

# BTS COMPTABILITÉ ET GESTION DES ORGANISATIONS

## ANALYSES DE GESTION ET ORGANISATION DU SYSTÈME D'INFORMATION

SESSION 2006

---

Durée : 4 heures

Coefficient : 4

---

Matériel autorisé :

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

Documents autorisés :

Aucun document autorisé.

Documents à rendre avec la copie :

Annexe A ..... page 18/18

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il soit complet.

Le sujet comporte 18 pages, numérotées de 1/18 à 18/18.

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR  
COMPTABILITÉ ET GESTION DES ORGANISATIONS**

**ÉPREUVE E5 :  
ANALYSES DE GESTION ET ORGANISATION DU SYSTÈME D'INFORMATION**

Durée : 4 heures

coefficient : 4

Documents autorisés : aucun.

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

**Document remis au candidat :**

Le sujet comporte 18 pages numérotées de 1/18 à 18/18.

Il vous est demandé de vérifier que le sujet est complet dès sa mise à votre disposition.

---

*Le sujet se présente sous la forme de 2 dossiers indépendants*

Page de garde.....	page 1
Présentation de l'entreprise .....	page 2
<b>DOSSIER 1</b> : Analyse du système d'information (40 points) .....	pages 2 à 5
<b>DOSSIER 2</b> : Analyses de gestion (40 points) .....	pages 5 à 7

---

*Le sujet comporte les annexes suivantes*

Annexe 1 : Prise en compte des appels d'offres .....	page 8
Annexe 2 : Schéma organisationnel partiel du traitement des appels d'offres .....	page 9
Annexe 3 : Exemple de contenu des tables de l'application personnelle .....	page 10
Annexe 4 : Schéma partiel des données du module GPIX-COM .....	page 11
Annexe 5 : Mémento SQL .....	page 12
Annexe 6 : Définition des autorisations d'accès .....	page 13
Annexe 7 : Informations comptables et financières de 2004 et 2005 .....	page 14
Annexe 8 : Données d'activité de la division Emballages pour le mois de mars 2006 .....	pages 15 à 16
Annexe 9 : Données relatives au nouveau modèle CASI-25 .....	page 17

**ANNEXE À RENDRE AVEC LA COPIE**

**Annexe A : Vue de l'agent technico-commercial .....** (à rendre) ..... **page 18**

L'annexe à rendre est fournie en un seul exemplaire, il ne sera pas distribué d'exemplaires supplémentaires.

**AVERTISSEMENT**

Chaque dossier sera traité sur des **copies séparées**, les annexes à rendre jointes au dossier concerné. Si le texte du sujet, de ses questions ou de ses annexes, vous conduit à formuler des hypothèses, il vous est demandé de les formuler **explicitement** sur votre copie.

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

**Toute information calculée devra être justifiée**

## **PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE**

L'entreprise ONDULEX, créée en 1973 dans l'est de la France, fabrique et commercialise des emballages en carton. ONDULEX fabrique la quasi-totalité des produits qu'elle distribue.

L'entreprise emploie environ 200 salariés et elle a réalisé un chiffre d'affaires de 13,5 millions d'euros en 2005.

Sa clientèle est composée de gros clients : industries automobiles, industries agro-alimentaires et négociants en vin. Les clients demandent généralement à plusieurs fournisseurs des offres de prix pour des produits répondant à leurs besoins, puis ils choisissent le fournisseur qui leur présente la meilleure offre.

La société a poursuivi une stratégie d'intégration verticale. Elle est maintenant composée de trois divisions :

- division Papier : fabrication de bobines de papier ;
- division Cartonnages : production de plaques de carton plat à partir des bobines de papier ;
- division Emballages : fabrication d'emballages à partir des plaques de carton. Cette production constitue son activité principale.

Les emballages fabriqués par ONDULEX sont classés en deux catégories : les produits standards du catalogue et les produits spécifiques qui sont conçus selon les besoins des clients et nécessitent l'intervention du bureau d'études.

Aujourd'hui, l'entreprise est confrontée à une forte concurrence européenne qui l'oblige à diminuer ses prix et elle s'engage dans une politique de réduction des coûts afin de maintenir sa marge.

Assistant(e) du contrôleur de gestion, Mr GILLARD, vous êtes chargé(e) de réaliser différents travaux liés à l'analyse du système d'information et à l'analyse de problèmes de gestion.

## **DOSSIER 1 : ANALYSE DU SYSTÈME D'INFORMATION**

Pour améliorer l'organisation de sa gestion, l'entreprise va mettre en place le progiciel de gestion intégré (PGI) nommé GPIX en remplacement de la solution actuelle développée en interne. Elle souhaite utiliser le module commercial GPIX-COM de ce logiciel pour gérer les appels d'offres en provenance de la clientèle.

Le responsable informatique, Monsieur Lestruc, pilote techniquement ce projet. Vous êtes désigné(e) comme correspondant utilisateur, chargé particulièrement de l'implantation du module commercial et de l'accompagnement de la phase de transition, ce qui exige de votre part une bonne connaissance de l'existant.

Votre travail consiste à:

- approfondir votre connaissance de l'existant;
- vérifier l'adaptation du module GPIX-COM aux besoins d'ONDULEX.

## **I - OBSERVATION DE L'EXISTANT.**

Vous étudiez la procédure actuelle de gestion des appels d'offres en provenance des clients pour pouvoir ensuite la comparer aux possibilités offertes par le module commercial GPIX-COM.

### **A - Analyse du traitement des appels d'offres.**

Monsieur Lestruc vous propose de valider le travail d'analyse du traitement des appels d'offres que vient de terminer son équipe. Vous devrez interpréter le schéma organisationnel des traitements de l'**annexe 2**, complété par les explications de l'**annexe 1**.

#### **Travail à faire :**

1. Donnez une réponse argumentée aux questions suivantes :
  - 1.1 – Un devis est-il établi pour chaque appel d'offres ?
  - 1.2 – Quel(s) poste(s) de travail intervienne(nt) avant l'envoi d'une lettre au client en cas de rejet d'un appel d'offres ?
  - 1.3 – Dans quelles conditions un devis peut-il être prêt le jour même de la réception de l'appel d'offres ?

### **B – Étude de l'application existante.**

Une partie des données destinées au traitement des appels d'offres est actuellement gérée à l'aide d'une application personnelle, réalisée par la secrétaire du service d'administration des ventes. Les commerciaux fournissent les informations nécessaires à la secrétaire qui, en retour, exploite ces données pour répondre à leurs questions.

Vous étudiez cette application, dont la base de données est constituée des tables présentées en **annexe 3**.

Monsieur Lestruc, le responsable informatique, vous a indiqué que cette base de données présente des défauts de conception et conduit à des répétitions inutiles d'informations.

#### **Travail à faire :**

1. À partir de l'exemple de contenu des tables fourni en **annexe 3**, complété par les explications de l'**annexe 1**, vous précisez votre connaissance de la gestion des appels d'offres et préparez votre critique de la base de données du secrétariat en répondant aux questions suivantes (vos réponses seront justifiées) :
  - 1.1 - Un appel d'offres peut-il concerner plusieurs produits ?
  - 1.2 - Un même client peut-il être à l'origine de plusieurs appels d'offres ?
  - 1.3 - Un contact est-il lié à un client ou à un appel d'offres ?
  - 1.4 - Une même famille peut-elle concerner plusieurs produits ?
2. À partir de l'**annexe 3**, complétée par les explications de l'**annexe 1**, vous indiquez quelles tables il faudrait ajouter à la base de données du secrétariat pour remédier aux problèmes suivants:
  - 2.1 – Répétition d'une même valeur de LibelléFamille dans la table PRODUIT.
  - 2.2 – Répétition des mêmes valeurs de DateAO, Contact et CodeClient dans la table DETAIL APPELS D'OFFRES.
3. Vous établissez le schéma des données (entités – associations) qui permettrait de réaliser cette application personnelle en évitant les problèmes évoqués par Monsieur Lestruc.

## **II - ÉTUDE DU MODULE COMMERCIAL DU FUTUR PGI.**

### **A – Vérification de l'adéquation du module à la gestion des appels d'offres.**

Vous êtes chargé(e) d'étudier le module GPIX-COM pour vérifier qu'il répond aux besoins de l'entreprise pour la gestion des appels d'offres.

Un extrait du schéma des données de ce module vous a été fourni par Monsieur Lestruc et figure en **annexe 4**.

#### **Travail à faire :**

Les termes utilisés dans GPIX pour désigner les objets et les données de la gestion des appels d'offres diffèrent parfois de ceux qui sont utilisés dans l'entreprise.

En prenant comme base de l'existant les descriptions des **annexes 1, 2 et 3**, vous vérifiez que les données utilisées actuellement pourront bien être prises en compte par GPIX-COM.

1. Indiquez les termes qui correspondent, dans la base de données de GPIX-COM décrite en **annexe 4**, aux notions de « produit », « famille de produit », « appel d'offres », « contact », et « devis » en vigueur dans l'entreprise ONDULEX.

Certaines contraintes et certains traitements doivent être pris en compte par le progiciel et l'un des objectifs de la mise en place du PGI est de pouvoir comparer les prévisions liées aux offres et les réalisations résultant des commandes.

2. Vérifiez, à partir de l'**annexe 4** et en justifiant votre réponse, que la structure des données du module GPIX-COM permet de déterminer le chiffre d'affaires attendu d'une offre et le chiffre d'affaires généré par la commande associée.

Vous allez tester certaines possibilités du module GPIX-COM à l'aide de requêtes. Vous disposez pour ceci du schéma relationnel partiel de l'**annexe 4** et du memento SQL de l'**annexe 5**.

3. Rédigez les requêtes qui donnent les résultats suivants :

- 3.1 – La liste des articles standard du catalogue (NomArticle, PrixCatalogue) appartenant à la catégorie dont le libellé est « Plateaux »;
- 3.2 – Le coût moyen des articles par catégorie (en listant notamment les codes et libellés de chaque catégorie).

## **B – Étude des autorisations d'accès.**

Vous devez présenter la façon dont les autorisations d'accès aux données de la base seront gérées par le module GPIX-COM lors d'une réunion regroupant les personnels du service « administration des ventes ».

Monsieur Lestruc vous a fourni une répartition possible des autorisations d'accès aux données de la base décrite en **annexe 4**. Un extrait de ces autorisations vous est fourni en **annexe 6**.

### **Travail à faire.**

1. Pour schématiser plus clairement les autorisations présentées en **annexe 6**, vous établirez la vue organisationnelle d'un agent technico-commercial en complétant l'**annexe A (à rendre avec la copie)**. Les autorisations y seront indiquées par les symboles de création (C), interrogation (I), modification (M) et suppression (S).

2. Pour être certain(e) de présenter clairement les notions mises en œuvre dans la gestion des autorisations d'accès, vous résumerez en quelques lignes les avantages de la notion de groupe d'utilisateurs.

## **DOSSIER 2 : ANALYSES DE GESTION**

Pour faire face à la concurrence, qui se fait de plus en plus vive, les dirigeants d'ONDULEX souhaitent adapter leurs outils de gestion afin d'assurer la pertinence de leurs décisions.

Dans cette optique, le contrôleur de gestion, Monsieur Gillard, vous demande de mener trois travaux :

- analyse de la situation actuelle;
- étude des coûts de produits existants;
- étude du coût d'un nouveau produit.

### **I - ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE.**

En avril 2006, les dirigeants s'interrogent sur l'évolution des performances de l'entreprise au regard de deux objectifs fondamentaux : croissance et rentabilité.

#### **Travail à faire :**

À partir des données de l'**annexe 7 (aucun calcul supplémentaire n'est demandé)**, vous êtes chargé(e) de rédiger une note, d'une quinzaine de lignes, destinée aux dirigeants

Cette note, dans laquelle vous **vous identifierez en tant qu'« assistant du contrôleur de gestion » afin de préserver l'anonymat de votre copie**, doit fournir les éléments suivants :

1. Un constat argumenté de la situation à fin 2005 :
  - l'activité de l'entreprise est-elle en croissance ?
  - sa rentabilité évolue-t-elle favorablement ?
2. Une explication des causes de ces évolutions à partir de l'étude des ventes du produit CASI-50 pour le quatrième trimestre des exercices 2004 et 2005. Ce produit est en effet considéré comme un « produit type » représentatif des tendances générales d'évolution de l'ensemble des produits de l'entreprise.
3. Une conclusion sur les conditions de réussite de l'entreprise pour les années à venir.

## **II – ÉTUDE DES COÛTS DES PRODUITS EXISTANTS.**

Pour faire face à la concurrence, la direction impose à chaque division des objectifs de réduction de coûts.

Jusqu'à présent, les coûts de revient sont calculés en coûts complets par la méthode classique des centres d'analyse.

Le contrôleur de gestion de la société souhaite avoir une meilleure connaissance de la structure des coûts de revient afin de mieux les maîtriser. Pour cela, il envisage la mise en place d'une comptabilité à base d'activités.

Monsieur Gillard vous confie l'étude de la mise en place de la méthode à base d'activités dans la division Emballages. Cette division propose à la clientèle cinq modèles différents de caisses : les modèles CASI-50 et CASI-80 destinés aux industries automobiles, les modèles CASI-100, CASI-130 destinés aux industries alimentaires et le modèle CASI-180 pour les négociants en vin.

### **Travail à faire :**

À partir de l'**annexe 8**,

1. Présentez dans un tableau le calcul du coût de chaque inducteur d'activité.
2. Calculez le coût de revient et le résultat, unitaires et globaux, du modèle CASI-130. Vous présenterez vos calculs dans un tableau faisant apparaître, pour chaque élément, les quantités consommées, les coûts unitaires et les montants totaux.
3. Au regard de vos calculs et de vos résultats, quels sont les facteurs de coût les plus importants ? Quelles propositions pourriez-vous formuler pour réduire les coûts ?

**Remarque :** dans les calculs, les valeurs unitaires seront arrondies au centime d'euro le plus proche.

### **III – ÉTUDE DU COÛT D'UN NOUVEAU PRODUIT.**

Les responsables de la division Emballages de l'entreprise ONDULEX sont en cours de négociation avec un nouveau client, un grand fabricant français de jouets, pour la livraison d'un modèle de caisse spécifique qui sera désigné par le code CASI-25.

Cette commande supplémentaire devrait être fabriquée et livrée au cours du deuxième semestre 2006, pour les fêtes de fin d'année.

L'entreprise définit un coût cible, qu'elle compare au coût estimé, pour guider ses décisions. Le coût cible est égal au prix de vente prévu diminué de la marge recherchée :

$$\text{Coût cible} = \text{Prix de vente prévu} - \text{marge recherchée.}$$

Vous êtes chargé(e) de fournir aux dirigeants de la division les informations nécessaires sur les coûts de ce nouveau modèle de caisse.

#### **Travail à faire :**

À partir de l'**annexe 9**,

1. Calculez le coût unitaire estimé de ce nouveau modèle de caisse dénommé CASI-25. Vous présenterez vos calculs dans un tableau faisant apparaître, pour chaque élément, les quantités consommées, les coûts unitaires et les montants totaux.
2. Calculez le coût cible unitaire de ce modèle.
3. Concluez, en quelques lignes,
  - en comparant les résultats obtenus aux deux questions précédentes ;
  - en analysant les composantes du coût estimé.

## ANNEXE 1 : Prise en compte des appels d'offres

Le service Administration des Ventes emploie une vingtaine de personnes. Les agents technico-commerciaux et les assistants commerciaux sont les interlocuteurs privilégiés des clients. Ils informent les clients, définissent leurs besoins, gèrent les appels d'offres - terme employé chez ONDULEX pour désigner la phase précédant la commande - émanant des clients et établissent les devis.

### Prise en compte des appels d'offres

Les appels d'offres provenant des clients sont reçus par un agent technico-commercial. À chaque appel d'offres est associé un contact chez le client.

L'agent examine l'appel d'offres et détermine si celui-ci peut être satisfait par des produits du catalogue ou s'il nécessite la réalisation d'un ou plusieurs produits spécifiques.

Dans le cas d'un appel d'offres à produits spécifiques, l'agent établit un document « définition besoin client » qui est transmis au bureau d'études et laisse l'appel d'offres en attente d'un avis de faisabilité.

Dans tous les cas, le bureau d'études transmet un avis de faisabilité, indiquant le résultat de l'étude de faisabilité, au service administration des ventes.

Si le produit est réalisable, le bureau d'études engage de suite une étude technique dont l'objectif est de définir la fiche de fabrication du produit (composition carton, cotes intérieures, graphisme) et son coût. Ces données seront ensuite saisies dans la base informatique.

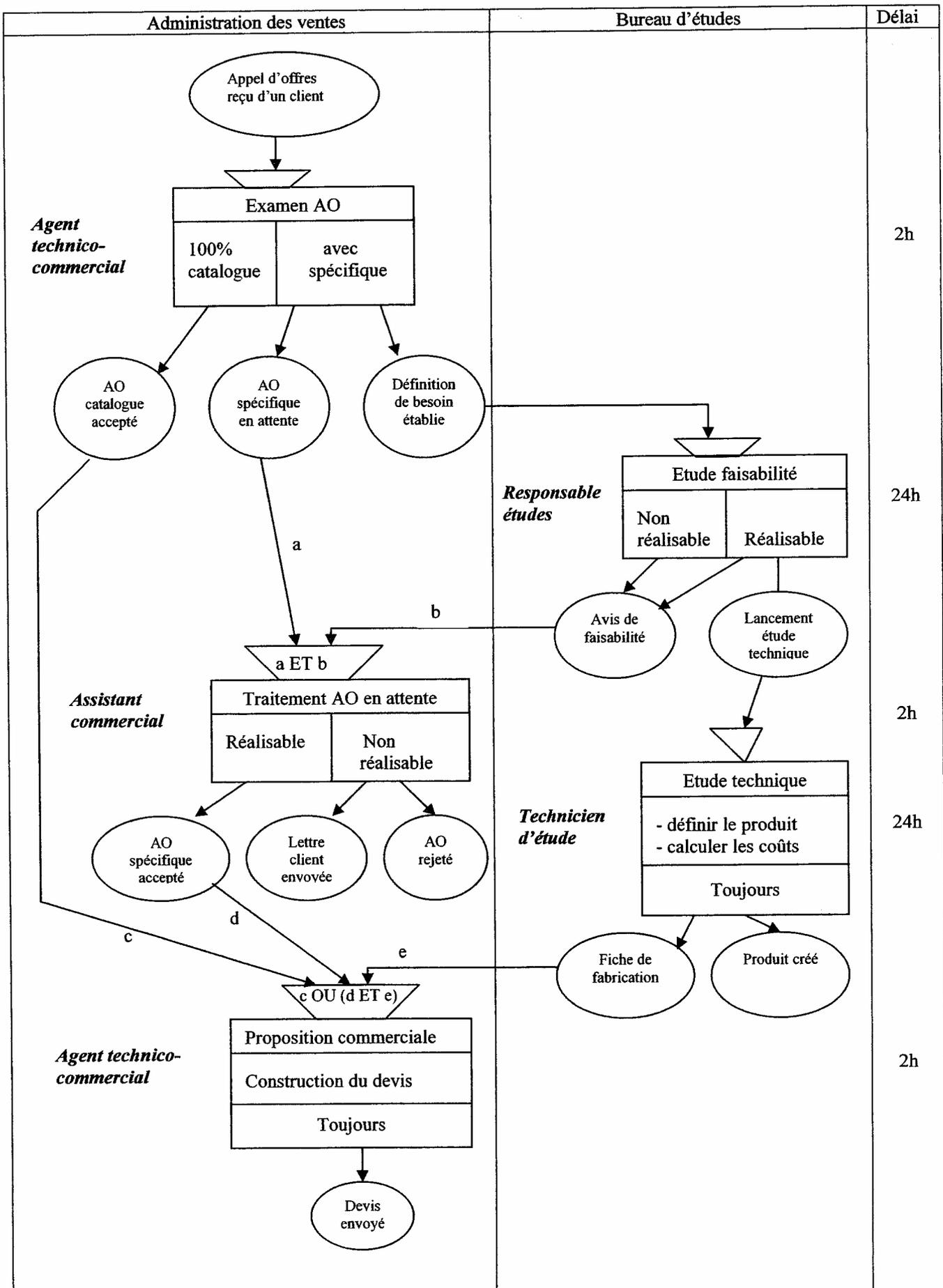
### Élaboration de la proposition commerciale

Lorsque l'appel d'offres peut être satisfait en totalité, l'agent technico-commercial établit un devis destiné au client. Dans le cas contraire, un courrier est envoyé au client pour l'informer du rejet de son appel d'offres en lui indiquant la liste des produits non réalisables. Le client peut, s'il le souhaite, rédiger un nouvel appel d'offres pour les produits disponibles.

### Prise de commande

L'acceptation du devis par le client (après d'éventuels ajustements de prix, de quantités et de délais) conduit à la commande qui sera saisie ultérieurement dans la base de données.

## ANNEXE 2: Schéma organisationnel partiel du traitement des appels d'offres



**ANNEXE 3 : Exemple de contenu des tables de l'application personnelle****Table CLIENT (clé primaire : CodeClient)**

CodeClient	NomClient	RueClient	CPClient	VilleClient
Amo05	Amora	Av. de l'Eau	21355	Jolibert
Peu010	Peugeot	Quai Grobert	67876	Artus
Bou003	Vins Bouchard	Rue Haute	21000	Dijon
...	...	...	...	...

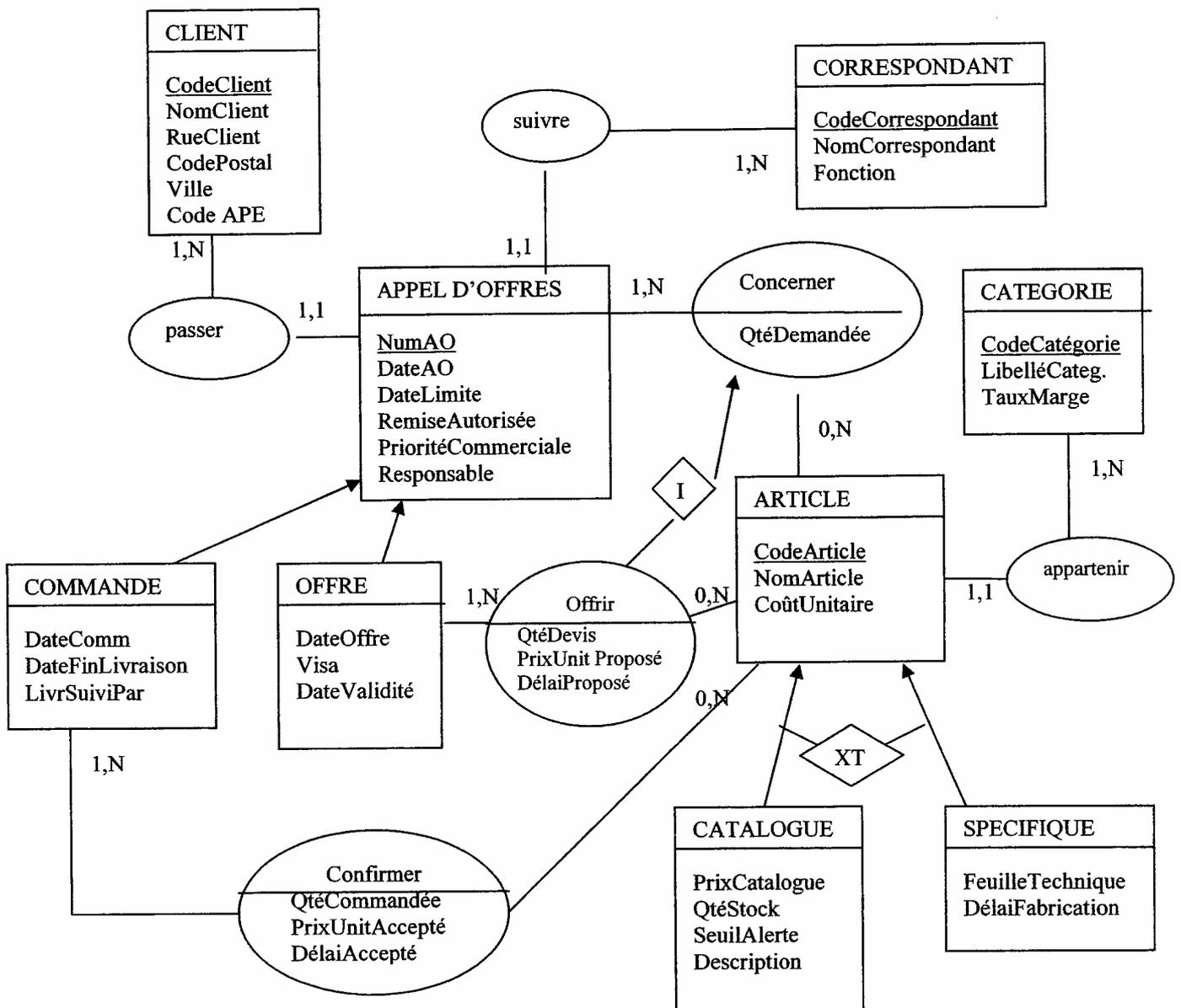
**Table PRODUIT (clé primaire : CodeProduit)**

CodeProduit	DésignationProduit	PrixBase	CodeFamille	LibelléFamille
Pl55	Plateau fruits 55	0,70	Plt	Plateaux
Cg80	Cagette	0,50	Plt	Plateaux
Prlv	Présentoir lieu vente	31,30	Vt	Produits de vente
Cs30	Caisse a rabats de 30	2,50	Cs	Caisses
Cr55	Caisse renforcée de 55	0,90	Cs	Caisses
...	...	...	...	...

**Table DÉTAIL APPELS D'OFFRES (AO) (clé primaire : NumAO, CodeProduit)**

NumAO	CodeProduit	DateAO	Contact	QtéProduit	PrixTotalProposé	CodeClient
332	Cr55	22/10/05	Dumond	100	80	Bou003
332	Cs30	22/10/05	Dumond	300	700	Bou003
333	Prlv	23/10/05	Anli	10	300	Peu010
335	Cr55	23/10/05	Martin	50	45	Bou003
335	Prlv	23/10/05	Martin	10	313	Bou003
335	Cs30	23/10/05	Martin	500	1000	Bou003
...	...	...	...	...	...	...

## ANNEXE 4 : Schéma partiel des données du module GPIX-COM



### Schéma relationnel partiel

CATEGORIE (CodeCatégorie, LibelléCateg., TauxMarge)

ARTICLE (CodeArticle, NomArticle, CoûtUnitaire, CodeCatégorie#)

CATALOGUE (CodeArticle, PrixCatalogue, QtéStock, SeuilAlerte, Description)

SPECIFIQUE (CodeArticle, FeuilleTechnique, DélaiFabrication)

## ANNEXE 5 : Mémento SQL

Tout élément entre crochets est facultatif.

<b>Syntaxe générale</b>	SELECT... FROM... WHERE... GROUP BY... HAVING... ORDER BY...;
<b>Projection</b>	SELECT [DISTINCT] expr1 [AS nom1], expr2 [AS nom2],... FROM table1 [alias1], table2 [alias2],...
<b>Restriction</b>	WHERE expr1 = / < / < / > / <= / >= expr2
	WHERE expr1 BETWEEN expr2 AND expr3
	WHERE expr1 [NOT] LIKE chaîne1
	WHERE expr1 [NOT] IN (expr2, expr3, ...)
	WHERE expr1 IS [NOT] NULL AND / OR prédicat
<b>Jointures naturelles</b>	SELECT expr1, expr2,... FROM table1, table2 WHERE table1.champ1 = table2.champ2
<b>Agrégats</b>	SELECT [expr1], ..., SUM (expr2) [AS nom2]
	SELECT [expr1], ..., MAX (expr2) [AS nom2]
	SELECT [expr1], ..., MIN (expr2) [AS nom2]
	SELECT [expr1], ..., AVG (expr2) [AS nom2]
	SELECT [expr1], ..., COUNT (*) [AS nom2]
<b>Regroupement</b>	GROUP BY expr1, expr2,...
	HAVING prédicat
<b>Classement</b>	ORDER BY expr1 [ASC / DESC], expr2 [ASC / DESC],...
<b>Intersection</b>	WHERE table1.champ1 IN (SELECT table1.champ1 ...);
<b>Différence</b>	WHERE table1.champ1 NOT IN (SELECT table1.champ1 ...);
<b>Union</b>	Requête 1 UNION Requête 2

### ACTIONS SUR LES TUPLES

<b>Suppression</b>	DELETE FROM TABLE 1 WHERE Prédicat ;
<b>Insertion</b>	INSERT INTO table [(champ1, champ2,...)] VALUES (val1, val2,...);
	INSERT INTO table [(champ1, champ2,...)] <i>Requête</i>
<b>Mise à jour</b>	UPDATE table SET champ1 = expr1, champ2 = expr2,... WHERE prédicat

**ANNEXE 6 : Définition des autorisations d'accès**

<b>Groupe « administration des ventes »</b>				
	<b>INSERT (CRÉATION)</b>	<b>SELECT (INTERROGATION)</b>	<b>UPDATE (MODIFICATION)</b>	<b>DELETE (SUPPRESSION)</b>
client	oui	oui	oui	oui
correspondant	oui	oui	oui	oui
Appel d'offres	oui	oui	oui	oui
catégorie	non	oui	non	non
article	non	oui	non	non
offre	oui	oui	oui	non
commande	oui	oui	oui	non
concerner	oui	oui	oui	oui
offrir	oui	oui	oui	oui
confirmer	oui	oui	oui	oui
catalogue	non	oui	non	non
spécifique	non	oui	non	non

<b>Agent technico-commercial (membre du groupe « administration des ventes »)</b>				
	<b>INSERT (CRÉATION)</b>	<b>SELECT (INTERROGATION)</b>	<b>UPDATE (MODIFICATION)</b>	<b>DELETE (SUPPRESSION)</b>
client	-	-	-	non
offre	non	-	non	non
commande	non	-	non	non
offrir	non	-	non	non
confirmer	non	-	non	non

Ce tableau ne donne que les indications modifiant les autorisations du groupe (restriction ou extension).

## ANNEXE 7 : Informations comptables et financières de 2004 et 2005

### 1. Évolution de l'activité :

Evolution de l'activité	2004	2005	Variation
Chiffre d'affaires	13 686 006	13 527 185	- 1,16%
Valeur Ajoutée	4 299 122	4 201 772	- 2,26%

### 2. Calcul de la capacité d'autofinancement de l'exercice 2005 :

Résultat 2005	1 967 653
DAP exploitation (amortissements)	575 562
DAP exploitation (dépréciations)	7 388
DAP exceptionnelle	948
RAP sur provision pour risques et charges ( 66 622-30 035)	36 587
RAP réglementées	53 133
Valeurs comptables des éléments d'actif cédés	1 157 084
Prix de cession des éléments d'actif	2 637 443
Capacité d'autofinancement de l'exercice 2005	981 472

### 3. Soldes intermédiaires de gestion :

SIG	2004	2005	Variation
Marge commerciale	- 34 065	- 167 526	
Production de l'exercice	13 319 398	13 219 320	- 0,75%
Excédent brut d'exploitation	1 878 719	1 755 015	- 6,58%
Résultat d'exploitation	1 400 718	1 237 590	- 11,65%
Résultat courant avant impôts	1 269 616	1 264 513	- 7,67%
Résultat exceptionnel	13 985	1 532 518	
Résultat net	783 198	1 967 653	+ 151,23%

### 4. Ratios :

Ratios	2004	2005	Variation
Résultat net / Chiffre d'affaires	5,72%	14,55%	+ 154,37%
EBE / Chiffre d'affaires	13,73%	12,97%	- 5,54%

### 5. Étude des ventes du produit CASI-50 pour le 4<sup>ième</sup> trimestre des exercices 2004 et 2005 :

	Quantités vendues	Prix de vente unitaires	Chiffre d'affaires
4 <sup>ième</sup> trimestre 2004	250 000	2,75 €	687 500 €
4 <sup>ième</sup> trimestre 2005	265 000	2,53 €	670 450 €

## **ANNEXE 8 : Données d'activité de la division Emballages pour le mois de mars 2006**

### **1. L'unité de fabrication comprend actuellement 4 centres d'analyse :**

- un centre Approvisionnement des matières et des fournitures diverses ;
- un centre Planification dans lequel la production des caisses est organisée ;
- un centre Fabrication ;
- un centre Distribution.

### **2. Décomposition des centres d'analyse en activités :**

Le modèle à base d'activités s'appuie sur une étude en termes d'activités des centres d'analyse existants.

Une étude a permis d'obtenir les données suivantes pour le mois de mars 2006 :

<b>Centres d'analyse</b>	<b>Activités</b>	<b>Coûts (€)</b>	<b>Inducteurs d'activité</b>
Approvisionnement	Approvisionnement matière	11 434	la référence matière
Planification	Sélection séquence	7 900	le modèle
	Ordonnancement	4 300	le lot fabriqué
Fabrication	Découpe	33 960	la minute de découpe
	Impression	21 710	la manipulation de réglage d'impression
	Contrôle	12 844	le lot fabriqué
Distribution	Palettisation	20 426	le lot fabriqué
	Transport	22 965	l'expédition
<b>Total</b>		<b>135 539</b>	

### **3. Ventes et productions de mars 2006 :**

<b>Modèles</b>	<b>CASI-50</b>	<b>CASI-80</b>	<b>CASI-100</b>	<b>CASI-130</b>	<b>CASI-180</b>
Quantités produites et vendues (en nombre de caisses)	90 000	57 000	30 000	22 000	11 000
Prix de vente unitaire HT	2,52 €	1,50 €	2,35 €	1,75 €	0,75 €

### **4. Charges directes (matières) :**

<b>Modèles</b>	<b>CASI-50</b>	<b>CASI-80</b>	<b>CASI-100</b>	<b>CASI-130</b>	<b>CASI-180</b>
Prix d'achat HT des matières et fournitures consommées par caisse fabriquée	0,85 €	1,10 €	0,75 €	0,95 €	1,05 €

## ANNEXE 8 (suite)

### 5. Inducteurs consommés :

#### Nombre de lots fabriqués

<b>Modèles</b>	<b>CASI-50</b>	<b>CASI-80</b>	<b>CASI-100</b>	<b>CASI-130</b>	<b>CASI-180</b>
Production totale (nombre de caisses)	90 000	57 000	30 000	22 000	11 000
Lots de 5 000 caisses	16	9			
Lots de 1 000 caisses	10	12	20	5	
Lots de 100 caisses			100	170	110

#### Nombre de références matière et fournitures approvisionnées

<b>Modèles</b>	<b>CASI-50</b>	<b>CASI-80</b>	<b>CASI-100</b>	<b>CASI-130</b>	<b>CASI-180</b>
Nombre de références	2	3	3	3	2

#### Temps de découpe

<b>Modèles</b>	<b>CASI-50</b>	<b>CASI-80</b>	<b>CASI-100</b>	<b>CASI-130</b>	<b>CASI-180</b>
Temps de découpe en minutes par caisse fabriquée	0,50	0,75	0,90	0,45	0,60

#### Nombre de manipulations de réglage d'impression

<b>Modèles</b>	<b>CASI-50</b>	<b>CASI-80</b>	<b>CASI-100</b>	<b>CASI-130</b>	<b>CASI-180</b>
Nombre de manipulations pour la production totale	52	63	60	25	20

#### Nombre d'expéditions

<b>Modèles</b>	<b>CASI-50</b>	<b>CASI-80</b>	<b>CASI-100</b>	<b>CASI-130</b>	<b>CASI-180</b>
Nombre d'expéditions pour la production totale	18	12	6	5	3

## **ANNEXE 9 : Données relatives au nouveau modèle CASI-25**

L'ensemble de ces données prévisionnelles permet d'établir le coût estimé du nouveau modèle.

1. Production prévue : 20 000 caisses CASI-25.

2. Coûts prévisionnels des matières :

Aux conditions habituelles, les plaques de carton plat sont fournies par la division Cartonnages à la division Emballages au prix de 0,50 € par mètre carré.

Les services techniques estiment que 2,20 mètres carrés de carton seraient nécessaires à la fabrication d'une caisse CASI-25.

Les autres fournitures (colle, étiquettes, rubans décoratifs,...) coûteraient 0,10 € par caisse.

3. Coûts prévisionnels des inducteurs au deuxième semestre 2006 :

Inducteurs	Référence matière	Modèle	Lot fabriqué	Minute de découpe	Manipulation de réglage d'impression	Expédition
Coûts unitaires prévisionnels 2 <sup>ème</sup> semestre	900,00 €	1 600,00 €	80,00 €	0,30 €	100,00 €	520,00 €

4. Nombre d'inducteurs prévus pour la production des 20 000 caisses CASI-25 :

Inducteurs	Référence matière	Modèle	Lot fabriqué	Minute de découpe	Manipulation de réglage d'impression	Expédition
Nombre d'inducteurs pour 20 000 CASI-25	6	1	10	50 000	80	5

5. Prix de vente prévu :

Le prix de vente unitaire imposé par le client est de 2,80 € hors taxes par caisse CASI-25.

6. Marge recherchée :

Marge recherchée par la division Emballages : 5% du prix de vente au fabricant de jouets.

**Annexe A : Vue de l'agent technico-commercial à compléter (à rendre avec votre copie)**

*Les autorisations (C,I,M,S) doivent être précisées, si nécessaire, dans les cadres grisés.*

