**EURO SIGNALÉTIQUE**

**CORRIGÉ**

**DOSSIER 1 :**

**COMMUNICATION INSTITUTIONNELLE**

**25 POINTS**

* 1. ***Gérer ce dossier***

***Message publicitaire.***

MESSAGE PUBLICITAIRE : ANNONCE

Format de l’annonce ¼ de page soit 121 X 95 (voir annexe 5 Journal des Maires)

EURO SIGNALÉTIQUE

Rue du 8 mai 1945

62100 CALAIS

**Spécialiste Enseigne**

**& Signalétique**

France & Europe

Venez nous rencontrer au

Salon des Collectivités Territoriales

Du 07 au 09 novembre 2012

Parc des Expositions de Lille

EURO SIGNALÉTIQUE propose un service de conseil pour la signalétique adaptée à l'accessibilité des visiteurs mal voyants ou non voyants, ainsi qu'aux visiteurs à mobilité réduite.

Tél 03 21 45 99 13 — http://www.eurosignal.fr

Logo de l’entreprise + nom de l’entreprise + coordonnées

Quoi : Salon des Collectivités Territoriales de Lille

Dates : du 7 au 9 novembre 2012

Lieu : Parc des Expositions de Lille

N° Téléphone, Adresse du site Internet

Forme commerciale avec slogan pour proposition des services, ton impératif, utilisation de la 2ème personne du pluriel (implication).

***Budget de participation au salon des Collectivités Territoriales de Lille.***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Eléments** | **Calculs** | **Montants en €** |
| Stand | 458 X 10 | 4 580,00 |
| Fiche catalogue |  | 770,00 |
| Bannière |  | 1 500,00 |
| Droits d'inscription |  | 150,00 |
| Assurance |  | 75,00 |
| Frais de restauration | 20 x3 x3 | 180,00 |
| Frais de déplacement | 25 X 3 X3 | 225,00 |
| Annonce ¼ page | 950 X 2 | 1 900,00 |
| Remise 5 % | 1900 X 5 % | - 95,00 |
| Remise 15 % | (1900 – 95) X 15 % | - 270,75 |
| TOTAL |  | 9 014,25 |

ou

TOTAL 9 000 € si remise 15 % appliquée sur 1 900 €

**DOSSIER 2**

**PRÉPARATION DES ACTIVITÉS DE FORMATION**

**58 POINTS**

**2. 1 *Donner un avis argumenté sur le choix de la prestation de formation du commercial.***

COMPARAISON DES OFFRES DE FORMATION

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Offres** | **Lieu****(coef 2)** | **Date****(coef 4)** | **Coût****(coef 1)** | **Pédagogie****(coef 6)** | **Total** |
| **Note** | **Note pondérée** | **Note** | **Note pondérée** | **Note** | **Note pondérée** | **Note** | **Note pondérée** |
| Négos Répondre à un appel d'offre | 3 | 6 | 4 | 16 | 1 | 1 | 4 | 24 | **47** |
| NégosVendre au secteur public | 3 | 6 | 1 | 4 | 2 | 2 | 3 | 18 | 30 |
| ArtysVendre au secteur public | 1 | 2 | 3 | 12 | 3 | 3 | 1 | 6 | 23 |
| APF Bien répondre à un appel d'offre public | 4 | 8 | 2 | 8 | 4 | 4 | 2 | 12 | 32 |
| APFMaîtriser la pratique des marchés publics | 2 | 4 | 4 | 16 | 1 | 1 | 2 | 12 | 33 |

L’offre de Négos "Répondre à un appel d'offres" paraît la meilleure au niveau pédagogique : elle prévoit un challenge et une transposition immédiate sur les réponses à un appel d'offres des participants. Le lieu de formation choisi sera Paris du 20 au 22 août 2012 c'est-à-dire plus de deux mois avant le salon des collectivités terrritoriales. C'est l'offre pour laquelle le coût est plus élevé mais ce critère est peu important pour Mr Minet.

Possibilités de réponse : par mail, par une note , un mémo,

**2.2 Proposer une nouvelle organisation des activités.**

|  |
| --- |
| **TABLEAU DE RÉPARTITION DES TÂCHES** |
|  | **Responsable commercial** | **Responsable des achats** | **Remplaçant** |
| **Gestion courante** |  |  |  |
| Conception et actualisation des outils de suivi d’activité | 1 |  |  |
| Organisation de réunions et rédaction des comptes rendus |  |  | 1,5 |
| Gestion de documents |  |  | 6 + 3,5 +3 |
| Élaboration de statistiques |  |  | 1,5+2+2,5 |
| Organisation des déplacements |  |  | 1 |
| Téléphone, messagerie et tenue des agendas |  |  | 4 |
| Mise à jour du site Web | 0,5 |  |  |
| Animation de la plateforme de travail collaboratif | 1 |  |  |
| Gestion des sauvegardes |  |  | 1 |
| **Gestion des ressources humaines** |  | 2,5 |  |
| **Définition et suivi de l’activité commerciale** | 11 |  |  |
| **Gestion des relations clients** |  |  |  |
| Réponse aux appels d’offres  | 3+1 |  |  |
| Suivi des dossiers des clients et facturation | 3 |  |  |
| Suivi des règlements clients et relance |  |  | 2 |
| Gestion des clients et prospects | 10 |  |  |
| Veille concurrentielle des produits | 2 |  |  |
| Classement des dossiers clients |  |  | 1 |
| **Définition et suivi de l’activité d’achat** |  | 7 |  |
| **Gestion des relations fournisseurs** |  |  |  |
| Élaboration de cahiers des charges et de contrats |  | 3 |  |
| Sélection, accueil et RDV des fournisseurs  |  | 12 |  |
| Saisie des commandes et règlement des fournisseurs |  | 4+4 |  |
| **Charge estimée** | **32,5** | **32,5** | **29** |
| **Charge nette** | **35,75** | **35,75** | **31,9** |
| **Taux d’engagement** | **102,14%** | **102,14%** | **91,14%** |

**DOSSIER 3**

**OPTIMISATION DES FLUX DE TRÉSORERIE**

**57 POINTS**

***3.1 Mettre en place un outil de suivi de la trésorerie de juin à septembre 2012.***

******

******

******

***3.2 Proposer à M. Minet un avis argumenté.(soit par mail, une note ou un mémo)***

Constat :

Le budget de trésorerie n’est pas équilibré mais il est facilement ré-ajustable. Il fait effectivement apparaître des flux de trésorerie irréguliers qui se soldent :

* au mois d’août par un important excédent : 32 753 €.
* aux mois de juin, juillet et septembre par des découverts d’un montant peu important.

Solutions :

Aucune des dépenses ne peut être décalée, les découverts de juin et juillet ne peuvent pas être résolus en négociant avec les fournisseurs des reports d’échéances. (*acceptée par les étudiants car logique mais en dehors du référentiel).*

Ainsi, pour éviter de payer trop d’agios, il est plus intéressant de recourir à votre apport en compte courant pour un montant de 4 000 €. Ce dernier est rémunéré à un taux d’intérêt de 5 %, largement inférieur au taux réclamé par la banque qui s’élève à 12,80 %.

De plus vous pourrez récupérer au mois d’août votre apport en compte courant, la trésorerie redevenant largement excédentaire (32 753 €)

Au mois de septembre, la trésorerie est négative mais pour un faible montant : 1 334 €, il convient donc de recourir plutôt au découvert.

(vérification par le calcul : pas demandé) :

Coût de l’opération si apport en compte courant : 33,33 € pour juin et juillet. (4000 \* 0,05 \* 2/12)

Coût de l’opération si découvert : 4034\*0,128\*1/12 = 43,02 et 2853\*0,128\*1/12 = 27,55 soit au total 70,57 €

Si l’on considère que le montant moyen du découvert est de 1 334 €, Offre de la Caisse d’Épargne, coût = 14,23 €. (1334\*0,128\*1/12)