

**SESSION 2009**

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

**GESTION ADMINISTRATIVE,  
COMPTABLE ET COMMERCIALE**

**Coefficient : 5  
Durée : 6 heures**

**MATÉRIELS AUTORISÉS :**

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

**Aucun document autorisé.**

**Documents à rendre avec la copie : ANNEXE 6 et ANNEXE 12**

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-M09**



## **COMPOSITION DU CAS**

### **Présentation du cas**

- Dossier 1 : LANCEMENT D'UN NOUVEAU PRODUIT
- Dossier 2 : PROJET D'INVESTISSEMENT
- Dossier 3 : OBTENTION DU SIGNE « EXCELLENCE DU GOÛT 2010 »

### **Recommandations importantes**

**Chaque dossier peut être traité de façon 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 devra comporter une introduction et une conclusion.**

**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***

### **BAREME INDICATIF**

DOSSIER 1 : 30 points  
DOSSIER 2 : 35 points  
DOSSIER 3 : 25 points  
Introduction/Conclusion : 10 points

## PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Basée à Chambéry, ROUTIN est une PME de 180 personnes qui, après avoir commencé son activité dans la vente d'alcools et de spiritueux régionaux, s'est recentrée ensuite sur la fabrication de sirops.

Entreprise familiale créée en 1883, elle est devenue aujourd'hui le premier exportateur mondial de sirops alimentaires.

Cette réussite s'explique non seulement par la qualité de ses produits mais aussi par deux tournants dans l'histoire de l'entreprise. En 1976, ROUTIN devient le fournisseur de Carrefour puis Auchan et Système U pour leur propre marque. En 1988, ROUTIN lance également sa marque, « **Fruiss** », qui rencontre un vif succès.

### ◆ FICHE D'IDENTITÉ

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <b>Dénomination</b>                | ROUTIN SA   |
| <b>Siège social</b>                | Rue Émile Romanet –ZI Bissy-73000 Chambéry  |
| <b>Adresse postale</b>             | BP 9428<br>73094 Chambéry Cedex 9   |
| <b>Téléphone</b>                   | 04 79 25 68 76  |
| <b>Télécopie</b>                   | 04 79 25 68 55  |
| <b>E-mail et site internet</b>     | <a href="mailto:contact@routin.com">contact@routin.com</a> – <a href="http://www.routin.com">www.routin.com</a> |
| <b>Statut juridique</b>            | Société Anonyme   |
| <b>Président Directeur Général</b> | Jean Clochet  |
| <b>Date de création</b>            | 1883  |
| <b>Effectif</b>                    | 183 salariés  |
| <b>Chiffre d'affaires 2008</b>     | 5,3 millions d'euros  |

### ◆ ROUTIN EN CHIFFRES

#### **SIROPS :**

- ❖ 2<sup>ème</sup> fabricant français
- ❖ 1<sup>er</sup> fabricant de produits à marque de distributeurs en France et en Europe
- ❖ 1<sup>er</sup> exportateur mondial
- ❖ Leader au Danemark et en Hollande

**CA sirops 2008 :** 5,1 millions d'euros

**EXPORTATION :** elle concerne 72 pays et représente 25 % du CA






**PRODUCTION :** 2,8 millions de bidons et 1,3 million de bouteilles

### ◆ LA CLIENTÈLE

Elle se compose essentiellement pour la France des hypers et supermarchés tels que Carrefour, Leader Price, Système U, Leclerc, Auchan, Casino, Intermarché, Champion, pour l'export Delhaize (Belgique), Bloc (Belgique), Albert Heijn (Pays Bas) etc.

Cette clientèle impose une exigence qualité de la conception à la manipulation des produits.

◆ LES PRINCIPALES MARQUES

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| <b>FRUISS</b><br><b>Formule vitaminée</b>  |  | <b>SAVEURS D'ÉTÉ</b>   |  |
|   |  |  |  |
| <b>FRUISS</b>  | <b>IBIZA</b>   |  | <b>SAVEURS COCKTAIL</b>  |
|  |  |  |  |

mais aussi :

- ❖ 1883 de PHILIBERT ROUTIN
- ❖ CIPRESS
- ❖ FRUISCO
- ❖ Gamme économique
- ❖ et toutes les marques de distributeurs

Dans le but d'élargir la gamme de produits de l'entreprise et de mieux répondre aux attentes des consommateurs, le service Recherche et Développement vient de proposer le prototype d'un nouveau sirop « sans sucre » : le "**FRUISS sans sucre**". Le directeur commercial envisage le lancement de ce nouveau produit sur le marché au premier trimestre 2010.

Dans ce contexte, vous venez d'être embauché(e) en tant qu'assistant(e) de gestion. Vos fonctions vous amènent à travailler en collaboration avec M. DUBOIS (Directeur commercial) et Mme GRANGEAT (Directrice financière).

- ANNEXE 1 : Informations recueillies auprès des différents services pour le lancement du "**FRUISS sans sucre** "
- ANNEXE 2 : Extrait du calendrier 2009
- ANNEXE 3 : Descriptif du nouveau produit "**FRUISS sans sucre** "
- ANNEXE 4 : Notes prises lors d'une réunion avec M. DUBOIS
- ANNEXE 5 : Compte de résultat 2008
- ANNEXE 6 : **(à rendre avec la copie)** Calcul des soldes intermédiaires de gestion 2008
- ANNEXE 7 : Informations comptables complémentaires
- ANNEXE 8 : Proposition d'inscription au concours « Excellence du goût 2010 »
- ANNEXE 9: Extraits de l'enquête 2008 « Excellence du goût »
- ANNEXE 10 : Règlement et méthodologie « Excellence du goût » (extraits)
- ANNEXE 11 : Gestion des stocks
- ANNEXE 12 : **(à rendre avec la copie)** Calendrier d'approvisionnement 2010

**Avertissement :**

**Dans le souci du respect de la propriété intellectuelle et du droit d'auteur, les extraits d'articles de presse spécialisée ou non, sont reproduits en leur état originel. Ils sont donc susceptibles de comporter des mots ou expressions de style oral ou professionnel.**

**DOSSIER 1**  
**LANCEMENT D'UN NOUVEAU PRODUIT**  
**ANNEXES 1 à 4**

M. DUBOIS souhaite déterminer l'ordonnancement des tâches effectuées par les différents services de l'entreprise pour mettre en œuvre le lancement du nouveau produit "**FRUISS sans sucre**".

Il vous a chargé de recueillir les informations nécessaires à cette planification auprès des quatre services concernés.

**1.1 Réalisez le planning d'ordonnancement de la mise en œuvre de ce projet avant le lancement définitif du nouveau produit sur le marché en janvier 2010.**

M. DUBOIS souhaite participer au salon « FIPROAL », forum alimentaire, qui se tiendra du 7 au 10 octobre 2009 à EUREXPO LYON.

De renommée internationale, le FIPROAL a accueilli lors de sa précédente édition près de 15 000 visiteurs parmi lesquels les plus grands acheteurs alimentaires du monde entier.

À l'occasion de ce forum, ROUTIN présentera ses dernières nouveautés dont "**FRUISS sans sucre**" décliné en 6 parfums.

**1.2 Rédigez l'argumentaire de vente qui servira de base aux commerciaux présents sur le salon pour mettre en avant le nouveau sirop "FRUISS sans sucre".**

Le logiciel de GRC(\*), installé à l'occasion du lancement du "**FRUISS sans sucre**", nécessite que les commerciaux en acquièrent une maîtrise suffisante. M. DUBOIS a donc décidé de mettre en place un stage de formation.

**1.3 Rédigez la lettre de convocation personnalisée qui sera adressée à chacun des commerciaux.**

(\*) Gestion de la Relation Client

**DOSSIER 2**  
**PROJET D'INVESTISSEMENT**  
**ANNEXES 5 à 7**

La production des sirops "**FRUISS sans sucre**" nécessite la création d'une nouvelle ligne de production ainsi qu'un agrandissement de la surface des locaux actuels. Le montant de l'investissement nécessaire a été évalué à environ 150 000 €.

Mme GRANGEAT souhaite négocier un prêt auprès de sa banque à hauteur de 80% de l'investissement, les 20% restants devant faire l'objet d'un autofinancement.

Dans ce contexte, Mme GRANGEAT vous demande un diagnostic sur la situation financière de l'entreprise. En effet, elle souhaite que l'équilibre financier de son bilan soit maintenu et que le taux d'endettement soit acceptable afin de garder une certaine indépendance.

**2.1. Analysez le compte de résultat de l'entreprise en calculant :**

- **les soldes intermédiaires de gestion pour l'année 2008 (ANNEXE 6 à rendre avec la copie)**
- **la capacité d'autofinancement pour l'année 2008**

**2.2. Pour compléter cette analyse, étudiez la structure financière du bilan en calculant le fonds de roulement net global, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie nette de l'entreprise.**

**2.3. À partir de vos calculs et de votre analyse, présentez dans un rapport les points forts et les points faibles de la situation financière de l'entreprise dans la perspective de ce projet d'investissement. Vous donnerez votre avis sur sa pertinence et sur sa faisabilité au vu des exigences de la directrice financière.**

**DOSSIER 3**  
**OBTENTION DU SIGNE « EXCELLENCE DU GOÛT 2010 »**  
**ANNEXES 8 à 12**

Le directeur commercial vient de recevoir une proposition de l'entreprise TOVADIA. Cette structure indépendante s'est spécialisée dans les démarches d'évaluation de produits par des consommateurs. Elle est propriétaire de la marque collective « Excellence du goût ».

Chaque année, elle réunit des consommateurs qui goûtent puis évaluent les différents produits candidats. Le lauréat est autorisé à apposer le signe « Excellence du goût » (signe distinctif bien connu des consommateurs) sur son produit.

TOVADIA, dans son courrier, annonce l'ouverture de la 12<sup>ème</sup> édition de « Excellence du goût » et propose à l'entreprise ROUTIN d'inscrire un ou plusieurs de ses produits.

Le directeur commercial vous confie la réalisation d'une étude d'opportunité articulée autour des points suivants :

- avantages et inconvénients de l'obtention de ce signe
- nombre de produits susceptibles de concourir compte tenu d'un budget limité
- conséquences sur l'organisation des approvisionnements en bidons de "**FRUISS**" (classique et sans sucre)

**3.1. Présentez dans une note de synthèse les avantages et les inconvénients de l'obtention du signe « Excellence du goût 2010 ».**

L'obtention du signe « Excellence du goût » 2010 occasionnerait, selon les premières estimations, une augmentation des ventes de 10 % sur les produits de la gamme **FRUISS** (conditionnement : bidon métallique). Il faudra en conséquence augmenter l'approvisionnement en bidons de cette gamme et éventuellement modifier le nombre de commandes et le calendrier d'approvisionnement.

**3.2 Déterminez le nombre optimal de commandes pour l'année 2010 et établissez le calendrier d'approvisionnement pour les 6 premiers mois de 2010 (ANNEXE 12 à rendre avec la copie).**

**ANNEXE 1 : Informations recueillies auprès des différents services pour le lancement de  
«FRUISS sans sucre»**

**Nom du service : Service commercial**

En réponse à votre demande voici les opérations à effectuer dans mon service pour le lancement du produit FRUISS sans sucre :

- La définition de la stratégie de lancement (fixation du prix et des moyens de communication) sera réalisée une fois l'estimation du projet faite par le service financier (temps estimé : 2 semaines)
- La mise au point de l'étiquette du produit prendra 2 semaines.
- Il est prévu un test des échantillons du produit auprès d'un panel des consommateurs (2 semaines)
- 6 semaines sont prévues pour la vente de produits fabriqués en quantité limitée sur un marché-test.
- Il faudra 1 semaine pour constituer les stocks de produits fabriqués auprès des distributeurs et programmer la campagne de publicité.

**Nom du service : Service de conception**

En réponse à votre demande voici les opérations à effectuer dans mon service :

- La mise au point technique du produit (4 semaines prévues)
- La détermination des conditions de fabrication (installation des machines et formation du personnel) se fera après la mise au point technique du produit (3 semaines).

**Nom du service : Service financier**

En réponse à votre demande voici les opérations à effectuer dans mon service :

- L'estimation du projet (coût et financement) est déterminée à partir de la mise au point technique du produit (1 semaine).
- Il faudra 2 semaines pour le chiffrage définitif du coût du projet et de son financement. Cette étape ne peut démarrer qu'après les résultats de la définition de la stratégie de lancement et du test du produit et de son conditionnement

**Nom du service : Service de production**

En réponse à votre demande voici les opérations à effectuer dans mon service :

- Une fois le coût estimé et les machines installées, la fabrication des échantillons qui serviront à tester le produit prendra 1 semaine.
- La fabrication en quantité limitée destinée à être vendue sur un marché test (2 semaines de réalisation) sera décidée en fonction des résultats du chiffrage définitif du coût par le service financier.
- La production en série s'effectuera sur 2 semaines. Elle sera décidée au vu des résultats de la commercialisation du produit sur le marché test.

## ANNEXE 2 : Extrait du calendrier 2009

### Juillet

Me 1 Thierry  
 J 2 Martinien  
 V 3 Thomas  
 S 4 Florent **27**  
 D 5 Antoine  
 L 6 Mariette  
 Ma 7 Raoul  
 Me 8 Thibault  
 J 9 Amandine  
 V 10 Ulrich  
 S 11 Benoit **28**  
 D 12 Olivier  
 L 13 Joël  
 Ma 14 Fête nationale  
 Me 15 Donald  
 J 16 Elvire  
 V 17 Charlotte  
 S 18 Frédéric **29**  
 D 19 Arsène  
 L 20 Elie  
 Ma 21 Victor  
 Me 22 Madeleine  
 J 23 Brigitte  
 V 24 Christine  
 S 25 Jacques **30**  
 D 26 Anne  
 L 27 Nathalie  
 Ma 28 Samson  
 Me 29 Marthe  
 J 30 Juliette  
 V 31 Ignace

### Août

S 1 Alphonse **31**  
 D 2 Julien  
 L 3 Lydie  
 Ma 4 Vianney  
 Me 5 Abel  
 J 6 Marlène  
 V 7 Gaétan  
 S 8 Dominique **32**  
 D 9 Amour  
 L 10 Laurent  
 Ma 11 Claire  
 Me 12 Clarisse  
 J 13 Hippolyte  
 V 14 Evrard  
 S 15 Assomption **33**  
 D 16 Armel  
 L 17 Hyacinthe  
 Ma 18 Hélène  
 Me 19 Mylène  
 J 20 Bernard  
 V 21 Christophe  
 S 22 Fabrice **34**  
 D 23 Rose  
 L 24 Barthélémy  
 Ma 25 Louis  
 Me 26 Natacha  
 J 27 Monique  
 V 28 Augustin  
 S 29 Sabine **35**  
 D 30 Fiacre  
 L 31 Aristide

### Septembre

Ma 1 Gilles  
 Me 2 Ingrid  
 J 3 Grégoire  
 V 4 Rosalie  
 S 5 Raïssa **36**  
 D 6 Bertrand  
 L 7 Reine  
 Ma 8 Adrien  
 Me 9 Alain  
 J 10 Inès  
 V 11 Adelphe  
 S 12 Apollinaire **37**  
 D 13 Aimé  
 L 14 Materne  
 Ma 15 Roland  
 Me 16 Edith  
 J 17 Lambert  
 V 18 Nadège  
 S 19 Emilie **38**  
 D 20 Davy  
 L 21 Matthieu  
 Ma 22 Maurice  
 Me 23 Faustine  
 J 24 Thècle  
 V 25 Hermann  
 S 26 Côme **39**  
 D 27 Vinc. de Paul  
 L 28 Venceslas  
 Ma 29 Michel  
 Me 30 Jérôme

### Octobre

J 1 Muriel  
 V 2 Léger  
 S 3 Gérard **40**  
 D 4 François  
 L 5 Fleur  
 Ma 6 Bruno  
 Me 7 Serge  
 J 8 Pélagie  
 V 9 Denis  
 S 10 Ghislain **41**  
 D 11 Firmin  
 L 12 Séraphin  
 Ma 13 Géraud  
 Me 14 Juste  
 J 15 Thérèse  
 V 16 Edwige  
 S 17 Solène **42**  
 D 18 Luc  
 L 19 René  
 Ma 20 Adeline  
 Me 21 Céline  
 J 22 Elodie  
 V 23 Simon  
 S 24 Florentin **43**  
 D 25 Crépin  
 L 26 Dimitri  
 Ma 27 Emeline  
 Me 28 Jude  
 J 29 Narcisse  
 V 30 Bienvenue  
 S 31 Quentin **44**

### Novembre

D 1 Toussaint  
 L 2 Défunts  
 Ma 3 Gwenaël  
 Me 4 Charles  
 J 5 Sylvie  
 V 6 Léonard  
 S 7 Carine **45**  
 D 8 Geoffroy  
 L 9 Théodore  
 Ma 10 Léon  
 Me 11 Armistice 1918  
 J 12 Christian  
 V 13 Brice  
 S 14 Sidoine **46**  
 D 15 Albert  
 L 16 Marguerite  
 Ma 17 Elisabeth  
 Me 18 Aude  
 J 19 Tanguy  
 V 20 Edmond  
 S 21 Gélase **47**  
 D 22 Cécile  
 L 23 Clément  
 Ma 24 Flora  
 Me 25 Catherine  
 J 26 Delphine  
 V 27 Séverin  
 S 28 J. de la M **48**  
 D 29 Saturnin  
 L 30 André

### Décembre

Ma 1 Florence  
 Me 2 Viviane  
 J 3 Xavier  
 V 4 Barbara  
 S 5 Gérard **49**  
 D 6 Nicolas  
 L 7 Ambroise  
 Ma 8 Elfi  
 Me 9 Pierre Fourier  
 J 10 Romaric  
 V 11 Daniel  
 S 12 Chantal **50**  
 D 13 Jocelyn  
 L 14 Odile  
 Ma 15 Ninon  
 Me 16 Alice  
 J 17 Gaël  
 V 18 Gatien  
 S 19 Urbain **51**  
 D 20 Isaac  
 L 21 Pierre Canis.  
 Ma 22 Gratien  
 Me 23 Armand  
 J 24 Adèle  
 V 25 Noël  
 S 26 Etienne **52**  
 D 27 Jean  
 L 28 Gaspard  
 Ma 29 David  
 Me 30 Roger  
 J 31 Sylvestre **53**



ROUTIN lance la première boisson concentrée sans sucre et sans aspartame. Une recette entièrement nouvelle, remplaçant le sucre par des fibres et des ingrédients naturels<sup>1</sup> qui exhaussent (renforcent) les saveurs tout en apportant des éléments de bien être.

"**FRUISS sans sucre**" est dix à vingt fois moins calorique que les sodas, n'entraîne aucun surpoids et ne provoque pas de caries. Son indice glycémique très faible en fait une boisson recommandée par des experts pour les personnes atteintes de diabète.

Disponible en six parfums : pêche, fraise, orange, ice tea pêche, menthe, citron.

---

<sup>1</sup> Le Nutriose® est un substitut naturel du sucre permettant une alimentation saine grâce à un enrichissement en fibres et une réduction des calories. Cette fibre soluble utilisée en nutrition maintient durablement vitalité et énergie. Le Nutriose® permet une diffusion progressive de l'énergie dans l'organisme et apporte tous les bienfaits des fibres.

#### **ANNEXE 4 : Notes prises lors d'une réunion avec M. DUBOIS**

*La formation sur la manipulation du logiciel de GRC pour les commerciaux commencera à 9 heures et se terminera le dernier jour à 17 heures.*

*Nous avons choisi FORMA PRO comme organisme de formation. Adresse : 10, avenue de la Houille Blanche à Chambéry.*

*La formation coûte 850 € par stagiaire. Le stage aura lieu dans la salle Octave des locaux de FORMA PRO.*

*Début du stage : 16/09/2009 et fin du stage : 18/09/2009. La restauration sera prise en charge par l'organisme.*

## ANNEXE 5 : Compte de résultat 2008

|  |                  |
|--|------------------|
| Vente de marchandises  | 104 283          |
| Production vendue - biens  | 5 160 751        |
| - services   | 28 700           |
| Chiffre d'affaires net   | 5 293 734        |
| Production stockée   | 35 048           |
| Production immobilisée   | 0                |
| Subventions d'exploitation   | 0                |
| Reprises sur amortissements et provisions                            | 59 199           |
| Autres produits  | 6 791            |
| <b>Total des produits d'exploitation</b>                             | <b>5 394 772</b> |
| Achat de marchandises  | 107 021          |
| Variation des stocks (marchandises)                                  | -18 905          |
| Achat de matières premières et autres approvisionnements             | 3 388 534        |
| Variation de stocks (matières premières et autres approvision.)      | -13 140          |
| Autres achats et charges externes                                    | 934 770          |
| Impôts, taxes et assimilés   | 138 484          |
| Salaires et traitements  | 377 059          |
| Charges sociales   | 164 913          |
| Dotations d'exploitation • sur immobilisations - amortissements      | 117 983          |
| - provisions   | 0                |
| • sur actif circulant : provisions                                   | 61 622           |
| • pour risques et charges : provisions                               | 0                |
| Autres charges   | 15 287           |
| <b>Total des charges d'exploitation</b>                              | <b>5 273 628</b> |
| <b>RÉSULTAT D'EXPLOITATION</b>                                       | <b>121 144</b>   |
| Bénéfice attribué ou perte transférée                                | 0                |
| Perte supportée ou bénéfice transféré                                | 0                |
| Produits financiers de participations                                | 0                |
| Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immob. | 0                |
| Autres intérêts et produits assimilés                                | 1 050            |
| Reprises sur provisions  | 6 687            |
| Différences positives de change                                      | 878              |
| Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement        | 127              |
| <b>Total des produits financiers</b>                                 | <b>8 742</b>     |
| Dotations financières aux amortissements et provisions               | 5 029            |
| Intérêts et charges assimilées                                       | 26 147           |
| Différences négatives de change                                      | 4 299            |
| Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement       | 0                |
| <b>Total des charges financières</b>                                 | <b>35 475</b>    |
| <b>RÉSULTAT FINANCIER</b>  | <b>-26 733</b>   |
| <b>RÉSULTAT AVANT IMPÔTS</b>   | <b>94 411</b>    |
| Produits exceptionnels sur opérations de gestion                     | 33 218           |
| Produits exceptionnels sur opérations en capital*                    | 3 693            |
| Reprises sur provisions  | 7 662            |
| <b>Total des produits exceptionnels</b>                              | <b>44 573</b>    |
| Charges exceptionnelles sur opérations de gestion                    | 21 844           |
| Charges exceptionnelles sur opérations en capital**                  | 254              |
| Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions           | 3 127            |
| <b>Total des charges exceptionnelles</b>                             | <b>25 225</b>    |
| <b>RÉSULTAT EXCEPTIONNEL</b>   | <b>19 348</b>    |
| Participation des salariés aux résultats                             | 7 437            |
| Impôt sur les bénéfices  | 35 314           |
| <b>Total des produits</b>  | <b>5 448 087</b> |
| <b>Total des charges</b>   | <b>5 377 079</b> |
| <b>RÉSULTAT DE L'EXERCICE</b>  | <b>71 008</b>    |

\* Dont 529 de produit des cessions d'éléments d'actif

\*\* Dont 254 de valeur nette comptable des éléments d'actif cédés

**ANNEXE 6 : Calcul des soldes intermédiaires de gestion 2008**  
**(à rendre avec la copie)**

|  |  |
|--|--|
| <b>Ventes de marchandises</b><br>- Coût d'achat des marchandises vendues<br><b>Marge commerciale</b>   |  |
| <b>Production de l'exercice</b><br>(Production vendue + p.stockée + p.immobilisée)   |  |
| <b>Marge commerciale + Production de l'exercice</b><br>- Consommations de l'exercice en provenance des tiers<br><b>Valeur ajoutée</b>  |  |
| + Subventions d'exploitation<br>- Impôts, taxes et versements assimilés<br>- Charges de personnel<br><b>Excédent brut d'exploitation</b>   |  |
| + Reprises sur charges et transfert de charges<br>+ Autres produits<br>- Dotations aux amortissements et aux provisions<br>- Autres charges<br><b>Résultat d'exploitation</b>                          |  |
| + Quotes-parts de résultats sur opérations en commun<br>- Quotes-parts de résultats sur opérations en commun<br>+ Produits financiers<br>- Charges financières<br><b>Résultat courant avant impôts</b> |  |
| + Produits exceptionnels<br>- Charges exceptionnelles<br><b>Résultat exceptionnel</b>  |  |
| <b>Résultat courant avant impôts + Résultat exceptionnel</b><br>- Participation des salariés<br>- Impôt sur les bénéficiaires<br><b>Résultat de l'exercice</b>   |  |
| Produit des cessions d'éléments d'actif<br>- Valeur comptable des éléments cédés<br><b>Plus et moins values sur cessions d'éléments d'actif</b>  |  |

**ANNEXE 7 : Informations comptables complémentaires**

**SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION 2007**

|  | <b>Montants<br/>2007</b> | <b>% du<br/>chiffre<br/>d'affaires</b> |
|--|--------------------------|--|
| Marge commerciale                            | *(27 176)                | - 37,62                                |
| Production de l'exercice                     | 5 604 534                | 98,73                                  |
| Valeur ajoutée                               | 962 441                  | 16,95                                  |
| Excédent brut d'exploitation                 | 336 468                  | 5,93                                   |
| Résultat d'exploitation                      | 219 262                  | 3,86                                   |
| Résultat courant avant impôt                 | 202 137                  | 3,56                                   |
| Résultat exceptionnel                        | *(45 276)                | - 0,80                                 |
| Résultat de l'exercice                       | 90 019                   | 1,59                                   |
| + ou - values / cessions d'éléments d'actifs | 67                       | 0,00                                   |

*\*Les montants entre parenthèses représentent des valeurs négatives.*

**CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT 2007**

224 024 €

**BILAN FONCTIONNEL 2008**

| <b>ACTIF</b>                             |                  | <b>PASSIF</b>                             |                  |
|--|------------------|---|------------------|
| <b>Actif stable</b>                      | <b>1 519 525</b> | <b>Passif stable</b>                      | <b>2 037 085</b> |
| Immobilisations incorporelles            | 140 555          | Capitaux propres                          | 628 968          |
| Immobilisations corporelles              | 1 214 708        | Provisions pour risques et charges        | 16 320           |
| Immobilisations financières              | 164 262          | Amortissements et provisions              | 922 990          |
|  | 0                | Dettes financières                        | 468 807          |
| <b>Actif circulant d'exploitation</b>    | <b>1 281 652</b> | <b>Passif circulant d'exploitation</b>    | <b>1 009 915</b> |
| Stocks                                   | 606 678          | Dettes fournisseurs                       | 853 737          |
| Créances clients                         | 637 578          | Dettes fiscales et sociales               | 156 178          |
| Charges constatées d'avance              | 37 396           |   | 0                |
| <b>Actif circulant hors exploitation</b> | <b>286 474</b>   | <b>Passif circulant hors exploitation</b> | <b>91 621</b>    |
| Créances diverses                        | 286 132          | Dettes sur immobilisations                | 35 248           |
| Valeurs mobilières de placement          | 342              | Autres dettes                             | 56 373           |
| <b>Actif de trésorerie</b>               | <b>115 574</b>   | <b>Passif de trésorerie</b>               | <b>64 604</b>    |
| <b>Total actif</b>                       | <b>3 203 225</b> | <b>Total passif</b>                       | <b>3 203 225</b> |

**ANNEXE 8 : Proposition d'inscription au concours "Excellence du goût " 2010**



ROUTIN SA  
M. DUBOIS  
RUE ÉMILE ROMANET  
ZI DE BISSY BP 9428  
73094 CHAMBÉRY CEDEX 9

Paris,  
Le 2 mai 2009

Monsieur,

J'ai le plaisir de vous annoncer l'ouverture de la 12<sup>ème</sup> édition de « Excellence du goût », le seul signe de qualité établi par des milliers de tests sensoriels avec les meilleurs experts : les consommateurs.

Plus que jamais, le signe « Excellence du goût » confirme son credo « **100% Saveur, 100% Consommateurs** ». La participation toujours croissante des marques, la multiplication des opérations événementielles avec les distributeurs, le soutien des plus grands médias « cuisine » de France et sa notoriété auprès du grand public, en font désormais une institution du monde agroalimentaire.

En 2008, le signe « Excellence du goût » s'est d'ailleurs de nouveau imposé comme le référentiel dynamique du secteur, avec une position incontestable de **1<sup>er</sup> signe de qualité alimentaire à la télévision** en cumulant pas moins de 3112 passages TV sur 9 mois.

En tant qu'acteur de la filière agroalimentaire, nous vous invitons à vous inscrire au plus vite dans cette démarche de valorisation aussi exigeante que gratifiante. Quelle que soit la taille de votre entreprise, devenir « Excellence du goût » sera une consécration du succès de votre produit auprès des consommateurs. Consécration qui pourra contribuer à la réalisation de nombreux objectifs : accélérer vos ventes, aider au référencement, démontrer votre savoir-faire qualitatif, creuser votre avantage concurrentiel.

Comme en témoignent les précédents lauréats, accéder au palmarès est souvent un atout décisif pour le lancement d'une nouvelle marque ou l'impulsion nouvelle d'un produit déjà installé.

Vous êtes une entreprise performante et dynamique sur votre marché ? Alors préparez-vous à relever le défi de la satisfaction consommateur en retournant la demande de candidature « prête à faxer » jointe à la plaquette de présentation.

Vous remerciant de votre confiance, nous vous prions de croire, Monsieur, en l'expression de nos sentiments distingués.

Jeanne BESSAC

P.S. : « Excellence du goût », c'est aussi une communication collective qui rassure les distributeurs comme les consommateurs : médiatisation du palmarès, informations au grand public, actions de communication terrain... En fait, tous les ingrédients pour que chacun des lauréats puisse pleinement valoriser son produit reconnu «Excellence du Goût».

TOVADIA SAS au capital de 35000 € BP 6056 75010 Paris Cedex  
Tél. : 01.35.100.200 – Fax. : 01.35.100.240 R.C.S. : B 414 352 970  
[tovadianet@aol.com](mailto:tovadianet@aol.com) - [www.excellencedugout.com](http://www.excellencedugout.com)

### Une situation bien établie

#### **Une notoriété quasi maximale**

- **89,5 %** des professionnels distributeurs reconnaissent « Excellence du goût »

#### **Un signe qualitatif qui influence l'achat**

- **83,5 %** des distributeurs jugent que « Excellence du goût » est un signe qualitatif
- **81,5 %** jugent que c'est une référence pour le consommateur au moment de l'achat

### Le grand public face aux signes de qualité

#### **Les critères suivant sont-ils importants pour savoir si un produit a bon goût ?**

#### **OUI**

|                        |             |
|------------------------|-------------|
| La composition         | <b>86 %</b> |
| Le mode de fabrication | <b>81 %</b> |
| L'aspect               | <b>81 %</b> |
| Un signe de qualité    | <b>80 %</b> |
|                        |             |
| L'origine géographique | <b>75 %</b> |
| La marque              | <b>59 %</b> |
| L'emballage            | <b>41 %</b> |
| La marque du magasin   | <b>37 %</b> |

#### **La présence d'un signe de qualité apparaît dans les quatre premiers critères décisifs.**

### Une forte notoriété

#### **Notoriété d'Excellence du goût**

|                                    |             |
|------------------------------------|-------------|
| Population française 18 ans et + : | <b>57 %</b> |
| Les 18/24 ans :                    | <b>81 %</b> |
| Les 25/34 ans :                    | <b>82 %</b> |
| Les cadres :                       | <b>72 %</b> |
| Les artisans commerçants           | <b>69 %</b> |
| Les foyers avec enfant :           | <b>67 %</b> |

**« Excellence du goût » est un signe de qualité bien reconnu**

### Un moteur d'achat

#### **Une très forte incitation à l'essai**

« Excellence du goût » vous donne envie d'essayer ce produit pour sa qualité présumée

**OUI : 77 %**

#### **Une arme concurrentielle**

« Excellence du goût » vous incite à choisir ce produit plutôt qu'un autre

**OUI : 62 %**

### Une valeur ajoutée vérifiée

#### **Les acheteurs de produits « Excellence du goût » en sont extrêmement satisfaits**

Le goût du ou des produits portant le signe de qualité « Excellence du goût » que vous avez acheté vous a-t-il satisfait ?

**OUI : 88 %**

**RÈGLEMENT D'USAGE DE LA MARQUE COLLECTIVE**

**« EXCELLENCE DU GOÛT » 2010**

**IL EST PREALABLEMENT EXPOSE CE QUI SUIT :**

Le présent règlement vise à définir et à organiser une manifestation dénommée « Excellence du goût ». Cette manifestation est organisée par TOVADIA. À ce titre, la dénomination « EXCELLENCE DU GOÛT » a été déposée à titre de marque collective semi figurative sous le N° 99/ 753456 pour désigner des produits et services en classes 16, 29, 30, 31, 32, 33, 35, 41 et 42.

La marque collective « EXCELLENCE DU GOUT » 2010 permet aux produits d'obtenir une « Reconnaissance Gustative ». Cette distinction est fixée par des exigences de résultat en distinguant des produits représentant un gage de qualité gustative pour les consommateurs. Pour les entreprises qui le souhaitent et qui s'inscrivent, leurs produits sont confrontés à l'appréciation des consommateurs en étant goûtés et notés au sein de laboratoires d'analyse sensorielle.

La marque collective « EXCELLENCE DU GOUT » 2010 est un critère d'achat pour les consommateurs qui repose sur la perception sensorielle d'un produit.

Les entreprises ont la possibilité d'inscrire un produit ou une gamme. L'organisateur considère qu'une « gamme » est une série limitée de produits de même marque basés sur un même concept et ayant une même identité visuelle en linéaires. Dans le cadre d'une gamme, l'entreprise peut inscrire jusqu'à 2 produits par dossier d'inscription. Dans ce cas, les tests seront répartis équitablement sur les produits de la gamme. Les résultats seront ensuite consolidés sur la gamme. Dans le cadre d'une gamme, chaque produit sera donc dégusté par 60 consommateurs afin de respecter les normes de l'ACTIA<sup>2</sup> et la norme AFNOR XP V 09-500<sup>3</sup>.

Le candidat lauréat pourra utiliser le logo sur les produits testés et seulement sur ces produits. En aucun cas le lauréat ne peut étendre l'utilisation du logo sur un ou des produits venant enrichir la gamme en cours d'année.

.../...

**Article 3 : Détermination des lauréats**

"Excellence du goût" repose sur l'évaluation sensorielle et plus particulièrement sur des tests monadiques hédoniques anonymes (les consommateurs notent le caractère agréable sur une échelle par rapport à un standard interne construit d'après l'expérience qu'ils ont d'une variété de produits de même type).

Chaque produit est évalué en fonction de 5 critères décomposés comme suit :

- ❖ Un critère principal : impression générale ;
- ❖ Quatre critères secondaires : Aspect, Odeur, Texture et Goût.

Les critères sont notés sur une échelle graduée de 0 à 10, allant de « je n'aime pas beaucoup » à « j'aime beaucoup ».

Pour être lauréat, le produit doit atteindre le seuil minimum gustatif de sa catégorie et obtenir la note moyenne d'impression générale la plus haute (à 0,01 près) de sa catégorie.

Dans le cadre d'une gamme, la note déterminante est la moyenne des notes d'impression générale de l'ensemble des produits inscrits dans la gamme. En effet, les résultats sont consolidés sur la gamme et ne peuvent en aucun cas être utilisés de manière individuelle. Seule la moyenne de la gamme fait référence.

.../...

---

<sup>2</sup> ACTIA : Association de coordination technique pour l'industrie agroalimentaire

<sup>3</sup> XP V 09 500 : Directives générales pour la réalisation d'épreuves hédoniques en laboratoire d'évaluation sensorielle ou en salle en conditions contrôlées impliquant des consommateurs.

## Article 10 : Frais techniques

### 1/ Frais d'inscription

Les candidats s'engagent à verser dès l'inscription de leur(s) produit(s) la somme de 1 450 euros Hors Taxes (mille quatre cent cinquante euros Hors Taxes), par produit ou gamme de produits inscrits. Ces frais sont acquittés au titre d'une participation aux frais d'organisation de la manifestation « Excellence du goût » 2010, de la fourniture du test hédonique au candidat et d'un exemplaire de l'étude sur le thème des Français et le Goût.

Dans le cadre d'une gamme, si les candidats souhaitent inscrire plus de 2 produits par dossier d'inscription, les candidats s'engagent à verser dès l'inscription de leur(s) produit(s) la somme de 350 euros Hors Taxes (trois cent cinquante euros Hors Taxes) par produit supplémentaire à titre de participation complémentaire aux tests hédoniques.

### 2/ Frais d'analyse complémentaires

Les candidats verseront à l'inscription la somme supplémentaire de 122 euros Hors Taxes (cent vingt deux euros Hors Taxes) et ce, quel que soit le nombre de produits inscrits.

Ces frais sont acquittés dans le cadre des analyses de contrôle mises en place par l'organisateur en paiement des frais d'analyse physico-chimique réalisée sur les produits à l'inscription

## Article 11 : Paiement de redevance au titre du droit d'utilisation de la marque collective et d'une participation aux frais d'organisation de la manifestation « Excellence du goût 2010 »

Les sociétés s'engagent à verser la somme forfaitaire de 9 900 euros Hors Taxes (neuf mille neuf cents euros Hors Taxes), par produit lauréat ou par gamme lauréate (quel que soit le nombre de produits inscrits dans la même gamme), notamment au titre du droit d'utilisation de la marque « EXCELLENCE DU GOÛT » 2010 pour la période concernée, et d'une participation aux frais d'organisation de la manifestation.

Les sociétés lauréates s'engagent à verser également la somme supplémentaire forfaitaire de 350 euros Hors Taxes (trois cent cinquante euros Hors Taxes). Ces frais sont acquittés en paiement des analyses physico-chimiques de contrôle et des analyses sensorielles réalisées en vue du contrôle gustatif réalisé en cours d'année.

## Article 12 : Durée d'utilisation de la marque collective

Les lauréats peuvent utiliser la marque collective pour une période allant de la date de divulgation du palmarès le 25 octobre 2009 jusqu'au 31 décembre 2010.

.../...



## Article 23 : Extension du paiement des redevances au titre du droit d'utilisation de la marque « Excellence du goût » 2010 sur les territoires autres que national

Les sociétés qui souhaitent utiliser la marque sur un autre territoire que la France, s'engagent à verser une somme supplémentaire et forfaitaire correspondant au barème en vigueur (voir tableau ci-dessous).

|  |          |
|--|----------|
| Allemagne                                | 800 € HT |
| Espagne                                  | 800 € HT |
| Portugal                                 | 800 € HT |
| Italie                                   | 800 € HT |
| Grande-Bretagne                          | 800 € HT |
| Benelux (Belgique, Luxembourg, Pays-Bas) | 800 € HT |
| Suisse                                   | 800 € HT |

La redevance du droit d'utilisation pour la France reste obligatoire, même dans le cadre où le produit lauréat serait commercialisé seulement à l'étranger.

**Consommation de bidons pour la gamme Fruiss**  
**Année 2009**

| Janv   | Fév    | Mars   | Avril  | Mai    | Juin*  | Juil*  | Août*  | Sept*  | Oct*   | Nov*   | Déc*   |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 12 500 | 13 700 | 11 100 | 10 700 | 12 300 | 15 000 | 20 000 | 25 000 | 15 000 | 10 000 | 11 000 | 14 000 |

\* prévisions

**Remarque :** Tous les montants du tableau (de janvier à décembre) sont établis sur la base d'un coût d'achat unitaire d'un bidon égal à 1€

*Taux de détention du stock :* 0,12 (12 %)

*Coût de passation d'une commande :* 200 €

*Optimum de commande :* 7 commandes annuelles pour 2009

*Stock de sécurité :* 500 bidons

*Politique d'approvisionnement de la société Routin :* commandes par quantité fixe

Les livraisons ont lieu le 1<sup>er</sup> du mois.

Le délai de livraison est de 15 jours.

**Prévisions pour l'année 2010**

Augmentation de la consommation de bidons de 10 % en volume (sans augmentation de prix) et avec une répartition sur l'année proportionnelle à ce qu'elle était en 2009.

*Consommation annuelle en euros (C)*

*Taux de détention du stock (Td) :* 0,15 (15 %)

*Coût de passation d'une commande (Cp) :* 210 €

*Optimum de commande(N) :* à déterminer ; Formule de Wilson  $N = \sqrt{(C \times Td) / (2 \times Cp)}$

*Stock de sécurité :* 500 bidons

*Politique d'approvisionnement de la société Routin :* commandes par quantité fixe

Les livraisons ont lieu le 1<sup>er</sup> du mois.

Le délai de livraison est de 15 jours.

**Stock au 31/12/2009 : 500 (stock de sécurité)**

**ANNEXE 12 : Calendrier d'approvisionnement 2010****(à rendre avec la copie)****CALENDRIER D'APPROVISIONNEMENT 2010**

|                              | Janv | Fév | Mars | Avril | Mai | Juin |
|------------------------------|------|-----|------|-------|-----|------|
| Consommation                 |      |     |      |       |     |      |
| Stock initial sans livraison |      |     |      |       |     |      |
| Stock initial avec livraison |      |     |      |       |     |      |
| Stock final                  |      |     |      |       |     |      |
| Quantité livrée              |      |     |      |       |     |      |
| Date livraison               |      |     |      |       |     |      |
| Date commande                |      |     |      |       |     |      |