

# CORRIGE

**Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

**BTS ASSISTANT DE GESTION DE PME-PMI**

**GESTION ADMINISTRATIVE COMPTABLE ET COMMERCIALE**

**DISTILLERIE GIFFARD – Session 2005**

**Proposition de 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.*

| <b>L'INTRODUCTION</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>CE PEUT ÊTRE</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>CE N'EST PAS</b>                                                                                                                                                                   |
| 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"> <li>- la stratégie de l'entreprise ou</li> <li>- le référentiel de certification de l'assistant de gestion de PME-PMI</li> </ul> | 2 – La paraphrase de la présentation de l'entreprise.<br>3 – La description générale d'un poste d'assistant de gestion PME/PMI.<br>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, choisit 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, je suis conduit à réaliser différentes missions qui peuvent être classées comme suit :

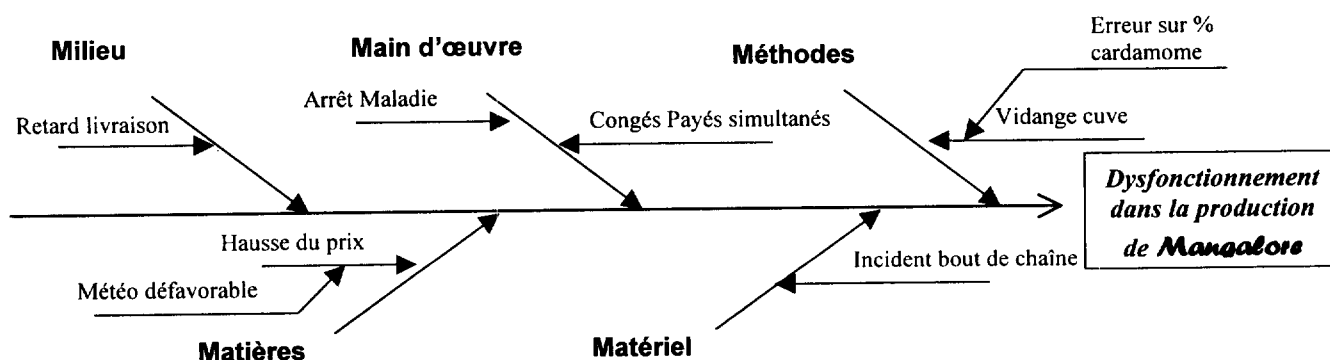
- des missions de gestion courante
  - . analyse des causes des dysfonctionnements de la production
  - . analyse des écarts de production mensuelle
- des missions liées à la politique commerciale
  - . courrier d'invitation destiné aux barmen
  - . coût du mailing aux barmen
  - . enregistrement des documents comptables concernant les investissements en matériel informatique
  - . note sur la justification du lancement du Mangalore
  - . calcul du seuil de rentabilité

*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> <p>. <u>Suite du dossier 1</u><br/>Poursuivre l'analyse des causes et le calcul des écarts sur plusieurs mois pour détecter les causes récurrentes des dysfonctionnements et y remédier.</p> <p>. <u>Suite du dossier 2</u><br/>Vérifier le retour des coupons réponses et organiser le phoning de rappel des barmen<br/>Réaliser le coût total de l'opération GWC<br/>Faire une étude de prix psychologique pour déterminer le potentiel maximum pour un prix fixé en deçà ou au-dessus de 13 euros.</p> <p>. <u>Suite du dossier 3</u><br/>Proposition d'actions commerciales pour accélérer les ventes et améliorer la rentabilité</p> <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> |

### DOSSIER 1 Q1.1

#### Difficultés de production du Mangalore



RQ : on peut accepter que la hausse des prix des matières premières, ainsi que la météo soient classées dans les causes liées au Milieu.

**DOSSIER 1 Q1.2**  
**ANNEXE 5 (à rendre avec la copie)**

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

| ÉLÉMENTS             | RÉALISATIONS |               |                 | PRÉVISIONS          |               |                 | ÉCART           | Favorable/<br>Défavorable |
|----------------------|--------------|---------------|-----------------|---------------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------------------|
|                      | Quantité     | Prix unitaire | Montant         | Quantité            | Prix unitaire | Montant         | Montant         |                           |
| Matières premières   | 2 200        | 1,90          | 4 180,00        | 2 100<br>0,7 x 3000 | 1,70          | 3 570,00        | + 610,00        | D                         |
| Main d'œuvre directe | 19           | 18,00         | 342,00          | 16,67<br>(1)        | 18,00         | 300,00          | + 42,00         | D                         |
| Emballages           | 3 050        | 0,35          | 1 067,50        | 3 000               | 0,40          | 1 200,00        | - 132,50        | F                         |
| Frais d'atelier      |              |               | 540,00          | 30 000              | 0,02          | 600,00          | - 60,00         | F                         |
| <b>Total</b>         | <b>3 000</b> | <b>2,04</b>   | <b>6 129,50</b> | <b>3 000</b>        | <b>1,89</b>   | <b>5 670,00</b> | <b>+ 459,50</b> | <b>D</b>                  |

(1)  $20' \times 3\,000 = 60\,000' \Rightarrow 16,67\text{ h}$

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

| ÉLÉMENTS             | QUANTITÉS |       |                     | Favorable/<br>Défavorable | PRIX UNITAIRE |       |                | Favorable/<br>Défavorable |
|----------------------|-----------|-------|---------------------|---------------------------|---------------|-------|----------------|---------------------------|
|                      | RÉEL      | PRÉVU | Écart sur quantités |                           | RÉEL          | PRÉVU | Écart sur prix |                           |
| Matières premières   | 2 200     | 2 100 | + 100               | D                         | 1,90          | 1,70  | + 0,20         | D                         |
| Main d'œuvre directe | 19        | 16,67 | + 2,33              | D                         | 18,00         | 18,00 | -              | -                         |
| Emballages           | 3 050     | 3 000 | + 50                | D                         | 0,35          | 0,40  | - 0,05         | F                         |

## **DOSSIER 1 Q1.3**

### **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 16h67 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
- Écart sur charges indirectes : favorable mais manque d'information sur son origine

**GIFFARD**  
DEPUIS 1885

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

De la créativité dans votre shaker !

« Raison sociale\_Bar »  
« Civilité » « Nom\_Barman »  
« Adresse »  
« CP » « Ville »



Cher Adhérent,

Avrillé, le 20 juin 2005

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** vous.

À vous de découvrir la magie et les Malabar !

À vous l'hôtel 5 étoiles avec la

Inscrivez-vous rapidement !

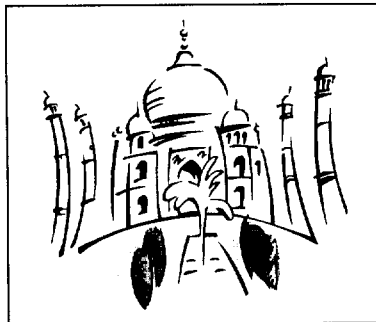
Bien cordialement,

Bruno GIFFARD

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

PJ 1 dépliant

✕



sera **offert** au meilleur d'entre  
parfums subtils de la côte de  
personne de votre choix !

---

**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](mailto:contact@giffard.com)

## DOSSIER 2 / Q2.2

COÛT DU PUBLIPOSTAGE HT (pour 250 exemplaires)

| ELEMENTS                             | 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>Salaires + charges</u>            | $37\,488 / (22 \times 11) = 154,91$ |          |
|                                      | $154,91 \times 3 = 464,72$          | 464,72   |
| <u>Amortissement d'un ordinateur</u> | $1598 / 3 = 532,67$                 |          |
|                                      | $532,67 / 1210 \times 12$           | 5,28     |
| <u>Amortissement de l'imprimante</u> | $695 / 3 = 231,67$                  |          |
|                                      | $231,67 / 7200 \times 250$          | 8,04     |
|                                      | TOTAL                               | 761,45   |

**D2 Q 23**

## Journal de l'entreprise GIFFARD

Journal de banque

25/04/05

|        |                                                            |        |        |
|--------|------------------------------------------------------------|--------|--------|
| 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

06/05/05

|        |                                                 |                 |                 |
|--------|-------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
| 404200 | Fournisseurs d'immobilisations Union Européenne | 1 793,00        |                 |
| 512100 | Crédit Lyonnais                                 |                 | 1 793,00        |
|        | <i>Règlement chèque n° 251658264</i>            |                 |                 |
|        | <b>Total</b>                                    | <b>5 035,43</b> | <b>5 035,43</b> |

OU

## Journal de l'entreprise GIFFARD

Journal de banque

25/04/05

|        |                                                            |        |        |
|--------|------------------------------------------------------------|--------|--------|
| 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

06/05/05

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



|                                                                 |                                |
|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| <b>De</b> : Stagiaire assistant(e) de gestion                   | <b>A</b> : Bruno GIFFARD - PDG |
| <b>Objet</b> : le lancement du Mangalore auprès du grand public | <b>Date</b> : 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)
- 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 %

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.

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.

#### **Conclusion**

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

### D3 Q 3.2

#### 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 €         |
| <b>TOTAL CHARGES</b> |                  | <b>30 500,00 €</b> | <b>31 100,00 €</b> |

#### Compte de résultat différentiel

| ELEMENTS                    | CALCUL                                                                    | RESULTAT           | Pourcentage |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------------|
| Chiffre d'affaires HT       | $13/1,196 = 10,87$<br>$10,87 - 4,97 = 5,90$<br>$5,90 * 15\ 000 = 88\ 500$ | 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                  | $58\ 000 - 31\ 100$                                                       | <b>26 900,00 €</b> |             |

#### Calcul du Seuil de rentabilité

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

$$M/CV = CF$$
$$M/CV = tx\ M/CV * CA$$

$$CA = CF / Tx\ M/CV$$

#### Le point mort

$$SR\ en\ valeur / CA\ prévu * 330\ jours$$

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

#### Question 3.3

Prévision : réaliser un bénéfice de 6%

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 €**

***DISTILLERIE GIFFARD*****BARÈME**

|                                                   |                  |
|---------------------------------------------------|------------------|
| <i>Introduction et conclusion, forme générale</i> | <b>10 points</b> |
|---------------------------------------------------|------------------|

|                     |                                                                                                          |               |                 |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------|
| <b>Introduction</b> | Introduction indigente                                                                                   | 1 point       | <b>4 points</b> |
|                     | Présentation de l'entreprise et d'une simple liste des travaux                                           | 2 points      |                 |
|                     | Introduction plus brillante (classement des travaux, par exemple, selon le référentiel de certification) | 3 ou 4 points |                 |
| <b>Conclusion</b>   | Si elle existe                                                                                           | 1 point       | <b>2 points</b> |
|                     | Si elle montre une ouverture, une réflexion                                                              | 2 points      |                 |
| <b>Forme</b>        | Présentation des dossiers (soin de la copie)                                                             | 2 points      | <b>4 points</b> |
|                     | Orthographe et syntaxe<br>(5 fautes = -1, 10 fautes = -2)                                                | 2 points      |                 |

|                                                          |                  |
|----------------------------------------------------------|------------------|
| <i>Dossier 1 – Analyse de la production du Mangalore</i> | <b>25 points</b> |
|----------------------------------------------------------|------------------|

|                                                                                              |                                                                                                                                                                         |                                                       |                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|------------------|
| <b>1.1 Diagramme des causes des difficultés de production rencontrées</b>                    | <b>Forme</b><br>Schéma<br>Titre                                                                                                                                         | 2 points<br>1 point                                   | <b>3 points</b>  |
|                                                                                              | <b>Fond</b><br>Mise en avant de l'effet<br>6 causes (-1 par cause manquante)<br>2 sous causes                                                                           | 1 point<br>4 points<br>2 points                       | <b>7 points</b>  |
| <b>1.2 Calculs coûts réels, coûts prévisionnels et écarts (Annexe 4 à rendre avec copie)</b> | <b>Calculs des coûts et des écarts (7 points)</b><br>Montant réalisation (colonne juste)<br>Quantité prévision<br>Montant prévision<br>Ecart<br>Favorable / Défavorable | 1 point<br>2 points<br>1 point<br>1 point<br>2 points | <b>10 points</b> |
|                                                                                              | <b>Analyse des écarts (3 points)</b><br>6 écarts (0.5 par écart qualifié)                                                                                               | 3 points                                              |                  |

|                                                             |                                          |           |                 |
|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-----------|-----------------|
| <b>1.3<br/>Commentaire<br/>sur l'origine<br/>des écarts</b> | Mention de l'écart défavorable en global | 2 points  | <b>5 points</b> |
|                                                             | Ecart matières premières en quantité     | 0.5 point |                 |
|                                                             | Ecart matières premières en valeur       | 0.5 point |                 |
|                                                             | Ecart Main d'œuvre                       | 0.5 point |                 |
|                                                             | Ecart emballage en quantité              | 0.5 point |                 |
|                                                             | Ecart emballage en valeur                | 1 point   |                 |

|                                                        |                  |
|--------------------------------------------------------|------------------|
| <b>Dossier 2 – Organisation de la Giffard West Cup</b> | <b>35 points</b> |
|--------------------------------------------------------|------------------|

|                                                   |                                                                           |           |                  |
|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------|
| <b>2.1 Invitation<br/>destinée aux<br/>barmen</b> | <b>Forme (4 points)</b>                                                   |           | <b>15 points</b> |
|                                                   | Émetteur                                                                  | 0,5 point |                  |
|                                                   | Destinataire (en champs)                                                  | 0,5 point |                  |
|                                                   | Date                                                                      | 0,5 point |                  |
|                                                   | PJ : dépliant                                                             | 1 point   |                  |
|                                                   | Signature : Bruno Giffard                                                 | 0,5 point |                  |
|                                                   | Style commercial                                                          | 1 point   |                  |
|                                                   | <b>Fond (11 points)</b>                                                   |           |                  |
|                                                   | Accroche                                                                  | 2 points  |                  |
|                                                   | Invitation (nom du concours + date + lieu)                                | 2 points  |                  |
|                                                   | Indication du produit Magalore et du cocktail                             | 2 points  |                  |
|                                                   | Cadeau : voyage en Inde                                                   | 0.5 point |                  |
|                                                   | Conclusion                                                                | 0.5 point |                  |
|                                                   | Coupon réponse                                                            | 3 points  |                  |
|                                                   | PS                                                                        | 1 point   |                  |
| <b>2.3 Coût du<br/>mailing</b>                    | Lettre                                                                    | 0.5 point | <b>10 points</b> |
|                                                   | Dépliant                                                                  | 0.5 point |                  |
|                                                   | Enveloppe                                                                 | 0.5 point |                  |
|                                                   | Affranchissement                                                          | 0.5 point |                  |
|                                                   | Encre                                                                     | 1 point   |                  |
|                                                   | Salaire et charges                                                        | 2 points  |                  |
|                                                   | Amortissement                                                             | 2 points  |                  |
|                                                   | Amortissement imprimante                                                  | 2 points  |                  |
|                                                   | Total                                                                     | 1 point   |                  |
| <b>2.4<br/>Enregistrements<br/>comptables</b>     | Opération du 25/04                                                        | 2 points  | <b>10 points</b> |
|                                                   | Opération du 4 ou du 6/05 ou du jour de l'examen (facture)                | 5 points  |                  |
|                                                   | Opération du 6/05 (règlement)<br>(n° de compte, montant et sens corrects) | 1 point   |                  |
|                                                   | <i>Pénaliser :</i>                                                        |           |                  |
|                                                   | Toute écriture non équilibrée (0 à l'écriture)                            |           |                  |
|                                                   | Pas de libellé d'écriture ( -0.5)                                         |           |                  |
|                                                   | Date fausse ou manquante (-0.5 par écriture)                              |           |                  |

|                                                                  |                  |
|------------------------------------------------------------------|------------------|
| <b>Dossier 3 – Lancement du Mangalore auprès du grand public</b> | <b>35 points</b> |
|------------------------------------------------------------------|------------------|

|                                                                          |                                                 |            |                  |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|------------|------------------|
| <b>3.1 Note sur le lancement du Mangalore</b>                            | <b>Forme (5 points)</b>                         |            | <b>15 points</b> |
|                                                                          | Émetteur                                        | 0,5 point  |                  |
|                                                                          | Destinataire                                    | 0,5 point  |                  |
|                                                                          | Date                                            | 0,5 point  |                  |
|                                                                          | Objet                                           | 0,5 point  |                  |
|                                                                          | Titre (note)                                    | 0,5 point  |                  |
|                                                                          | Plan apparent                                   | 1 point    |                  |
|                                                                          | Expression                                      | 1,5 point  |                  |
|                                                                          | <b>Fond (10 points)</b>                         |            |                  |
|                                                                          | Introduction (rappel de la demande)             | 1 point    |                  |
| <b>3.2 Seuil de rentabilité</b>                                          | Cible                                           | 2 points   | <b>10 points</b> |
|                                                                          | Éléments favorables au développement des ventes | 5 points   |                  |
|                                                                          | Conclusion                                      | 2 points   |                  |
|                                                                          | <b>Tableau CF/CV</b>                            |            |                  |
|                                                                          | Tableau d'analyse CF/CV (0.5 point par ligne)   | 3,5 points |                  |
|                                                                          | <b>Compte de résultat différentiel</b>          |            |                  |
|                                                                          | CA HT                                           | 1 point    |                  |
|                                                                          | Marge/CV                                        | 1 point    |                  |
|                                                                          | <b>Calcul du seuil de rentabilité</b>           |            |                  |
|                                                                          | Formule                                         | 0,5 point  |                  |
| <b>3.3 Calcul du CA à atteindre pour obtenir un bénéfice de 6% du CA</b> | Calcul SR en valeur                             | 1 point    | <b>5 points</b>  |
|                                                                          | Calcul SR en quantité                           | 1 point    |                  |
|                                                                          | <b>Calcul du point mort</b>                     |            |                  |
|                                                                          | Détermination de la date                        | 2 points   |                  |
|                                                                          | Formule du bénéfice                             | 1 point    |                  |
|                                                                          | Détail calcul                                   | 2 points   |                  |
|                                                                          | Résultat CA                                     | 2 points   |                  |