

2004

**BTS ASSISTANT DE GESTION DE PME-PMI
GESTION ADMINISTRATIVE COMPTABLE ET COMMERCIALE**

GACO410

Proposition de corrigé

INTRODUCTION

1/9

Présentation de l'entreprise en quelques lignes :

- raison sociale,
- secteur d'activité et produits,
- réseau de distribution actuel.

Problématique :

Monsieur PONTREUE souhaite augmenter le chiffre d'affaires des cidres traditionnels en :

- développant les contacts avec les comités d'entreprise,
- participant à plusieurs manifestations commerciales.

Deux types de travaux sont confiés au stagiaire :

- **des travaux de gestion courante**, comme les enregistrements comptables de factures d'achats et de ventes et des règlements correspondants ;
- **des travaux spécifiques liés à la stratégie de développement de l'entreprise** :
 - . analyse globale des ventes des cidres traditionnels et élaboration de prévisions à court terme ;
 - . recherche d'informations sur le statut possible du commercial que l'entreprise envisage d'embaucher ;
 - . préparation d'un salon.

CONCLUSION

La Cidrierie PONPON met en place tous les outils pour atteindre les objectifs commerciaux que Monsieur PONTREUE a fixés.

Il serait intéressant de calculer la rentabilité du salon, ses retombées commerciales et d'évaluer l'incidence sur le CA du recrutement du nouveau vendeur.

Cette analyse permettrait de décider d'éventuelles nouvelles participations à des salons et peut-être de transformer le contrat d'embauche en temps partagé du commercial en contrat à plein temps.

Par ailleurs, il faudrait mener une étude sur l'importance relative des autres produits afin de savoir s'il convient de les développer ou s'il serait plus rentable de les supprimer.

Dossier 1 : rapport

De l'Assistant(e)
Objet : analyse et prévision du chiffre
d'affaires des cidres traditionnels

à Monsieur PONTREUE, gérant
Le 25 mai 2004

2/9

RAPPORT

Vous avez souhaité analyser les ventes des cidres traditionnels sur les trois dernières années.

Nous verrons dans un premier temps l'évolution globale de leur chiffre d'affaires, dans un second temps, le caractère saisonnier de leurs ventes et nous étudierons enfin des prévisions de ventes, sans et avec l'incidence du développement des ventes des comités d'entreprise (CE).

1. Évolution des ventes

Nous constatons une croissance très forte depuis 4 ans : + 26 % en 2001, un fléchissement en 2002 avec malgré tout une évolution de + 8 % et un regain en 2003 avec + 22 %.

Sur la période globale, on observe un accroissement de + 64 %, ce qui est remarquable.

2. Régularité des ventes mensuelles

Les calculs font apparaître une très forte fluctuation des ventes dans l'année avec deux pics très marqués:

- 1^{er} trimestre, avec 37,5 % des ventes annuelles, qui correspondent à la période de l'Épiphanie et de la Chandeleur qui représentent deux moments de fête où la consommation de cidres est particulièrement forte ;
- 3^{ème} trimestre, avec 32,5 % des ventes annuelles car le cidre est une boisson rafraîchissante très appréciée pendant la période estivale.

Sur la moitié de l'année, nous réalisons 70 % des ventes annuelles. Il faut par conséquent rester très vigilant sur les actions commerciales à mener pendant ces 2 périodes et sur les risques de rupture.

En revanche, la période d'octobre à décembre est très creuse. (un trimestre qui équivaut à \approx un mois en haute saison)

3. Prévision des ventes

En utilisant la méthode des moindres carrés, la tendance des années passées (en faisant abstraction d'une augmentation des ventes via les CE) se confirme. Le taux de croissance 2003-2004 devrait s'établir à + 10,68 % pour atteindre un CA de 197 773 €. Toutefois, il faut tempérer cette prévision, la méthode ne tenant compte que des données passées et non d'éventuels retournements du marché.

En prenant en compte l'estimation d'augmentation des ventes de + 10 % à partir du mois d'octobre avec les CE, on obtiendrait un CA total 2004 de 200 245 €. Le taux de croissance 2003-2004 s'établirait dans ce cas à + 12,07 %, soit un chiffre d'affaires additionnel de 21 561 €.

En conclusion, la prévision d'augmentation de 10 % du CA liée au développement des ventes avec les CE devra être réajustée en fonction des résultats réels apportés par la prospection réalisée par le nouveau commercial embauché en septembre.

1. Evolution des ventes : Calcul des taux d'évolution

3/9

EXERCICE	TOTAL	TAUX D'EVOLUTION (*)
2000	108 863	
2001	136 704	26% (1)
2002	147 039	8%
2003	178 684	22%

(*) arrondi à l'entier le plus proche

(1) Détail du 1er calcul : $(136\,704 - 108\,863) / 108\,863 = 0,26 = + 26\%$

Evolution entre 2000 et 2003 = $(178\,684 - 108\,863) / 108\,863 = 0,64 = + 64\%$

2 Régularité des ventes mensuelles

1^{ère} possibilité :

Vous trouverez ci-dessous les coefficients saisonniers calculés selon la méthode de la moyenne des moyennes :

Trimestres Années	1er	2 ^{ème}	3 ^{ème}	4 ^{ème}	Total
2000	40 823	19 051	35 380	13 608	108 862
2001	51 264	23 923	44 429	17 088	136 704
2002	55 140	25 732	47 788	18 380	147 040
2003	67 007	31 269	58 073	22 335	178 684
Moyenne trimestrielle	53 559	24 994	46 417	17 854	35 706 (1)
Coef. saisonnier	1,5	0,7	1,3	0,5	4

(1) $[(108\,862 + 136\,704 + 147\,040 + 178\,684) / 4] = 35\,706$

2^{ème} possibilité :

Vous trouverez ci-dessous les coefficients saisonniers calculés selon la méthode des pourcentages :

Trimestres Années	1er	2 ^{ème}	3 ^{ème}	4 ^{ème}	Total
2000	40 823	19 051	35 380	13 608	108 862
2001	51 264	23 923	44 429	17 088	136 704
2002	55 140	25 732	47 788	18 380	147 040
2003	67 007	31 269	58 073	22 335	178 684
Total	214 234	99 975	185 670	71 411	571 290
Coef. Sais.	37,50 % (1)	17,5 %	32,5 %	12,5 %	100 %

(1) $214\,234 / 571\,290 = 0,375 = 37,5 \%$

3 Prévision des ventes mensuelles

a) hors CE

exercice	xi	yi				
	rang	CA	Xi	Yi	XiYi	Xi ²
2000	1	108862	-1,5	-33960,50	50940,75	2,25
2001	2	136704	-0,5	-6118,50	3059,25	0,25
2002	3	147040	0,5	4217,50	2108,75	0,25
2003	4	178684	1,5	35861,50	53792,25	2,25
					109901,00	5,00
Moyenne	2,50	142822,50				

$$a = \frac{\sum X_i Y_i}{\sum X_i^2} = \frac{109901}{5} = 21980,20$$

4/9

$$\bar{y} = a \bar{x} + b \Rightarrow 142\,822,50 = 21\,980,20 \times 2,5 + b$$

$$\Rightarrow b = 142\,822,50 - \frac{(21\,980,20 \times 2,5)}{54950,50}$$

$$b = 87872$$

Équation de la droite ajustée

$$y = 21980,20x + 87872$$

Prévisions 2004 (sans tenir compte des ventes supplémentaires générées par les CE).

$$x = 5 \Rightarrow y = 21980,2 \times 5 + 87872$$

$$\text{CA 2004} = 197\,773$$

Répartitions trimestrielles

Prévisions	Trimestres				Total	
	Coef.	1er	2 ^{ème}	3 ^{ème}		4 ^{ème}
CA prévisionnel sans vente sup. (4 ^{ème} trimestre)		74 165 (réel)	34 610	64 276	24 722	197 773
CA prévisionnel avec ventes C.E. (+10 %)		74 165	34 610	64 276	27 194 (1)	200 245

(1) 24 722 X 1,1

Dossier 2 : Embauche d'un commercial

2.2 Note argumentée

Émetteur : l'assistant(e)

Destinataire : Monsieur PONTREUE

Date : date du jour

Objet : Statut du commercial à embaucher

NOTE

PJ

Signature facultative

Introduction : exposé de la problématique (le souci d'élargir la clientèle aux comités d'entreprise nécessite l'embauche d'un commercial)

Développement :

- faire référence à la synthèse des documents (pièce jointe)
- présentation de la solution la plus adaptée : A court terme la solution la plus adaptée semble celle d'un commercial à temps partagé. En effet, l'activité en CE présente un caractère saisonnier (fêtes de fin d'année...). Cette solution permettrait d'embaucher un commercial quelques semaines dans l'année. Il conviendrait cependant de vérifier un certain nombre d'éléments auprès de la Fédération Française des Groupements d'Employeurs :

1. que l'entreprise soit située dans une zone éligible à la prime d'aménagement du territoire
2. qu'il existe un groupement d'employeurs local
3. que ce groupement propose de partager un commercial

Conclusion :

A moyen ou long terme, si l'activité CE se développe plus régulièrement sur l'année, il serait sans doute intéressant de recruter un V.R.P. multiscartes.

Toute réponse cohérente et argumentée sera valorisée.

2.1. Comparatif des statuts du commercial

	avantages	inconvénients
CDI à temps partagé	<ul style="list-style-type: none"> • gestion administrative et juridique assurée par le GE (recrutement, contrat, sanctions, ...) • expériences positives, ex: Venetis • possibilité d'avoir un professionnel pour un coût moindre que le VRP • grande flexibilité : possibilité de temps partiel sur la semaine mais aussi sur la saison 	<ul style="list-style-type: none"> • obligation de faire partie de l'association (GE) • risque de rémunération insuffisante décidée par le GE qui ne serait pas assez motivante • problème de management : Qui est le véritable patron ? le GE ou l'entreprise adhérente ? • L'entreprise doit être située dans une zone éligible à la prime d'aménagement du territoire • manque de confidentialité • risque de plus faible motivation compte tenu de la simultanéité d'emplois auprès de différents adhérents
VRP multiscartes	<ul style="list-style-type: none"> • contrat avec l'entreprise : gestion en direct • détermination de la politique salariale: commissions sur CA en fonction d'objectifs, paiement trimestriel possible,... • clause de non concurrence en cas de départ • possibilité de synergie avec le reste de la gamme du VRP (autres cartes) 	<ul style="list-style-type: none"> • temps (donc coûts) pour la gestion administrative de ce personnel • flexibilité peu importante en cas d'activité très saisonnière • Commissions élevées • coûts (si partie fixe) à supporter toute l'année en cas d'activité très saisonnière • risque de porter ses efforts sur d'autres produits mieux commissionnés

Dossier 3 : Acquisition d'un équipement

6/9

3.1. Journaux

Journal des achats

		15/05 ou 16/05		
215400	Matériel et outillage		10 350,00	
445620	TVA déductible sur immobilisations		1 967,74	
404000	Fournisseurs d'immobilisations			11 807,24
765000	Escomptes obtenus			310,50
238000	Avances et acomptes versés sur cde d'immo.			200,00
	facture 18457			
		18 ou 19 /05/2003		
602600	Emballages		220,00	
445662	TVA déductible sur ABS 19,6%		43,12	
401007	Imprimerie Vallet			263,12
	facture 20700653			
		d°		
601000	Achats de matières premières		2 325,00	
445661	TVA déductible sur ABS 5,5%		127,88	
401012	GAEC De Pommereval			2 452,88
	facture 109			
			15 034,62	15 034,62

Journal de ventes

		17/05		
411013	Crêperie de Père Ladam		104,05	
701200	Ventes de produits finis			87,00
445712	TVA collectée 19,6%			17,05
	facture 1002/48			
			104,05	104,05

Journal de banque

		17/05		
401007	Imprimerie Vallet		263,12	
512000	Banque			263,12
	chèque 08834276000			
		d°		
401012	GAEC De Pommereval		2 452,88	
512000	Banque			2 452,88
	chèque 08834275999			
		d°		
512000	Banque		104,05	
411013	Crêperie de Père Ladam			104,05
	chèque 000232457			
		18/05		
404000	Fournisseurs d'immobilisations		11 807,24	
512000	Banque			11 807,24
	chèque 08834276001			
			14 627,29	14 627,29

3.2 Tableau d'amortissement dégressif

7/9

L'immobilisation entre dans le patrimoine pour son coût d'acquisition : 10350,00 euros					
Immobilisation : Équipement frigorifique durée : 5 ans					
Valeur d'origine :		10 350,00 €		coef :	1,75
date d'acquisition :		14 mai 2004		taux :	35,00%
nombre de mois :		8			
Exercices	VNC début	Taux linéaire sur années restantes	Annuités	Cumul	VNC fin
2004	10 350,00	35,00%	2 415,00	2 415,00	7 935,00
2005	7 935,00	55,00%	2 777,25	5 192,25	5 157,75
2006	5 157,75	35,00%	1 805,21	6 997,46	3 352,54
2007	3 352,54	50,00%	1 676,27	8 673,73	1 676,27
2008	1 676,27	100,00%	1 676,27	10 350,00	0,00

Dossier 4 : Participation à un salon

8/9

4.1. Fiche d'inscription

SALON DU GOÛT 6 et 7 Novembre 2004 Organisation : CITANIM Événements 352 rue Désiré Monnier – 39000 LONS LE SAUNIER TEL : 03 84 47 13 53 -Fax : 03 84 86 25 67 E-mail : citanim@wanadoo.fr
--

Fiche d'inscription

Raison sociale : *CIDRERIE PONPON.....* .Nom du responsable : *.....M. PONTREUE.....*

Adresse : *20 route de Lyons 76160 DARNETAL.....*

Tél : *02/32/12/03/02.* Fax : *02/32/24/89/14* E-mail : *ponpon@normandnet.fr.....*

La fiche est à retourner remplie, revêtue de votre signature et du cachet commercial. Vous devez obligatoirement joindre à la fiche l'acompte réglementaire de 30 %. **REPLIR UNE FICHE PAR ENSEIGNE.**

code	Prestations	Prix unitaire HT	Quantité	Total HT
01	STANDS FRAIS D'INSCRIPTION comprenant : Frais de dossier 2 badges	97,00 €	1	97,00 €
041	9 m ² équipés (cloisons mélaminé, une enseigne, moquette, coffret électrique + électricité)	709,00 €
042	12 m ² équipés	901,00 €1.....	...901,00 €
043	18 m ² équipés	1143,00 €
044	24 m ² équipés	1543,00 €
045	36 m ² équipés	2003,00 €
046	9 m ² nus (moquette + électricité)	477,92 €
047	12 m ² nus (moquette + électricité)	611,56 €
048	18 m ² nus (moquette + électricité)	840,84 €
049	36 m ² nus (moquette + électricité)	1055,12 €
051	Rail de 3 spots	42,45 €
052	Comptoir, le mètre linéaire	45,73 €2..	...91,46 €
053	Etagère 200 x 50 x 50	55,00 €
			TOTAL H.T	1089,46 €
			T.V.A. 19.6 %	...213,53 €
			TOTAL T.T.C.	1302,99 €

Les fiches non remplies, non signées, sans chèque d'acompte ne seront pas prises en compte.

Joindre un acompte de 30 % à l'ordre de CITANIM Événements du montant TTC. Solde à réception de facture, et en tous les cas 1 mois avant l'ouverture de la manifestation.

Ci-joint un chèque d'un montant de 390,89 €.....

LE DOSSIER COMPLET EST À RETOURNER À CITANIM Événements avant le 20 mai. UN DOUBLE DOIT ETRE CONSERVÉ PAR L'EXPOSANT Chèque libellé à l'ordre de CITANIM Événements	Cachet commercial Date : 20. / 05./2004.. Signature :
--	--

4.2. Liste de contrôle

9/9

LISTE DE CONTRÔLE POUR LA PARTICIPATION AU SALON DU GOÛT 2004		
Tâches	Jours prévus	Dates réelles
Renvoyer le dossier d'inscription complété Conserver un double Verser l'acompte (390,89 €) Verser le solde à CITANIM (912.10 €)	Avant le 20/05/2004	
Concevoir la maquette d'invitation	J-28 à J-30	
Dernier délai pour verser le solde à CITANIM si non réglé	J-30	
Déposer la maquette d'invitation à l'imprimeur	J-26 ou J-28	
Mettre sous plis les invitations	J-24 à J-26	
Envoyer les invitations	J-22 à J-24	
Réserver l'hôtel	J-21	
Réserver le rétroprojecteur et l'écran	J-15	
Déposer la maquette d'affiche et de plaquette à l'imprimeur	J-10	
Récupérer les affiches et plaquettes chez l'imprimeur	J-8	
Acheter les verres et les plantes Vérifier la disponibilité de l'ordinateur portable	J-2	
Prendre possession du vidéoprojecteur et de l'écran Charger la camionnette Départ Acheter la décoration Installer le stand	J-1	
Salon	J et J+1	
Enlever le stand Retour	J+2	
Rendre le matériel loué et prêté (bonus)	J+3 matin (8 nov)	

4.3. Coût total de l'opération

Postes	Dépenses prévisionnelles en euros HT	
	Calcul	Résultat
Budget hôtellerie, repas, déplacement		802,76 €
chambres	3 * 2 * 25/1,196	125,42 €
repas	7 * 16*2	224,00 €
carburant	2 * 175	350,00 €
péage	2 * 61,80/1,196	103,34 €
Budget communication		460,18 €
cartons	200 * 0,40	80,00 €
affiches	5 * 10	50,00 €
plaquettes	500 * 0,15	75,00 €
timbres	2 * 55,83	111,66 €
vidéo	3 * 47,84	143,52 €
Budget dégustation		79,50 €
verres	45	45,00 €
bouteilles	15 * 2 * 1,15	34,50 €
Budget stand		1 114,46 €
location	97+901+2*45,73	1 089,46 €
Fleurs	25	25,00 €
COÛT TOTAL DU SALON		2 456,90 €