

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
AGENCEMENT DE L'ENVIRONNEMENT
ARCHITECTURAL

Session 2007

ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Durée : 2 h – Coefficient : 2

Aucun document autre que le sujet n'est autorisé.

Matériel autorisé

Une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire. (Circulaire n°99-186 du 16 novembre 1999 ; BOEN n°42).

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il soit complet.
Le sujet comporte 5 pages, numérotées de 1/5 à 5/5.

Le sujet se présente sous la forme de 3 dossiers indépendants :

DOSSIER 1 :	Économie d'entreprise	7 points
DOSSIER 2 :	Droit	6 points
DOSSIER 3 :	Gestion	7 points

Le sujet comporte une annexe :

ANNEXE 1 :

page 5

CODE ÉPREUVE : ADECOGE	EXAMEN : BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR		SPÉCIALITÉ : AGENCEMENT DE L'ENVIRONNEMENT ARCHITECTURAL
SESSION 2007	SUJET	ÉPREUVE : ÉCONOMIE ET GESTION DE L'ENTREPRISE	Calculatrice autorisée : oui
Durée : 2 h	Coefficient : 2	Code Sujet : 03EM07	Page : 1/5

Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.

DOSSIER 1 : ÉCONOMIE D'ENTREPRISE

KIRAVIV partenaire des distributeurs. Le Courrier du Meuble et de l'Habitat (supplément annuel au numéro 2167 de décembre 2005)

KIRAVIV, PARTENAIRE DES DISTRIBUTEURS

Dans une période où l'origine des produits n'est pas toujours facile à établir, c'est souvent la marque qui joue le rôle de point de repère. À ce sujet, Kiraviv ne souffre pas d'ambiguïté : l'entreprise a été fondée en 1933, et la notoriété dont jouit aujourd'hui la marque est le résultat de trois quarts de siècle d'activité dans la mise au point et la fabrication industrielle de produits d'entretien destinés à l'ameublement.

BOIS, CUIR ET TISSUS

Kiraviv fabrique aujourd'hui dans son usine de Hellemmes (Nord) une large gamme de produits d'entretien pour les meubles, adaptés aussi bien au bois, au cuir et au tissu. Les produits pour le bois – décireur, antitache, popote lustrante, popote à l'ancienne... – représentent la majorité du chiffre d'affaires, suivis de la gamme cuir, dont le best-seller est le « Kit Beauté du Cuir », qui comprend un shampoing de beauté et un lait de beauté pour l'entretien notamment des canapés en cuir. En troisième position viennent des produits destinés aux tissus – mousse nettoyante, détachant express, détachant à sec ou produit anti-acarien – que le fabricant est actuellement en train de développer auprès des professionnels du siège, tapissiers et autres décorateurs (un détachant universel en pulvérisateur de 500 ml vient d'être lancé en novembre 2005). Aux dires du fabricant, les formules de ces produits ont peu évolué, parce qu'elles sont imprégnées de tradition notamment ébéniste, comme leur nom le suggère : « Cire de beauté térébenthinée », ou encore « Liquide de beauté à la cire d'abeilles »... Au fil des années, Kiraviv a su simplement adapter ses formulations à l'évolution de la réglementation pour proposer à ses utilisateurs des produits toujours plus sûrs.

DISTRIBUTION : LE CHOIX DES SPÉCIALISTES

Logiquement, la force de vente de l'entreprise – 8 commerciaux sur la France, 1 sur la Belgique – travaille essentiellement avec le circuit des spécialistes ameublement, équipement du foyer, jeune habitat, et surtout distributeurs traditionnels de meubles, qui se positionnent eux aussi sur le créneau du meuble patrimoine, en bois, cuir et tissu. L'entreprise revendique aujourd'hui 4 000 clients en France, ce qui en fait le leader de son marché. Mais Kiraviv se présente aussi comme un partenaire des distributeurs, à travers une politique de marque : elle propose aux magasins d'implanter un présentoir comportant tout ou partie de la gamme, et d'accompagner ses produits d'outils de PLV (Publicité sur le Lieu de Vente), comme des posters de comptoir ou des brochures d'information pour le client final.

Le produit d'entretien est indispensable au bon vieillissement d'un meuble, de même que le cirage l'est pour une belle paire de chaussures. Pour les spécialistes ameublement, il représente une vente additionnelle, mais ce n'est peut-être pas là le plus important. Comme on l'explique volontiers chez Kiraviv, les produits d'entretien permettent surtout au distributeur de se positionner comme un spécialiste, et d'atteindre un objectif de satisfaction du client. Accessoirement, ces ventes peuvent aussi fidéliser le client, et générer un trafic supplémentaire en magasin qui provoque des ventes additionnelles d'impulsion, en accessoires ou arts de la table par exemple. Parallèlement aux produits connotés traditionnels, et pour répondre à l'essor actuel du mobilier contemporain, l'entreprise a aussi mis au point une gamme de produits d'entretien pour les surfaces modernes – marbre, plastique, miroir, stratifié, inox...- qui s'adapte aux besoins des distributeurs qui ont ouvert un rayon de mobilier de cuisine, et qu'elle entend développer.

Travail à faire

1.1	Expliquer les mots et expressions soulignés dans le texte : gamme, force de vente, créneau et publicité sur le lieu de vente (PLV).
1.2	Décrire la gamme des produits KIRAVIV.
1.3	Expliquer la stratégie de distribution de KIRAVIV.
1.4	Expliquer comment KIRAVIV, malgré son ancienneté, a tout de même réussi à concilier tradition et nécessité de recourir à l'innovation.

DOSSIER 2 : DROIT

Extraits de La Tribune 04/05/06

LE COMPTE ÉPARGNE-TEMPS SÉDUIT ENTREPRISES ET SALARIÉS

- Un rapport fait le bilan de la loi réformant l'organisation du temps de travail dans l'entreprise.
- Avec des modalités de fonctionnement élargies, le compte-épargne temps attire davantage.

Permettre aux salariés de travailler plus pour gagner plus et assouplir la législation sur le temps de travail pour les entreprises, c'était tout l'objet de la loi du 31 mars 2005. Qu'en est-il un an après ? Dans un rapport examiné hier par la commission des affaires sociales de l'Assemblée nationale, Pierre Morange (UMP) fait un premier bilan encourageant de cette loi qui approfondit la démarche initiée avec la loi Fillon du 7 janvier 2003.

En présence de Gérard Larcher, ministre délégué à l'Emploi, le député des Yvelines a tout d'abord détaillé l'accord de branche signé le 3 mars 2006 dans la métallurgie sur le compte épargne-temps (CET). Celui-ci prévoit notamment que le CET peut être tenu par l'employeur mais aussi par un organisme extérieur, auquel l'employeur confie la gestion de l'épargne-temps après consultation des représentants élus du personnel. Il peut, le cas échéant, accueillir les heures effectuées au-delà de la durée contractuelle de travail, prévue par un forfait en heures. [...]

Le rapport précise également que sur un panel de 227 accords d'entreprise – analysés par les services du ministère de l'Emploi – 186 portaient sur le CET, soit environ 80 %. « L'analyse de ces accords révèle un succès réel de l'élargissement des modalités d'alimentation du CET, les entreprises ayant particulièrement recherché l'alimentation au titre du repos compensateur obligatoire ainsi que par l'affectation de la totalité des jours de réduction du temps de travail », précise le document. Si l'alimentation en jours a connu un réel succès, ce n'est pas le cas de l'alimentation en argent qui n'a séduit que peu d'entreprises, qui ont notamment prévu la possibilité pour un salarié d'alimenter le CET par les primes d'intéressement ou la participation.

Solution peu utilisée. Le rapport montre également que les entreprises ont bien profité des différents modes d'utilisation du CET avec une préférence pour l'indemnisation d'une cessation progressive ou totale d'activité, l'indemnisation des heures non travaillées en cas de passage à temps partiel ou bien encore l'indemnisation d'un congé de solidarité internationale (possibilité inscrite dans 30 accords).

La possibilité pour le salarié de liquider ses droits sous forme de rémunération immédiate n'a en revanche pas été beaucoup utilisée, « trop d'entreprises limitant le versement de l'indemnité à quelques périodes fixes de l'année », précise le rapport. [...]

Isabelle Moreau

Travail à faire	
2.1	Expliquer l'intérêt de la mise en place du compte épargne-temps pour l'entreprise d'une part, pour le salarié d'autre part.
2.2	Expliquer le rôle des représentants élus du personnel.
2.3	Citer trois modes d'alimentation du compte épargne-temps et préciser le mode le plus utilisé.
2.4	Citer les trois modes d'utilisation du compte épargne-temps.

DOSSIER 3 : GESTION

Toute information calculée devra être justifiée.

Annexe à utiliser : annexe 1

- **Document 1 : tableau de répartition des charges indirectes.**
- **Document 2 : activité de la « Landaise du Meuble » au cours du mois de décembre 2006.**

La Landaise du Meuble est une entreprise spécialisée dans la fabrication de canapés, fauteuils et chaises qui sont ensuite distribués par un réseau de revendeurs indépendants.

Les conditions de la fabrication des chaises peuvent être résumées de la façon suivante :

- Le bois, généralement du sapin du nord, est découpé et les chaises sont pré-assemblées dans l'atelier « découpe ».
- Les chaises sont ensuite montées, recouvertes d'une assise en paille puis vernies dans l'atelier « assemblage-finition ».
- Elles sont alors prêtes à être vendues.

Afin de procéder au chiffrage des coûts pour le mois de décembre 2006, la division « chaises », dans laquelle on pratique la *méthode du coût complet*, vous communique les données figurant dans l'annexe 1.

Travail à faire	
Pour la période du mois de décembre 2006 :	
3.1	Calculer le coût d'achat du bois.
3.2	Calculer le coût de production des chaises.
3.3	Expliquer le rôle de l'unité d'œuvre et calculer le coût d'unité d'œuvre pour les ventes.
	Calculer le coût de revient des chaises <i>vendues</i> .
3.4	Calculer le résultat réalisé par l'entreprise.

ANNEXE 1

Document 1 :

Tableau de répartition des charges indirectes

	Centres d'activités principaux			
	<i>Achats</i>	<i>Atelier de découpe</i>	<i>Atelier assemblage-finition</i>	<i>Ventes</i>
Montant de charges indirectes pour 2006	278 400	111 600	81 600	168 000
Nature des unités d'œuvre	le m ³ de bois acheté	la chaise pré-assemblée	la chaise fabriquée	la chaise vendue
Nombre d'unités d'œuvre	2 400	24 000	24 000	21 000
Coût de l'unité d'œuvre	116	4,65	3,4	?

Document 2 :

Activité de la Landaise du Meuble au cours du mois de décembre 2006

L'activité de la période a engendré les charges directes suivantes :

- **Fabrication de 2 000 chaises**
- Achats de bois : 200 m³ à 450 € le m³ ;
- Fournitures diverses utilisées (paille, vernis, colle, agrafes...) : 8 600 € ;
- Main d'œuvre directe dans l'atelier « découpe » : 110 heures à 17,5 € de l'heure ;
- Main d'œuvre directe dans l'atelier « assemblage-finition » : 150 heures à 18,5 € de l'heure ;
- Commissions versées aux agents commerciaux : 15 % du chiffre d'affaires réalisé.

Pour simplifier, on considèrera que l'entreprise travaille à la commande et qu'elle *n'a donc pas de stocks de matières premières ni de fournitures*, que ce soit en début ou en fin de période.

Par ailleurs, on sait que l'entreprise utilise, en moyenne, un volume de *0,10 m³ de bois par chaise*. Il n'y a pas de pertes de fabrication entre les ateliers « découpe » et « assemblage-finition ».

Enfin l'entreprise a vendu *1 750 chaises* au prix unitaire de 120 €. Il n'y avait pas de chaise en stock au début du mois de décembre.