

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

Session 2005

DISTILLERIE GIFFARD

Corrigé

INTRODUCTION ET CONCLUSION, FORME GÉNÉRALE

Pour l'introduction et la conclusion, tout plan peut être admis dès lors que le candidat fait preuve d'un réel esprit d'analyse et de synthèse.

L'INTRODUCTION	
CE PEUT ÊTRE	CE N'EST PAS
1 – Une rédaction situant l'entreprise, son domaine d'activité, ses choix stratégiques.	1 – La liste des différents dossiers à réaliser et/ou des questions.
2 – Une présentation des missions de l'assistant dans le cadre du cas, selon une problématique choisie par le candidat (mais pas simplement dans l'ordre du sujet), qui peut être, à titre d'exemple : <ul style="list-style-type: none">- la stratégie de l'entreprise ou- le référentiel de certification de l'assistant de gestion de PME-PMI	2 – La paraphrase de la présentation de l'entreprise. 3 – La description générale d'un poste d'assistant de gestion de PME-PMI. 4- Une introduction sans lien avec le cas proposé.

À titre d'exemple, on pourra trouver les éléments suivants dans l'introduction.

L'entreprise est une société **familiale** qui se situe sur le **marché très concurrentiel** des apéritifs et autres boissons alcoolisées.

L'entreprise pour faire face à cette situation et au **nouveau comportement du consommateur** vis-à-vis de la consommation d'alcool, a opté pour une **stratégie d'innovation et d'élargissement de clientèle**. Elle a choisi la **création de nouveaux produits**. Dans cette optique, elle souhaite développer les ventes d'une nouveauté sur le marché des cocktails : le **Mangalore**. Le **lancement** a déjà été effectué auprès des **professionnels**, les barmen, il s'agit maintenant de confirmer cette cible et d'en atteindre une nouvelle : le **grand public**.

En tant qu'assistant(e), je suis conduit(e) à réaliser différentes missions qui peuvent être classées comme suit :

1^{ère} proposition

- Des missions de gestion courante
- Enregistrement d'écritures comptables (dossier 2)
- Des missions d'aide à la décision stratégique
- Analyse de la production (dossier 1)
- Note sur le lancement du Mangalore (dossier 3)
- Calcul de seuil de rentabilité (dossier 3)
- Des missions de mise en œuvre de la politique commerciale
- Lettre d'invitation (dossier 2)
- Calcul du coût du publipostage (dossier 2)

2^{ème} proposition

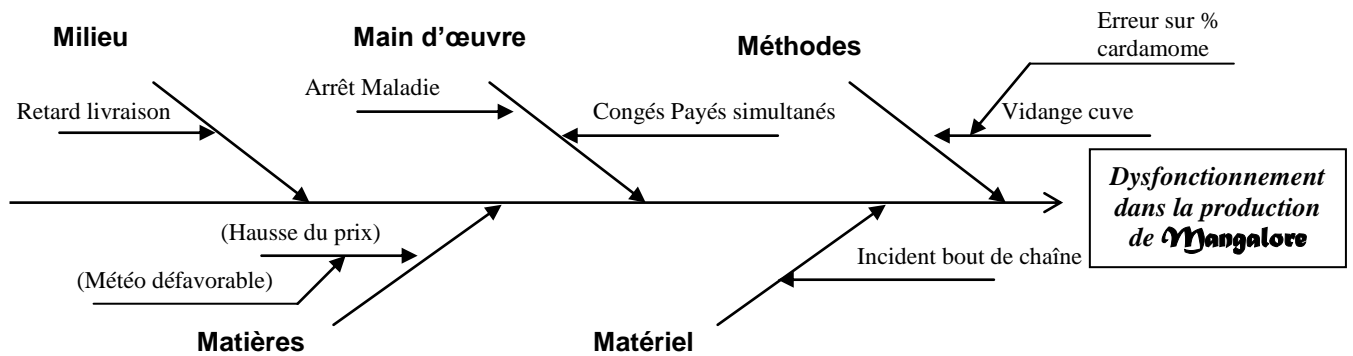
- Des missions d'assistance
- Conseiller le chef d'entreprise en recherchant les causes d'un problème (dossier 1)
- Des missions de traitement de l'information
- Analyser et codifier les flux réels et monétaires en fonction du plan comptable de l'entreprise (dossier 2)
- Calculer le coût d'une opération (dossier 2)
- Des missions de communication écrite
- Concevoir et rédiger tout message (dossier 2)
- Des missions de gestion
- Suivre et contrôler les activités comptables : réalisations et prévisions (dossier 1)
- Collaborer avec le chef d'entreprise pour la définition de la politique commerciale (dossier 3)

La première proposition s'appuie essentiellement sur la stratégie de l'entreprise alors que la deuxième proposition s'appuie sur le référentiel de certification de l'assistant de gestion de PME-PMI. D'autres classifications peuvent évidemment être admises dès lors qu'elles montrent un effort de réflexion de l'assistant par rapport aux tâches qui lui sont confiées.

LA CONCLUSION	
CE PEUT ÊTRE	CE N'EST PAS
<p>1 – Une ouverture vers d'autres travaux liés aux missions confiées dans le cas :</p> <ul style="list-style-type: none"> . <u>Suite du dossier 1</u> Poursuivre l'analyse des causes et le calcul des écarts sur plusieurs mois pour détecter les causes récurrentes des dysfonctionnements et y remédier. . <u>Suite du dossier 2</u> Vérifier le retour des coupons réponses et organiser le rappel téléphonique des barmen Calculer le coût total de l'opération GWC Faire une étude de prix psychologique pour déterminer le potentiel maximum pour un prix fixé en deçà ou au-dessus de 13 euros. . <u>Suite du dossier 3</u> Proposer des actions commerciales pour accélérer les ventes et améliorer la rentabilité <p>2 – Une estimation sur la pérennité de l'entreprise et sa stratégie de croissance.</p> <p>3 – Un jugement sur la pertinence des choix stratégiques de l'entreprise.</p>	<p>1 – Une définition générale du rôle de l'assistant.</p> <p>2 – Un rappel de la liste des missions réalisées dans le cas.</p> <p>3 – L'expression d'une autosatisfaction pour avoir correctement accompli les missions grâce à sa polyvalence.</p> <p>4 – Une conclusion sans lien avec le cas proposé.</p>

1. 1 Diagramme causes/effets

Difficultés de production du Mangalore



Remarques :

. On peut accepter que la hausse des prix des matières premières, ainsi que la météo soient classées dans les causes liées au Milieu. Mais ces deux causes ne sont pas exigées car elles ne correspondent pas directement à un problème de production.

. On peut admettre toute autre classification des causes que les 5 M dès lors qu'elle est pertinente.

1.2 Calcul des coûts réels, prévisionnels et des écarts

ANNEXE 5 (à rendre avec la copie)

CALCUL DES COÛTS ET ÉCARTS GLOBAUX SUR PRODUCTION DE MANGALORE - AVRIL 2005

ÉLÉMENTS	RÉALISATIONS			PRÉVISIONS			ÉCART	
	Quantité	Prix unitaire	Montant	Quantité	Prix unitaire	Montant	Montant favorable	Montant défavorable
Matières premières	2 200	1,90	4 180,00	2 100 ⁽¹⁾ (2135)	1,70	3 570,00 (3629,50)		610,00 (550,50)
Main d'œuvre directe	19	18,00	342,00	16,67 ⁽²⁾ (16,94)	18,00	300,00 (305,10)		42,00 (36,90)
Emballages	3 050	0,35	1 067,50	3 000 (3050)	0,40	1 200,00 (1220)	132,50 (152,50)	
Frais d'atelier			540,00	30 000 (30500)	0,02	600,00 (610)	60,00 (70)	
TOTAL	3 000	2,04	6 129,50	3 000 (3050)	1,89	5 670,00		459,50 (364,90)

⁽¹⁾ 0,7 x 3000

⁽²⁾ 20' * 3 000 = 60 000' ⇒ 16,67 h

Remarque : Les chiffres entre parenthèses correspondent au calcul sur 3050 bouteilles.

ANALYSE DES ÉCARTS CONSTATÉS SUR LA PRODUCTION DE MANGALORE - AVRIL 2005

ÉLÉMENTS	QUANTITÉS			Favorable/ Défavorable	PRIX UNITAIRE			Favorable/ Défavorable
	RÉEL	PRÉVU	Écart sur quantités		RÉEL	PRÉVU	Écart sur prix	
Matières premières	2 200	2 100	+ 100 (170 €)	D	1,90	1,70	+ 0,20 (440 €)	D
Main d'œuvre directe	19	16,67	+ 2,33 (42 €)	D	18,00	18,00	-	-
Emballages	3 050	3 000	+ 50 (20 €)	D	0,35	0,40	- 0,05 (152,5 €)	F

Le calcul des écarts globaux en € (en italique et entre parenthèses) n'est pas exigé mais sera valorisé par un bonus.

1.3 Commentaire des écarts

Globalement, sur la production du mois d'avril, l'entreprise dégage un écart défavorable de 459,50 euros. Les coûts réels se sont révélés supérieurs aux coûts prévisionnels.

L'analyse permet de dégager les points suivants :

- La consommation de matières premières a été plus importante que prévue :
 - o En quantité : + 100 litres. Cela s'explique par la vidange d'une cuve par le service Qualité (perte de 100 l de produit)
 - o En prix : l'entreprise a payé plus cher que prévu les épices provenant d'Inde du fait des conditions météo particulièrement mauvaises lors de la récolte
- la main d'œuvre directe : le prix est conforme aux prévisions mais 19 h ont été nécessaires pour la production contre 16 h 67 prévues. Cet écart peut s'expliquer par les problèmes rencontrés dans l'organisation de la production (remplacement des absents, vidange de la cuve...)
- Emballages :
 - o l'écart défavorable sur quantité (+50) s'explique par l'incident en bout de chaîne et la casse de 50 bouteilles.
 - o L'écart sur prix peut être lié à des conditions d'achat plus avantageuses proposées par notre fournisseur.
Toute autre proposition pertinente peut être admise pour expliquer cet écart.

2.1 Lettre d'invitation destinée aux barmen

GIFFARD
DEPUIS 1885

ZI les Violettes 49241 AVRILLÉ Cedex
Tél 02 41 18 85 00
Fax 02 41 18 85 05

« Raison sociale_Bar »
« Civilité » « Nom_Barman »
« Adresse »
« CP » « Ville »

Avrillé, le 20 juin 2005

Cher Adhérent,

Membre de l'Association des Barmen de France, vous avez le privilège de participer à la :

Giffard West Cup 2005, le lundi 12 septembre à Avrillé à 11 h.

Ce concours de cocktails réunira les meilleurs barmen de France

Vous devrez faire preuve de créativité en réalisant **un cocktail original et unique** à partir de notre nouveau produit phare le **Mangalore**.

Un **voyage de 15 jours en Inde** sera **offert** au meilleur d'entre vous.

À vous de découvrir la magie et les parfums subtils de la côte de Malabar !

À vous l'hôtel 5 étoiles avec la personne de votre choix !

Inscrivez-vous rapidement !

Bien cordialement,

Bruno GIFFARD

PS Tout participant se verra offrir deux bouteilles de **Mangalore**

PJ 1 dépliant

✂

GIFFARD WEST CUP 2005 – BULLETIN D'INSCRIPTION

à renvoyer au plus tard le 19 août 2005

Mangalore

« Civilité » « Nom_Barman », membre de l'ABF, barman du « Raison sociale_Bar », « Ville »

- Participera à la Giffard West Cup 2005.
 Ne participera pas à la Giffard West Cup 2005.

✉ ZI de la Violette – 49241 Avrillé Cedex Tél 02 41 18 85 00 Fax 02 41 18 85 05 Mél contact@giffard.com

2.2 Coût du publipostage

COÛT DU PUBLIPOSTAGE HT (pour 250 exemplaires)

ÉLÉMENTS	CALCULS	MONTANTS
Lettre	$0,10 \times 250$	25,00
Dépliant	$0,40 \times 250$	100,00
Enveloppe	$0,05 \times 250$	12,50
Affranchissement	125	125,00
Encre	$25 / 1,196$	20,90
<u>Salaire + charges</u>	$37\,488 / (22 \times 11) = 154,91$	
	$154,91 \times 3 = 464,73$	464,73
<u>Répartition du coût d'un ordinateur</u>		
	$1598 / 3 = 532,67$ $(532,67 / 1210) \times 12$	5,28
<u>Répartition du coût de l'imprimante</u>		
	$695 / 3 = 231,67$ $(231,67 / 7200) \times 250$	8,04
	TOTAL	761,45

2.3 Enregistrement des écritures

Journal de l'entreprise GIFFARD

Journal de banque

25/04/2005

238000	Avances et comptes versés...	500,00	
512100	Crédit Lyonnais		500,00
	<i>Acompte versé chèque n°251658243 à Galaxy computers</i>		

Journal des opérations diverses (ou journal des achats)

04 ou 06/05/05

218300	Matériel de bureau et informatique	2 293,00	
445622	TVA déductible sur immobilisations intracommunautaires	449,43	
238000	Avances et acomptes...		500,00
404200	Fournisseurs d'immobilisations U.E.		1 793,00
445200	TVA dues intracommunautaires		449,43
	<i>Facture n°25984</i>		

Journal de banque

06/05/2005

404200	Fournisseurs d'immobilisations Union Européenne	1 793,00	
512100	Crédit Lyonnais		1 793,00
	<i>Règlement chèque n° 251658264</i>		

	Total	5 035,43	5 035,43
--	--------------	-----------------	-----------------

OU

Journal de l'entreprise GIFFARD

Journal de banque

25/04/2005

238000	Avances et comptes versés...	500,00	
512100	Crédit Lyonnais		500,00
	<i>Acompte versé chèque n°251658243 à Galaxy computers</i>		

Journal des opérations diverses (ou journal des achats)

04 ou 06/05/05

218300	Matériel de bureau et informatique	2 293,00	
238000	Avances et acomptes...		500,00
404200	Fournisseurs d'immobilisations U.E.		1 793,00
	<i>Facture n°25984</i>		

04 ou 06/05/05

445622	TVA déductible sur immobilisations intracommunautaires	449,43	
445200	TVA dues intracommunautaires		449,43
	<i>TVA intracommunautaire sur facture n°25984</i>		

Journal de banque

06/05/2005

404200	Fournisseurs d'immobilisations Union Européenne	1 793,00	
512100	Crédit Lyonnais		1 793,00

DOSSIER 3 : LANCEMENT DU MANGALORE AUPRÈS DU GRAND PUBLIC

3.1 Note adressée à Bruno GIFFARD sur le lancement du Mangalore

Giffard
Avenue de la Violette
49241 Avrillé Cedex

De : Stagiaire assistant(e) de gestion	A : Bruno GIFFARD - PDG
Objet : le lancement du Mangalore auprès du grand public	Date : date de l'examen

NOTE

Introduction

Rappel du contexte et de la demande de Bruno Giffard : justifier le lancement du Mangalore auprès du grand public

1- La cible pour le Mangalore

- public jeune et/ou branché (25-35 ans) ou (18-35 ans)
- urbaine

2- Le comportement du consommateur face au Mangalore : les éléments favorables au développement des ventes de Mangalore

- 40 % choisissent le produit en fonction de son image innovante et originale
- 70 % sont attirés par la nouveauté avant la fidélité à une marque, la cible est encore plus réceptive puisque ce sont 95 % des 25-35 ans qui sont sensibles à l'aspect nouveauté d'un produit
- la mode du Bollywood est connue de la cible (60 % des jeunes branchés)
- l'emballage est jugé attractif voire très attractif par 90 %
- forte notoriété
- intention d'achat

Bien que la notoriété de l'entreprise Giffard ne soit pas négligeable (60 %), le comportement du consommateur reste infidèle par rapport aux marques d'apéritifs, bases de cocktails et autres. Mais le Mangalore semble être bien positionné par rapport à sa cible, jeune et branchée. D'ailleurs près de 30 % des consommateurs de liqueurs se disent prêts à acheter le produit ce qui représente un potentiel de ventes considérable.

Conclusion

Seul le prix apparaît comme un frein, puisque 72 % des personnes interrogées, trouvent celui-ci « assez cher ». Il faudrait envisager une étude plus approfondie au niveau des PCS, car on peut penser que la cible « jeune branché urbain » a un niveau de vie plus élevé que la moyenne des consommateurs et est donc moins sensible à l'élément prix.

Hormis la restriction liée au prix, le lancement du Mangalore auprès du grand public semble parfaitement justifié.

3.2 Calcul du seuil de rentabilité

Tableau d'analyse des charges variables et charges fixes

Rubrique	Calcul	Charges variables	Charges fixes
Matières premières	1,19 * 15 000	17 850,00 €	
Emballages	0,4 * 15 000	6 000,00 €	
Charges de personnel			
dont variables	0,70 * 9 500	6 650,00 €	
dont fixes	0,30 * 9 500		2 850,00 €
Publicité/com	25000		25 000,00 €
DAP	1500		1 500,00 €
Charges financières	1750		1 750,00 €
TOTAL CHARGES		30 500,00 €	31 100,00 €

Compte de résultat différentiel

ELEMENTS	CALCUL	RESULTAT	Pourcentage
Chiffre d'affaires HT	13 / 1,196 = 10,87 10,87 - 4,97 = 5,90 5,90 * 15 000 = 88 500	88 500,00 €	100,00 %
- Charges variables		30 500,00 €	
= Marges sur coût variables	88 500 - 30 500	58 000,00 €	65,54 %
- Charges fixes		31 100,00 €	
= Résultat	58 000 - 31 100	26 900,00 €	

Calcul du Seuil de rentabilité

SR = 31 100 / 0,6554 = **47 451,94**
 en quantité : **8 042,70**
 soit 8043 bouteilles

$M/CV = CF$ $M/CV = tx M/CV * CA$ $CA = CF / Tx M/CV$	ou	$SR =$ $CF * CA / MCV$
---	----	---------------------------

Détermination du délai

$SR \text{ en valeur} / CA \text{ prévu} * 330 \text{ jours}$

CA HT sur 330 jours ---> 88 500
 X ---> 47 451,94 €
 soit x = (47 451,94 * 330) / 88 500 = 176,94

soit 5 mois et 27 jours *Accepter en jour, en mois ou date*

3.3 Calcul du bénéfice pour réaliser un bénéfice de 6 % du CA annuel

Bénéfice = CA - CV - CF => 0,06 CA = M/cv - CF
 or M/CV = Tx de M/cv * CA
 0,06 CA = 0,6554 * CA - 31 100

CA HT = **52 233,79 €**