
Les montardiens du verjus

Composition du cas

Présentation du cas

- Dossier 1 : Organisation d'un jeu-concours en ligne
- Dossier 2 : Projet de développement à l'export
- Dossier 3 : Lancement de nouveaux produits

Recommandations importantes

Chaque dossier peut être traité de manière 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. Par ailleurs le candidat devra faire appel à son sens critique afin de distinguer dans les dossiers l'indispensable de l'accessoire.

L'étude de cas constitue un tout, aussi convient-il qu'elle comporte une introduction et une conclusion générales.

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.

Barème indicatif

- Dossier 1 : 35 points
- Dossier 2 : 25 points
- Dossier 3 : 30 points
- Introduction et conclusion : 10 points

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.

Présentation de l'entreprise

Nom	Les moutardiers du verjus
Forme juridique	SA
Siège social	43 rue des Moulins 21430 CENSEREY
N° de tél.	03 80 17 29 07
N° de fax	03 80 17 29 23
Site Internet	www.moutardierieduverjus.com
Adresse électronique	girard@moutardierieduverjus.com
N° de RCS	B 145 130 948
N° de TVA intracommunautaire	FR 12 360 890 123
Date de création	1988
Dirigeant	M. Robert GIRARD
Effectif	29 salariés : 8 pour la gestion et 21 à la production
Chiffre d'affaires	année 2005 : 3 050 000 €
Secteur	agroalimentaire

Activité et projets

Les moutardiers du verjus, entreprise indépendante de Bourgogne, est dirigée par M. Girard, particulièrement attaché au patrimoine gastronomique de sa région. La société fabrique et commercialise les produits suivants en pâte sous divers conditionnements :

- moutarde de Dijon,
- moutarde au vin blanc,
- moutardes aromatisées : à la tomate, au piment, au curry
- moutarde à l'ancienne.

La moutarde est préparée à partir de graines produites en majorité en Bourgogne et de vin blanc de Bourgogne d'origine contrôlée. Agriculteurs, coopératives et viticulteurs locaux sont donc les principaux fournisseurs.

La fabrication se déroule en cinq étapes : le nettoyage des graines, le pesage et le trempage dans un mélange vinaigre-eau-sel, le broyage -industriel ou à la meule de pierre- le tamisage, pour enlever l'écorce de la graine, enfin le stockage, pendant quelques heures, de la pâte obtenue où l'essence de moutarde se dégage.

Dans un souci de qualité constante de ses produits, l'entreprise travaille en assurance qualité avec ses fournisseurs (les graines doivent par exemple être propres), à tous les stades de la production (analyses, traçabilité de chaque lot de pots), lors du conditionnement (contrôle bactériologique) et avec certains clients distributeurs (audits par des hypermarchés).

Un laboratoire de recherche et développement intégré et le recours ponctuel à un panel de consommateurs-testeurs dynamisent également l'évolution des produits de la société. M. Girard cherche d'ailleurs à développer ses échanges avec les consommateurs grâce à internet.

Qualité de la production, respect du terroir et réactivité ont permis à M. Girard de gagner une clientèle de gastronomes : il livre des restaurants, des boutiques d'épicerie fine et la grande distribution lorsqu'elle dispose d'un linéaire spécifique. Petit à petit, il a fait apprécier ses produits gastronomiques à des importateurs et des grossistes étrangers pour vendre en Europe (Allemagne, Suisse...) et aux Etats-Unis.

L'entreprise poursuit actuellement sa croissance avec d'autres projets : exporter au Japon et commercialiser en France une nouvelle gamme de moutardes broyées à la meule de pierre.

Assistant (e) de gestion auprès de M. Girard, vous êtes associé (e) à ces projets.

Liste des annexes qui accompagnent le sujet

- Annexe 1 Prise de notes sur la logistique du jeu-concours
- Annexe 2 Réglementation des jeux-concours
- Annexe 3 Consignes données par M. Girard sur le jeu-concours
- Annexe 4 Documentation sur les volontaires internationaux en entreprise (VIE)
- Annexe 5 Projet de mission de prospection au Japon
- Annexe 6 Caractéristiques du projet d'investissement
- Annexe 7 Fiche descriptive du coffret « plaisir et tradition »
- Annexe 8 Facture d'achat d'une étiqueteuse
- Annexe 9 Préparation de l'argumentaire sur le coffret « plaisir et tradition »
(à compléter et à rendre avec la copie)
- Annexe 10 Extrait du plan comptable de l'entreprise
- Annexe 11 Tableau des flux nets de trésorerie
(à compléter et à rendre avec la copie)
- Annexe 12 Tableau d'amortissement de l'étiqueteuse
(à compléter et à rendre avec la copie)

Dossier 1 : Organisation d'un jeu-concours en ligne

M. Girard cherche à dynamiser les ventes et à fidéliser ses clients. Il veut connaître l'utilisation de sa gamme de moutardes et, par la même occasion, enrichir le recueil des recettes qu'il s'est constitué au fur et à mesure du développement des produits.

Afin d'inciter les consommateurs à communiquer des recettes inventives, il décide de mettre en place un jeu-concours sur le site internet de l'entreprise. Les participants seront invités à compléter un bulletin en ligne.

Vous êtes responsable de l'opération. Comme vous en assurerez le bon déroulement pendant quelques mois, en même temps que vos activités habituelles, il vous sera nécessaire de planifier toutes les tâches d'organisation et de suivi du jeu-concours. Pour cela, vous avez réuni de la documentation juridique sur le sujet. Vous disposez des consignes de M. Girard sur les modalités du concours et vous avez noté certaines tâches à ne pas oublier.

1.1 Présentez la liste des tâches à accomplir (en les regroupant par sous ensembles cohérents) et les dates à respecter.

Les internautes pourront publier une recette complète. Ils prendront connaissance du règlement sur une page de renvoi. Les informations recueillies permettront de tester les recettes et d'informer le gagnant.

1.2 Concevez la page du bulletin de participation au concours en ligne ainsi que celle du règlement du concours.

(Nota : le règlement du concours sera présenté sous forme de plan détaillé.)

Dossier 2 : Projet de développement à l'export

La présence de la société à l'export repose jusqu'à présent, sur M. Girard le dirigeant. Celui-ci se tourne maintenant vers le marché asiatique et envisage tout d'abord une prospection au Japon.

Les produits gastronomiques français, dont les Japonais connaissent la réputation, plaisent et sont à la mode auprès d'une certaine clientèle ayant un bon niveau de vie. Les moutardes traditionnelles et haut de gamme sont porteuses de cette image. Le potentiel du marché reste à évaluer précisément et ces produits devraient pouvoir être présentés aux commerçants spécialisés ou professionnels japonais de la restauration.

Il souhaite se faire épauler par un commercial export compétent dans ce secteur. Compte tenu des moyens limités dont dispose l'entreprise et de la prudence qui s'impose, son choix s'est orienté vers une méthode de recrutement récente et bien adaptée à ses projets : faire appel à un volontaire international en entreprise (V.I.E.) qui effectuera une mission pendant quelques mois.

L'association UBIFRANCE, qui dépend du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, gère ce service d'aide au recrutement temporaire de personnels qui occupent des postes à l'étranger. Elle met en relation les candidats et les entreprises qui font appel à elle et prend en charge certaines dépenses des PME.

M. Girard vous remet le dossier d'information UBIFRANCE et vous demande de l'aider à préparer ce recrutement.

Pour renseigner une offre de mission et sélectionner ensuite le candidat le plus approprié, vous allez tout d'abord définir le poste à pourvoir et ensuite évaluer le budget de l'embauche.

2.1 - Dressez le profil de poste type du futur collaborateur.

2.2 - Élaborez le budget dans les deux situations suivantes :

- l'entreprise loge le VIE et demande à UBIFRANCE d'effectuer les démarches liées au transport et à l'acheminement des bagages.

- l'entreprise s'occupe elle-même du transport et de l'acheminement des bagages, mais ne prend pas en charge le logement du VIE.

Dans la perspective de ce développement, l'entreprise envisage d'acquérir un nouveau matériel qui permettrait d'améliorer la production tant en quantité qu'en flexibilité.

Les différents devis obtenus ont amené l'entreprise à se réserver un choix entre deux types de machines : BRUNOT X023 proposée par le fournisseur S.A. TERIEL et DONGGUTH E80 de la société DONGGUTH GmbH.

Les caractéristiques de chacun de ces projets sont fournies en annexe.

2.3 - Complétez le tableau des flux nets de trésorerie sur l'annexe 11 (à rendre avec la copie).

2.4 - Analysez la rentabilité de chaque projet en utilisant la méthode de la Valeur Actuelle Nette (VAN) et proposez celui qui pourrait être retenu sur la base de l'indice de profitabilité.

Nota : justifiez tous vos calculs

Dossier 3 : Lancement de nouveaux produits

La société cherche à enrichir la gamme de ses moutardes. En France, les ventes réalisées attestent que les consommateurs sont de plus en plus attirés par les spécialités qui mettent à l'honneur les traditions. Encouragée par cette tendance, elle vient de donner naissance à un nouveau produit : un coffret en bois composé de moutardes fabriquées de façon traditionnelle, déclinées en trois arômes auquel on a joint un livret de recettes.

Pour attirer de nombreux clients gourmets et raffinés, ce produit de qualité sera vendu dès le mois de décembre exclusivement en épicerie fines. Il fera l'objet d'un conditionnement original : un coffret en bois de trois pots de moutardes assorties, en habit de faïence décorée.

Pour informer ses distributeurs, M. Girard opte pour un courrier accompagné d'une petite plaquette de présentation en couleurs.

3.1 - Réalisez la lettre en intégrant l'offre commerciale.

Les représentants peuvent être amenés à guider les responsables d'épicerie fines dans le développement d'arguments commerciaux à destination de leurs clients. Pour les aider dans ce travail de préparation, vous énoncerez, en fonction des motivations possibles des prospects, les différents arguments susceptibles d'être utilisés pendant la négociation.

3.2 - Élaborez cet outil à proposer aux commerciaux à l'aide de l'annexe 9 (à rendre avec la copie).

Pour agrémenter la présentation des coffrets, une étiquette sera apposée sur l'emballage en plastique transparent de chaque coffret. À cette fin, la société a acquis une étiqueteuse adaptée. Vous avez reçu la facture de votre fournisseur belge, Ambergren.

3.3 - Enregistrez la facture dans le journal de l'entreprise.

3.4 - Complétez le tableau d'amortissement de l'étiqueteuse, en annexe 12 (à rendre avec la copie).

Nota : justifiez tous vos calculs

- Etablir le budget
- Les prestations des intervenants extérieurs seront réglées à la fin de l'opération

Réalisation de pages internet : être rigoureux

- Penser à tester la page concours, les liens et l'extraction des données !
- Le lendemain de la clôture du concours, actualiser la page d'accueil et supprimer les pages concours.
- Juste après les résultats, publier la recette primée sur le site.

Cadeau : élément important dans la réussite du jeu,

- Si le gagnant ne fournit pas dans les huit jours son adresse postale pour l'invitation à retirer son cadeau, attribuer le lot à un gagnant suppléant.

Les recettes : bien s'organiser et réunir des partenaires fiables.

- C'est un restaurant partenaire (à trouver) disposant de sept cuisiniers qui réalisera les recettes. Il faut, par sécurité, réserver personnel-cuisine-salle de dégustation un mois avant le début du concours. Le restaurant devra disposer des recettes une semaine avant pour commander les ingrédients.
- Il faut aussi rechercher sept membres du jury de dégustation (des chefs cuisiniers réputés au plan local et des salariés de la société) et organiser une première réunion d'information afin de choisir les critères d'appréciation des recettes puis, par la suite, réaliser et mettre à disposition des fiches d'évaluation des recettes.
- Il serait bien que M. Girard assiste à la séance de désignation du gagnant et du gagnant suppléant !
- La recette primée et une sélection de quelques autres seront gardées en attente dans un dossier pour la mise à jour ultérieure du livret de recettes.

DROITS RECONNUS AUX PERSONNES

(<http://www.cnil.fr/thematic/index.htm>)

La loi du 6 janvier 1978 reconnaît essentiellement sept droits aux personnes :

Le droit à l'information préalable : les fichiers ne doivent pas être créés à votre insu. Les personnes qui créent des traitements ne doivent pas vous laisser dans l'ignorance de l'utilisation qu'ils vont faire de ces données. Dans un tel cas, la loi "informatique et libertés" est purement et simplement violée. Ne soyez pas passif, exigez cette information.

Le droit de curiosité : pour pouvoir accéder aux données qui vous concernent, vous avez le droit de demander à tout organisme s'il détient des informations sur vous.

Le droit d'accès direct : vous pouvez obtenir communication des informations qui vous concernent en les demandant directement à l'organisme qui détient le fichier dans lequel vous figurez. C'est un droit fondamental qu'il ne faut pas hésiter à exercer.

Le droit d'accès indirect : pour certaines données nominatives, la loi prévoit un intermédiaire entre vous et l'organisme qui détient le traitement : pour les données médicales, un médecin de votre choix, pour les données figurant dans des traitements intéressant la sûreté de l'Etat, la défense et la sécurité publique, un commissaire de la CNIL.

Le droit de rectification : si vous avez constaté des erreurs lorsque l'organisme qui détient le fichier vous a communiqué les données vous concernant, vous pouvez les faire corriger. La loi va même plus loin puisqu'elle oblige l'organisme à rectifier d'office et de lui-même les informations dès lors qu'il a connaissance de leur inexactitude.

Le droit d'opposition : si vous avez des raisons légitimes pour ne pas figurer dans tel ou tel fichier, vous pouvez vous opposer à votre fichage. La loi garantit un droit d'opposition que l'on peut exercer au moment de la collecte ou plus tard, en demandant par exemple la radiation des données contenues dans les fichiers commerciaux. Bien sûr, ce droit ne s'applique qu'aux fichiers qui n'ont pas été rendus obligatoires par une loi.

Le droit à l'oubli : l'informatique permet de conserver indéfiniment les données personnelles. La loi a donc prévu un droit à l'oubli, afin que les personnes ne soient pas marquées à vie par tel ou tel événement.

Article 34 (loi du 6 janvier 1978)

Toute personne justifiant de son identité a le droit d'interroger les services ou organismes chargés de mettre en oeuvre les traitements automatisés dont la liste est accessible au public en application de l'article 22 ci-dessus en vue de savoir si ces traitements portent sur des informations nominatives la concernant et, le cas échéant, d'en obtenir communication.

CODE PÉNAL (Partie Législative)

Article 226-8

Ordonnance n° 2000-916 du 19 septembre 2000 art. 3 (Journal Officiel du 22 septembre 2000) en vigueur le 1er janvier 2002.

Est puni d'un an d'emprisonnement et de 15 000 euros d'amende le fait de publier, par quelque voie que ce soit, le montage réalisé avec les paroles ou l'image d'une personne sans son consentement, s'il n'apparaît pas à l'évidence qu'il s'agit d'un montage ou s'il n'en est pas expressément fait mention.

Lorsque le délit prévu par l'article précédent est commis par la voie de la presse écrite ou audiovisuelle, les dispositions particulières des lois qui régissent ces matières sont applicables en ce qui concerne la détermination des personnes responsables.

DÉFINITION JURIDIQUE DU CONCOURS (obtenue après entretien téléphonique avec l'avocat conseil de la société)

Le concours proprement dit est une épreuve faisant appel à la culture, au savoir ou à d'autres aptitudes intellectuelles ou créatives des joueurs. Les gagnants sont sélectionnés en fonction de la qualité des résultats et non par la voie du sort.

En aucun cas les questions posées ne doivent faire appel, même partiellement, au hasard ; ou être trop faciles et donc permettre au plus grand nombre de participants de trouver les réponses, car on serait alors en présence d'une loterie. Les loteries sont prohibées lorsqu'elles comportent à la fois l'obligation d'achat et le hasard.

DROIT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE (<http://businessangels.com>)

Le droit d'auteur

En France, à la différence des pays pratiquant le système dit du « copyright », aucune formalité préalable n'est nécessaire, conformément aux dispositions du livre I du code de la propriété intellectuelle, pour bénéficier des règles protégeant le droit d'auteur.

C'est ainsi que l'article L. 11-1 de ce code dispose que l'auteur d'une œuvre de l'esprit jouit sur cette œuvre, du seul fait de sa création, d'un droit de propriété exclusif et opposable à tous.

... Il faut attirer l'attention de toute nouvelle entreprise sur la nécessité de définir très tôt les conditions de transfert des droits d'auteur des salariés (des participants) au profit de l'entreprise, en veillant à respecter les conditions prévues pour la validité de ces actes par le code de la propriété industrielle. En effet, lorsque le litige survient, il est souvent trop tard pour régulariser la situation, ce qui peut placer l'entreprise en situation de très grande vulnérabilité...

Annexe 3 : consignes données par M. Girard sur le jeu-concours

En ce qui concerne la page du bulletin de participation en ligne, j'aimerais que l'on distingue les ingrédients de la recette elle-même. De plus il serait bon de faire préciser de quel type de plat il s'agit (accompagnement froid, chaud, plat principal, entrée). J'aimerais qu'il soit aussi fait référence à la saison.

Nous n'avons pas un besoin primordial des coordonnées complètes des joueurs, nous pouvons nous contenter de l'adresse électronique des participants, et de leurs nom et prénom. D'une façon générale, nous nous engageons à ne faire aucune exploitation commerciale des coordonnées et notamment de l'adresse électronique des participants (les coordonnées ne nous sont nécessaires que pour la participation au concours), d'autre part je veux être en conformité avec la loi.

Je souhaite que le règlement du jeu-concours soit consultable en ligne, un lien proposant l'accès au règlement ouvrira une nouvelle fenêtre. La participation au concours ne sera possible que par la voie Internet.

Envisageons également qu'une seule participation par personne physique majeure soit autorisée sur la durée du concours (du lundi 1er janvier 2007 au mercredi 28 février 2007) et uniquement pour les personnes résidant en France (DOM-TOM compris). Prévoyez également l'affichage automatique de la date de saisie.

Au niveau du contenu du règlement, il conviendrait d'indiquer :

- la dénomination du jeu,
- les règles du jeu,
- les conditions et modalités de participation,
- les dates de l'opération,
- la description du cadeau,
- l'engagement à utiliser les coordonnées des participants conformément aux dispositions de la loi,
- les modalités de publication des résultats,
- les modalités d'utilisation du nom du gagnant.

Ce règlement pourra être imprimé, il faut donc faire mention de notre société.

Il conviendra de stipuler que seules les recettes mettant en œuvre nos moutardes sont recevables. Il me paraît souhaitable également que le gagnant accepte à titre gracieux l'utilisation de son nom et de sa recette par notre société uniquement, sans réserve et sans que cela lui confère un droit ou un avantage quelconque autre que l'attribution du gain.

Je vous laisse libre de me soumettre votre proposition de cadeau pour le gagnant, ne soyons pas ingrat (nous essaierons d'obtenir la couverture de la remise du prix par la presse régionale).

Pour sélectionner le gagnant, nous réunirons le jury de dégustation le 21 mars 2007. Je prévois de diffuser une photo de l'événement sur notre site.

Nous prévenirons par courrier électronique le gagnant qui nous enverra ses coordonnées en retour. Nous l'inviterons une journée, tous frais payés, à une cérémonie de remise du prix, ainsi qu'à une visite de l'entreprise.

Annexe 4 : Documentation sur le volontariat international en entreprise (V.I.E.)

Le Volontariat International en Entreprise (V.I.E.) permet aux entreprises françaises de confier à un jeune, homme ou femme, jusqu'à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois.

Les missions confiées aux volontaires, commerciales ou techniques, sont décidées par l'entreprise :

études de marchés, prospection, renforcement d'équipes locales, accompagnement d'un contrat, d'un chantier, participation à la création d'une structure locale, animation d'un réseau de distribution, support technique d'un agent...

Elles s'adressent à des candidats motivés et formés au plan professionnel :

ingénieurs, informaticiens, commerciaux, techniciens, personnel administratif, contrôleurs de gestion, cuisiniers...

Avec le V.I.E., optimisez votre budget Ressources Humaines à l'International

La formule V.I.E. est une bonne alternative à l'expatriation. En moyenne, le coût annuel d'un V.I.E. en Europe s'élève à 20 000 € HT pour l'entreprise (indemnités et couverture sociale).

Dimensionnez la ressource à vos besoins

Grâce à la souplesse de la formule V.I.E., vous adaptez votre équipe terrain à vos projets, dans le monde entier.

Par sa durée modulable, de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite, vous confiez au volontaire une mission en fonction de vos enjeux.

Si vous le souhaitez, votre V.I.E. peut rayonner sur plusieurs marchés depuis son pays d'affectation.

Avec le V.I.E., simplifiez la gestion de vos équipes à l'étranger.

La gestion administrative et juridique du V.I.E. est déléguée à UBIFRANCE. Ainsi déchargé des tâches de gestion de personnel, vous pouvez mobiliser votre attention sur votre objectif principal : la mission opérationnelle du volontaire.

UBIFRANCE gère pour vous les aspects contractuels, la rémunération et la protection sociale.

Pour les formalités de visa et de permis de travail, UBIFRANCE vous conseille sur les démarches à entreprendre, en fonction des spécificités des pays.

Un cadre simplifié pour l'entreprise et protecteur pour le volontaire

La formule V.I.E. exonère votre entreprise de tout lien contractuel direct (le contrat est passé entre UBIFRANCE et le jeune volontaire). Bénéficiant d'un statut public, le volontaire est placé sous la tutelle de l'Ambassade de France dans son pays d'affectation et dispose d'une protection sociale très complète.

Un agrément valable 5 ans qui ouvre les portes de la formule V.I.E.

Pour faire partir des V.I.E., il vous suffit d'un agrément. Valable 5 ans, celui-ci vous permet de bénéficier de tous les volontaires utiles à votre développement, dès lors que votre stratégie et votre budget sont compatibles avec ce type de projet.

Une relation de proximité - nouveau !

Désormais, le volontaire peut passer jusqu'à 165 jours en France par année de mission. Vous pouvez ainsi le former à vos produits et à la culture de votre entreprise avant de l'envoyer à l'étranger. C'est également l'opportunité de réaliser de fréquentes missions de « reporting » et de maintenir un lien étroit entre la maison mère et votre structure à l'étranger.

Grâce au V.I.E., à l'International :

- > Vous êtes présent sur le terrain
- > Vous animez et surveillez vos projets locaux de façon active
- > Vous dimensionnez vos équipes à vos enjeux
- > Vous optimisez votre budget Ressources Humaines
- > Vous testez sur le terrain un futur collaborateur potentiel dans différents pays (l'Italie, la Belgique, le Japon, le Mexique, l'Espagne, et la République Tchèque).

Expatriez des compétences pour un investissement limité

D'un coût attractif, la formule V.I.E est une bonne alternative à l'expatriation. Le statut public du V.I.E exonère votre entreprise de toutes charges sociales en France.

Vous prenez en charge :

- > L'indemnité mensuelle du volontaire, variable selon les pays, de 1 100 € à 3 000 € par mois
- > Les frais mensuels de gestion et de protection sociale, de 110 € à 360 €, en fonction de votre chiffre d'affaires
- > Les frais de voyage international et de transport de bagages aller-retour

A ce budget, doivent bien sûr se rajouter les dépenses opérationnelles qui sont liées à la nature de la mission que vous confiez au V.I.E : frais de fonctionnement du bureau, frais de déplacement.

Le budget V.I.E est intégrable dans une assurance prospection COFACE. Dans certains cas, le V.I.E bénéficie d'aides subventionnelles régionales, pouvant aller jusqu'à la prise en charge de 50 % du coût d'un V.I.E.

Le recours à un V.I.E ouvre droit au **crédit d'impôt export**, mesure destinée aux PME qui engagent des dépenses de prospection commerciale afin d'exporter en dehors de l'Espace Economique Européen. Elle leur permet de bénéficier d'un crédit d'impôt plafonné à 40 000 €, égal à 50% des dépenses engagées à compter du 1er janvier 2005.

Comment faire une demande de V.I.E ?

Adressez à UBIFRANCE votre demande d'agrément. Joignez votre demande d'affectation de volontaire si vous avez d'eux et déjà un projet précis.

Après examen, UBIFRANCE vous adresse une convention précisant les conditions de réalisation de la mission du V.I.E et son coût prévisionnel.

L'agrément valable 5 ans ouvre les portes de la formule V.I.E

Donné par UBIFRANCE en accord avec la Direction des Relations Economiques Extérieures, l'agrément valide la capacité de votre entreprise à utiliser la formule (entreprise française, fiabilité financière...).

Pour toutes les entreprises agréées, UBIFRANCE a mis en place un extranet Espace Clients V.I.E leur facilitant la gestion de leur dossier V.I.E.

Pour que l'accès à la formule V.I.E soit le plus simple possible, UBIFRANCE met en place des solutions d'accompagnement adaptées aux problématiques des PME :

Vous recherchez un profil particulier ?

Nous pouvons vous accompagner dans votre recherche de candidats et sélectionner avec vous les profils adaptés à vos attentes...

Vous ne pensez pas pouvoir occuper un V.I.E à temps plein ?

En choisissant la formule du **temps partagé**, vous pourrez bénéficier d'un V.I.E tout en partageant ses services et son coût avec d'autres entreprises, de votre filière professionnelle ou de votre Région.

Pour mettre en place la solution de temps partagé, il suffit que :

- > les entreprises aient un projet de développement sur un pays commun,
- > qu'elles soient non concurrentes
- > qu'elles soient regroupées autour d'un organisme fédérateur (ARD, fédération professionnelle) ou qu'elles désignent l'une d'elles comme chef de file vis-à-vis d'UBIFRANCE.

Extrait de pages du site Internet d'UBIFRANCE (L'Agence Française pour le développement international des entreprises)
<http://www.ubifrance.fr>

Annexe 5 : projet de mission de prospection au Japon

MISSION

Lieu de la mission : JAPON

Durée de la mission : 6 mois

Date de début de mission : 2 avril 2007

Structure d'accueil du VIE : placement dans la filiale japonaise d'un groupe qui acceptera d'assurer le tutorat du VIE

Ou

Placement dans les locaux d'une entreprise partenaire qui prendra le commercial en temps partagé avec notre société

Nature de la mission : ouvrir un nouveau marché et rendre la marque présente au Japon

- Établir des contacts par tous moyens avec des partenaires commerciaux japonais : des importateurs, des filiales d'hypermarchés européens, des revendeurs directs (boutiques d'épicerie fines) et des restaurateurs.
- Prendre des rendez-vous et rencontrer les prospects,
- Présenter les gammes de produits et les valoriser,
- Analyser les éventuelles demandes d'adaptation des produits : (goûts des consommateurs), des conditionnements (normes, aspects pratiques...), voire les demandes d'innovation,
- Informer l'entreprise des données collectées et rendre compte des résultats obtenus,
- Communiquer les propositions faites par l'entreprise,
- Négocier des contrats,

PROFIL DU COMMERCIAL

Issu(e) d'une école supérieure de commerce international ou équivalent

Anglais parfait, pratique commerciale du japonais

Compétences professionnelles : pratiques commerciales internationales, techniques d'import-export, formalités administratives associées, pratique des logiciels de communication et de gestion commerciale.

Atouts - compétences :

Impératif : être familiarisé ou mieux, connaître les pratiques culturelles et commerciales japonaises.

Mission d'ouverture d'un nouveau marché qui exige une bonne résistance physique et nerveuse ainsi que de la ténacité.

Savoir se motiver pour porter l'image de la société.

Important : savoir profiter des opportunités de rencontres, de collaboration avec l'entreprise d'accueil pour des démarches de prospection, donc être à l'écoute des informations, des conseils donnés et être très disponible.

Savoir organiser son temps entre les entreprises dans lesquelles il partage son temps de mission.

Le plus : un intérêt pour les produits gastronomiques haut de gamme et traditionnels.

ÉLÉMENTS FINANCIERS

Données pour 6 mois	Frais HT	
Frais d'adhésion (en fonction du chiffre d'affaires)	< 1 500 K€	150 €
	de 1 500 à 10 000 K€	230 €
	de 10 000 à 30 000 K€	300 €
	de 30 000 à 60 000 K€	915 €
	de 60 000 à 100 000 K€	1 905 €
> 100 000 K€	2 440 €	
Frais de gestion et de protection sociale (calculés par tranches cumulatives de chiffres d'affaires)	< 1 000K€	0,06 %
	1 000 => 3 000 K€ :	0,033 %
	3 000 => 6 000 K€ :	0,028 %
	6 000 => 22 000 K€ :	0,012 %
	> 22 000 K€ :	0,005 %
Titre de transport assuré par UBIFRANCE	2 791,00 €	
Forfait bagages assuré par UBIFRANCE	2 866,00 €	
Indemnités forfaitaires versées au VIE	15 085,08 €	
Remise logement (1)	- 2 165,99 €	
Frais de transport et bagage si prise en charge par l'entreprise	6.200,00 €	

(1) Si le VIE est logé aux frais de l'entreprise

Sources : www.ubifrance.com

Annexe 6 : caractéristiques du projet d'investissement

Critères	BRUNOT X023	DONGGUTH E80
Fournisseurs	S.A. TERIEL (France)	DONGGUTH GmbH (Allemagne)
Coût d'achat	450 000 €	535 000 €
Caractéristiques techniques :		
- Capacité de production	0,347 tonne/heure	0,434 tonne/heure
- Dimensions (en m) : h/V/L	4,5 / 3 / 7	5 / 2,75 / 7,65
- Équipement électrique	230 ou 400 V triphasé, 50 Hz, tension de commande 24 Volt	230 ou 400 V triphasé, 60 Hz, tension de commande 24 Volt
- Cuves :	Aluminium,	Acier anodisé
- Verseurs	5 et +	Selon besoins
- Contrôles	Intégrés à la cuve	Scanner
- Sécurité	Infra-rouge	Infra-rouge

Données rassemblées auprès des différents services de l'entreprise par le responsable administratif et financier :

	BRUNOT X023	DONGGUTH E80
Coût d'achat	450 000 €	535 000 €
Date de mise en service	01/01/2007	01/01/2007
Durée d'utilisation	5 ans	5 ans
Mode d'amortissement	linéaire	linéaire
Valeur résiduelle	nulle	nulle
Production annuelle supplémentaire prévisionnelle*	100 tonnes	100 tonnes
Prix de vente moyen par tonne*	4 900 €	4 900 €
Charges décaissées par tonne *	3 620 €	3 400 €

* Ces données sont estimées pour chacune des 5 années d'utilisation.

Le taux de l'impôt sur les bénéfices est de 33,1/3 %.

Le taux d'actualisation retenu est de 5,25 % l'an.

L'actualisation des flux nets de trésorerie pourra se faire en utilisant la formule suivante :

$$V_0 = a \cdot \left[\frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \right]$$

Indice de profitabilité = VAN / Investissement

Caractéristiques du coffret « plaisir et tradition » :

- Trois moutardes aux goûts distincts en coffret bois,
- Pots de céramique fine décorés main à la peinture émaillée ; ainsi chaque lot est unique.

Ces moutardes sont fabriquées de façon traditionnelle. Les graines sélectionnées pour leur qualité sont broyées comme autrefois à la meule de pierre (en silex). La meule de pierre évite l'échauffement des graines et préserve leurs saveurs.

1. La moutarde aux fines herbes :

Les graines de moutarde sont directement mélangées au verjus*, aux épices et aux fines herbes (cerfeuil et ciboulette) selon une recette qui nous est spécifique. Le mélange est broyé grossièrement sans tamisage afin de préserver l'intégralité des graines. La teneur en extrait sec provenant des graines doit être au minimum de 18 % du poids total. Les épices qui lui sont associées font de la moutarde aux fines herbes un produit particulièrement gastronomique.

2. La moutarde à l'estragon et au sel de Guérande :

La pâte est obtenue par le mélange d'un tiers de graines noires (*Brassica Nigra*) et de deux tiers de verjus auquel on ajoute du sel de Guérande et de l'estragon. Ce mélange est ensuite broyé puis tamisé offrant ainsi une saveur subtile.

3. La moutarde provençale :

La pâte est obtenue par un mélange de graines de moutarde, de poivrons, d'ail et de tomates. Le piquant des graines ne doit pas masquer les notes aromatiques des ingrédients utilisés. Les éléments sont intimement mélangés pour offrir une saveur incomparable et délicieusement parfumée.

Le coffret proposé joue sur la mise en valeur de goûts subtils par l'association de produits originaux et d'exception de par leur provenance ou leur qualité. On a, à la fois, des ingrédients de haute qualité et des pots en céramique (réputée pour sa résistance et sa neutralité organoleptique), de fabrication artisanale, et qui peuvent décorer chaque maison.

Le goulot rétréci du pot favorise la longue conservation de la moutarde et évite ainsi la mise en réfrigérateur qui altère les saveurs. Le coffret étagère en bois de chêne est percé afin de permettre une fixation murale.

Ce produit est dédié au circuit des épicerie fines. Il est fourni avec un livret de recettes traditionnelles qui valorisent l'utilisation de la moutarde dans la cuisine.

**À l'origine, le terme de « verjus » désignait le suc extrait de raisins avant leur maturité. De nos jours, ce liquide peut être aussi du vin blanc, du vin rouge, du moût de raisins, du vinaigre ou encore le mélange de ceux-ci.*

Annexe 8 : facture d'achat de l'étiqueteuse

AMBERGREN

Chemin des Flambrés
A - 5032 WOLGHEM
Belgique
Téléphone: 00 32 258 658 03 Télécopie: 00 32 256 658 03

Facture n°: G 0987

Adresse à
S. A. MOUTARDIERE DU VERJUS
43, chemin des Moulins
21340 VERJUS
France

Date: 25 novembre 2006
Ref. Commande: B 0987
Responsable: J. Verhoof

Référence	Quantité	Description	Code T.V.A.	P.U.	Montant
Z 2456	1	Etiquetteuse E26/155 Montée et installée Poids 380 Kg Hauteur transporteur 2,50 m Longueur transporteur 4,20 m Largeur transporteur 3,09 m EXPORT		15 000,00 €	15 000,00 €

Paiement

10 à réception de facture par chèque

10 à 30 jours fin de mois par virement Swift

Total HT	15 000,00 €
Frais de livraison	30,00 €
TVA Exonéré	
Total T.T.C.	15 030,00 €
dont T.V.A.	- €

Les frais de virement Swift sont à la charge du débiteur.

Ambergren - TVA intracommunautaire: BE 533 345 179 - www.ambergren.be

Annexe 9 : Préparation de l'argumentaire sur le coffret « plaisir et tradition »

(à rendre avec la copie)

Proposer au moins 2 arguments par catégorie.

Thèmes	Arguments
Sécurité	
Orgueil	
Nouveauté	
Confort	
Argent	
Sympathie	

Annexe 10 : extrait du plan comptable de l'entreprise

213000	Constructions
215400	Matériel et outillage industriel
218200	Matériel de transport
218300	Matériel de bureau et matériel informatique
238000	Acomptes versés sur commandes d'immobilisations
401000	Fournisseurs
404000	Fournisseurs d'immobilisations
411000	Clients
445510	TVA à décaisser
445200	TVA due intra communautaire
445620	TVA déductible sur immobilisations
445661	TVA déductible sur ABS 5,5 %
445662	TVA déductible sur ABS 19,6 %
445670	Crédit de TVA à reporter
445711	TVA collectée 5,5 %
445712	TVA collectée 19,6 %

Annexe 11 : tableau des flux nets de trésorerie

(à rendre avec la copie)

Éléments	BRUNOT X823	DONGGUTH E80
Chiffre d'affaires		
Charges décaissées		
Dotations aux amortissements		
Résultat		
Impôt sur les bénéfices		
Résultat après impôt		
Dotations aux amortissements		
Flux net de trésorerie annuel		

Annexe 12 : tableau d'amortissement de l'étiqueteuse

(à rendre avec la copie)

Immobilisation :

Coût d'acquisition :

Mode d'amortissement : Linéaire

Durée d'utilisation :

4 ans

Taux d'amortissement :

Date d'acquisition :

25/11/96

Date de mise en service : 01/12/96

Valeur résiduelle : 3 000 €

Année	Base	Taux	Annuité	VNC	Amortissements cumulés