s'agirait peut-être d'une solution intéressante pour prospector le marché espagnol. Il vous demande de lui présenter, d'une part, un éclairage sur ce dispositif et, d'autre part, de concevoir une fiche récapitulative de la mission proposée afin d'aider à la sélection des candidats. À cette fin, vous avez collecté, début mai, un ensemble d'informations figurant dans les annexes de 1 à 6.

Monsieur Lamartinière vous demande de lui préparer le dossier V.I.E. en insistant sur trois éléments essentiels.

- 1.1 Schématiser le dispositif de recrutement d'un V.I.E. afin de mettre en évidence ses principales étapes.
- 1.2 Préciser les avantages de ce dispositif pour l'entreprise.
- 1.3 Concevoir la fiche de fonction qui sera remise au V.I.E. à son entrée dans l'entreprise.

DOSSIER 2

Étudier un prix d'offre pour le marché espagnol

Pour prospector en Espagne, il importe que le vendeur dispose d'une grille tarifaire précisant les seuils de la négociation. Monsieur André Lamartinière vous charge de préparer cet outil de travail qui permettra au commercial de renseigner rapidement des clients potentiels.

Deux produits ont été sélectionnés dans un premier temps pour réaliser cette grille tarifaire :

- faisandeaux (poussins de faisans de 6 semaines),
- faisans adultes (22 semaines).

Monsieur André Lamartinière pense proposer aux clients espagnols des prix DDU*. Il a contacté une entreprise spécialisée dans le transport des animaux vivants : les transports Clarac SA.

*DDU : Delivered Duty Unpaid (Rendu droits non acquittés... lieu de destination convenu)
Incoterms 2000

Travail à faire l'aide des annexes 7 et 8

- 2.1- Présenter dans un tableau le calcul du coût du transport pour un lot de chaque produit et pour chaque zone géographique en Espagne. En déduire le coût unitaire du transport pour chaque produit.
- 2.2- Concevoir la grille tarifaire à remettre au V.I.E.
- 2.3- Expliciter en quelques lignes les conditions d'utilisation de cette grille par le V.I.E.

DOSSIER 3**Améliorer la gestion des créances clients**

Depuis ces cinq dernières années, le développement des activités de l'entreprise est à l'origine d'une forte croissance du chiffre d'affaires mais aussi du poste créances clients.

Monsieur Lamartinière a constaté que les retards de paiement de la part des clients sont de plus en plus nombreux et que le nombre d'impayés s'accroît également.

Cette situation nuit au bon fonctionnement de l'entreprise qui se trouve ponctuellement confrontée à des difficultés de trésorerie. Des solutions organisationnelles et comptables doivent être trouvées.

Il vous confie le traitement de ce dossier. Vous avez collecté des informations auprès de la comptable et vous avez élaboré un état des impayés au 7 mai 2009 pour les factures de janvier à mars.

Travail à faire à partir des annexes 9 et 10

Dans une note,

- 3.1 Analyser (après avoir effectué les calculs qui s'imposent) l'évolution des impayés.
- 3.2 Identifier et analyser, en les classant, les origines des dysfonctionnements observés.
- 3.3 Proposer des solutions à mettre en œuvre pour améliorer la gestion des créances clients.