**SESSION 2016**

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

ASSISTANT DE GESTION DE PME PMI

À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN

**ORGANISATION ET GESTION DE LA PME**

**Coefficient : 7**

**Durée : 4 heures**

**MATÉRIEL(S) AUTORISÉ(S) :**

Calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans dispositif de communication externe (Circulaire N°66 186 du 16/11/1999)

**Aucun document autorisé**

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

Le sujet comporte 17 pages numérotées de 1 à 17.

**AVERTISSEMENT :** Dans le souci du respect de la propriété intellectuelle et du droit d’auteur, les extraits d’articles de presse, spécialisés ou non, sont reproduits en leur état originel. Ils sont donc susceptibles de comporter des mots ou expressions de style oral ou professionnel.

Cette étude part de données réelles qui ont été aménagées pour assurer la cohérence du contexte avec les travaux.

****

**COMPOSITION DU CAS**

**Présentation du cas**

* Dossier 1 : **Gestion des frais de déplacement (50 points)**
* Dossier 2 : **Choix du mode de financement d’un véhicule frigorifique (50 points)**
* Dossier 3 : **Communication commerciale (40 points)**

###### Annexes

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| * **Dossier 1 : Gestion des frais de déplacement** | | | |
| Annexe 1 | Schématisation de la nouvelle procédure de gestion des frais professionnels rédigée par Bertrand ROUSSELLE | Page 9 | |
| Annexe 2 | Nouvelles modalités de remboursement des frais professionnels établies par Bertrand ROUSSELLE | Page 9 | |
| * **Dossier 2 : Choix du mode de financement d’un véhicule frigorifique** | | | |
| Annexe 3 | Extrait de l’entretien téléphonique de l’assistant.e de gestionavec Alex DUVAL, collaborateur du cabinet comptable partenaire de votre entreprise | | Page 10 |
| Annexe 4 | Extrait du devis de la société FRAPPA | | Page 11 |
| Annexe 5 | Courriel de P. GREGOIRE, conseiller financier au Crédit Coopératif | | Page 12 |
| Annexe 6 | Proposition de contrat de Location Longue Durée (LLD) de la société FRAIKIN reçue le 11 avril 2016 | | Pages 13 et 14 |
| Annexe 7 | Données internes de gestion | | Page 15 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * **Dossier 3 : Communication commerciale** | | |
| Annexe 8 | Mémo de Véronique ROUSSELLE | Page 15 |
| Annexe 9 | Tarifs publicitaires hors taxes NÉORESTAURATION 2016 | Page 16 |
| Annexe 10 | Extrait de la plaquette destinée aux clients professionnels | Page 17 |
| Annexe 11 | Gamme des desserts individuels | Page 17 |



**PRÉSENTATION DE L’ENTREPRISE**

**Fiche d’identité**

|  |  |
| --- | --- |
| **Dénomination** | **Terre adélice** |
| **Siège social** | **Le Moulinon**  **495A Route de l’Eyrieux**  **07190 SAINT-SAUVEUR-DE-MONTAGUT** |
| **Téléphone / Télécopie** | **04 75 65 49 00 / 04 75 65 45 33** |
| **E-mail** | **glaces@terre-adelice.eu** |
| **Site web** | **www.terre-adelice.eu** |
| **Statut juridique** | **SARL au capital de 175 950 €** |
| **Date de création** | **Mars 1996** |
| **Responsables** | **Bertrand et Xavier ROUSSELLE** |
| **Effectif** | **21 salariés permanents + 2 saisonniers en période estivale** |
| **Code NAF** | **1052 Z Fabrication de glaces et sorbets** |
| **Chiffre d’affaires HT 2014** | **2 852 000 euros** |

**Historique**

Après une première expérience d’éleveur de caprins (chèvres) en 1981 à Saint-Etienne-de-Serres en Ardèche, Bertrand Rousselle conçoit en 1995 avec son frère Xavier, le projet commun de monter une entreprise artisanale de production et de commercialisation de glaces et de sorbets. L’idée, selon les créateurs, était de transformer les fruits en glaces et sorbets dans leur zone de production. Avant de se lancer dans cette aventure, les deux hommes se sont d’abord formés aux aspects techniques par différents stages chez des glaciers. Ensuite, ils ont fait réaliser une étude de marché qui a permis de valider le concept.

En 1996, l’activité a débuté avec la réalisation de sorbets. Deux ans plus tard, une gamme de glaces est venue compléter l’offre. Depuis, l’entreprise connaît une croissance constante et régulière.

En 2007, par manque de place et par enclavement, l’entreprise a changé de site. Pour conserver son ancrage au terroir, elle a choisi de maintenir son activité dans son canton d’origine et de s’installer à Saint-Sauveur-de-Montagut dans un ancien moulinage mis à disposition par la communauté de communes d’Eyrieux-aux-Serres. Grâce à sa situation géographique, le lieu choisi a donné à Terre adélice l’opportunité de participer, à son échelle, à l’emploi local.

En 2015, l’entreprise a réalisé un chiffre d’affaires HT de 2,2 millions d’euros. Sa production s’est élevée à 250 000 litres de glaces et sorbets (50 % dans la gamme traditionnelle et 50 % dans la gamme Bio).

**Organisation**

**Service Comptable**

Marc BLACHON

**Cogérants**

Bertrand ROUSSELLE Xavier ROUSSELLE

Administratif, Commercial, Social Production, Investissement

**Qualiticienne**

Jacqueline REY

**Assistant.e de Gestion**

D. LOUSSINIAN

**Responsable production**

S. EBEL

**Production**

6 agents

**Responsable**

**logistique**

P. ROUEL

**Livraison**

5 agents

**Responsable**

**comptable et commerciale**

Véronique. ROUSSELLE

**Service**

**Commercial**

Bénédicte SIBUT

Raphaël ROMAN

Les commerciaux prospectent et gèrent les commandes de leurs clients. Bénédicte SIBUT est en charge de la région Auvergne - Rhône-Alpes et Raphaël ROMAN, nouvellement embauché, de la région Provence-Alpes-Côte d’Azur. L’achat de matières premières est assuré par Véronique ROUSSELLE épaulée par l’assistant.e de gestion en fonction des stocks et des commandes prévisionnelles. Le service production réalise les glaces et sorbets en fonction des commandes transmises par le service commercial et de l’état des stocks. Le service commercial transmet un bon de livraison au service logistique qui prépare les commandes. Les livraisons sont effectuées par les livreurs.

**Produits**

L’entreprise se démarque par la qualité de ses glaces et sorbets pour plusieurs raisons :

* le choix des fruits : achetés au moment de la récolte, en coopération avec des fournisseurs régionaux ou provenant de l’agriculture biologique (groupement d’intérêt économique, coopératives agricoles, producteurs indépendants) ;
* la transformation des fruits : ils ne sont pas cuits pour préserver arômes et couleur ;
* la teneur en fruits : 70 % en général (ni colorant, ni renfort d’arôme) ;
* un savoir-faire au niveau des recettes avec un procédé de fabrication artisanal.

Elle propose plus de 200 parfums, classiques (fraise, abricot, châtaigne, etc.) ou inattendus (roquefort, concombre, foie gras, safran, etc.). Elle a développé récemment une gamme de gâteaux glacés et de desserts individuels.

Plusieurs conditionnements, issus d’une démarche d’éco-conception, sont disponibles (pots de 120 ml, 500 ml, 1 l, 2,5 l et 5 l).

L’entreprise est positionnée sur un segment haut de gamme.

**Clientèle**

Elle se compose essentiellement de restaurateurs (environ 500 dont de grands restaurants étoilés) et de quelques détaillants régionaux. Pour la gamme Bio, l’entreprise travaille aussi avec le réseau Biocoop et les grossistes spécialisés Vitafrais et Relais Vert.

L’entreprise est présente essentiellement en région Auvergne - Rhône-Alpes et à Paris.

La communication passe essentiellement par le « bouche à oreille » et les reportages réalisés par les médias (presse, télévision).

L’entreprise a développé un site *web* vitrine, et participe à un salon à Lyon tous les deux ans.

**Stratégie**

Pour répondre à l’accroissement de la demande des clients (la demande croît de 10 % par an), l’entreprise vient de s’agrandir en doublant la taille de son site de production, en créant un salon de dégustation et un magasin de vente.

Pour développer ses ventes sur d’autres régions, elle vient de recruter un nouvel attaché commercial, Raphaël ROMAN sur le secteur Provence-Alpes-Côte d’Azur (notamment sur les départements des Bouches du Rhône, du Var et des Alpes Maritimes).

Enfin, à la demande des restaurateurs, elle a choisi de diversifier sa gamme en proposant des gâteaux glacés et des desserts individuels.

**Votre mission**

Vous êtes D. LOUSSINIAN, votre action se situe au printemps de l’année 2016.

En tant qu’assistant.e de gestion, vous êtes chargé.e de contribuer au développement des activités de l’entreprise en traitant les dossiers suivants :

* Dossier 1 : Gestion des frais de déplacement (50 points)
* Dossier 2 : Choix du mode de financement d’un véhicule frigorifique (50 points)
* Dossier 3 : Communication commerciale (40 points)

**Recommandations importantes**

**Chaque dossier peut être traité d’une manière indépendante. Cependant, la candidate ou 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. La candidate ou le candidat devra en outre faire preuve de discernement afin de repérer dans les documents annexés l’essentiel de l’accessoire.**

**Conformément aux recommandations du Haut Conseil à l’Égalité entre les femmes et les hommes dans son guide publié en novembre 2015, l’expression du féminin et du masculin s’effectue en utilisant le point, par exemple, l’assistant.e.**

Enfin, il est rappelé qu’en aucun cas, la candidate ou au candidat ne doit faire figurer ou apparaître son nom dans la copie, mais celui de l’assistant.e de gestion, D. LOUSSINIAN.

***Dans chaque dossier, les différentes tâches qui sont confiées à la candidate ou au candidat apparaissent en caractères gras et en italique, dans la forme ici retenue pour ce paragraphe.***

**DOSSIER 1 : Gestion des frais de déplacement**

**Annexes 1 et 2**

Dans le cadre de son activité, Raphaël ROMAN devra prospecter les restaurateurs et détaillants situés sur son secteur. Il sera donc amené à utiliser un véhicule de service et ne pourra pas rentrer chez lui tous les jours.

D’autres membres de l’entreprise sont amenés à se déplacer pour raisons professionnelles. La plupart du temps, ils utilisent un véhicule de service mis à leur disposition, mais, pour des destinations plus lointaines, ils peuvent également se déplacer en transport en commun.

Pour améliorer la préparation de la paie, la gestion des frais de déplacement doit être formalisée. Cela nécessite la mise en place d’une procédure fiable et de critères pertinents. Bertrand ROUSSELLE en a repensé l’organisation ainsi que les modalités applicables à l’ensemble des salariés à compter du 1er juin 2016.

***Vous êtes chargé.e de :***

***1.1 Concevoir le document permettant de recueillir les éléments nécessaires au remboursement des frais.***

***1.2 Communiquer à l’ensemble du personnel les nouvelles dispositions en matière de gestion des frais de déplacement.***

**DOSSIER 2 : Choix du mode de financement d’un véhicule frigorifique**

**Annexes 3 à 7**

Pour mener à bien les tâches qui lui sont confiées (prospection, visites et suivi clientèle, livraison), le nouveau commercial Raphaël ROMAN a besoin d’un véhicule frigorifique à partir de début juin 2016.

Après concertation avec Xavier ROUSSELLE, le choix s’est porté sur un CITROËN JUMPER 3,5 T diesel, équipé d’un groupe froid mono-température. Ce véhicule devra, bien sûr, porter les coordonnées de l’entreprise.

Pour le financer, Xavier ROUSSELLE hésite entre deux solutions :

* acheter ce véhicule en apportant 5 000 € et en empruntant le reste auprès de sa banque habituelle : le Crédit Coopératif ;
* le louer (LLD : Location Longue Durée) auprès d’un organisme loueur.

Pour aider Xavier Rousselle à prendre sa décision, vous décidez de prendre contact avec Alex Duval, le collaborateur du cabinet d’expertise comptable qui a en charge votre comptabilité.

***Vous êtes chargé.e. de :***

***2.1 Préparer les éléments financiers nécessaires à la prise de décision.***

***2.2 Émettre un avis argumenté sur les avantages et inconvénients de chacun des modes de financement.***

**DOSSIER 3 : Communication commerciale**

**Annexes 8 à 11**

Pour soutenir les opérations de prospection de Raphaël ROMAN, Véronique ROUSSELLE décide de mettre en place des actions de communication commerciale au cours du deuxième semestre 2016.

Elle choisit de faire paraître des annonces publicitaires à destination des professionnels du secteur de la restauration et de l’hôtellerie dans le magazine spécialisé NÉORESTAURATION. Elle vous charge d’une partie du dossier de communication pour lequel les consignes figurent dans son mémo du 12 mai.

***Vous êtes chargé.e de :***

***3.1 Prendre en charge le dossier de communication selon les consignes de Véronique ROUSSELLE.***

**ANNEXE 1 : Schématisation de la nouvelle procédure de gestion des frais professionnels rédigée par Bertrand ROUSSELLE**

Le responsable de service atteste des déplacements effectués. Il les transmet à l’assistant.e de gestion.

Le comptable valide le montant du remboursement et enregistre les opérations en comptabilité pour mettre à jour le bulletin de salaire.

L’assistant.e de gestion saisit les informations sur tableur et calcule le montant à rembourser sur la base des justificatifs fournis. Il transmet l’ensemble au comptable.

Le demandeur Complète l’état de frais chaque fin de semaine et joint les justificatifs. Cet état de frais intègre tous les déplacements effectués durant la semaine. Il les transmet au responsable de service.

Á réception de son bulletin de salaire, le demandeur contrôle les sommes perçues.

Source interne

**ANNEXE 2 : Nouvelles modalités de remboursement des frais professionnels établies par Bertrand ROUSSELLE**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Carburant | Sans maximum | Sur justificatifs |
| Parking et péage | Sans maximum | Sur justificatifs |
| Repas | Forfait  12 euros TTC / repas (midi, soir)  9 euros TTC / petit-déjeuner | Sur justificatifs |
| Nuitée | Forfait  60 euros TTC | Sur justificatifs |
| Titre de transport (train, avion, métro, etc.) | Sans maximum | Sur justificatifs |

Source interne

**ANNEXE 3 : Extrait de l’entretien téléphonique de l’assistant de gestion avec Alex DUVAL, collaborateur du cabinet comptable partenaire de votre entreprise**

***Vous :*** *Concernant le véhicule frigorifique CITROËN Jumper, doit-on l’acheter ou le louer ?*

**A. DUVAL :**Je ne peux répondre directement à votre question. Mais si je m’en réfère aux publications professionnelles, acquérir une flotte de véhicules devient un enjeu économique pour les entreprises. Choisir un mode de financement adapté aux besoins du moment peut se révéler payant.

***Vous****: Quels sont les avantages de la location ?*

**A. DUVAL***:* La Location Longue Durée (LLD) n'immobilise pas de capitaux propres ou empruntés, les loyers passent en charges, l'utilisateur sait dès la signature quels seront les coûts liés à ses véhicules, et des prestations annexes peuvent être incluses dans le loyer (entretien, assistance, assurances, etc.). Bref, l'entreprise n'a pas à supporter les risques (pannes, pertes financières à la revente, etc.). Cependant, gare aux changements dans les contrats (durée, kilométrage, etc.), qui provoquent une hausse des loyers, et aux frais de remise en état à la fin de la location.

***Vous****: Et l’achat ?*

**A. DUVAL***:* Le mode de financement préféré des chefs d'entreprise reste l'achat. Au terme du premier semestre 2015, 64 % des véhicules utilitaires ont été acquis de cette manière. C'est la solution majoritairement adoptée par les TPE (66 % du parc) et les petites PME (47 %). L'entreprise dispose du véhicule, y compris après la fin de l'amortissement. L'achat gonfle les actifs de l'entreprise. Seul bémol, le véhicule acheté perd de sa valeur jour après jour, surtout lors de la première année s'il s'agit d'un véhicule neuf. Cette opération patrimoniale n'est donc pas forcément optimale. En outre, l'achat se fait en puisant dans la capacité d'emprunt ou dans la trésorerie. Souvent, les véhicules sont utilisés jusqu'au bout, avec pour conséquences dommageables : une vétusté entraînant des coûts d'entretien importants et une image dégradée de l'entreprise sur le terrain.

***Vous :*** *Plus concrètement, nous avons deux propositions de financement, soit un emprunt contracté auprès du CREDIT COOPERATIF, soit une location longue durée contractée auprès de FRAIKIN.*

**A. DUVAL***:* Les conséquences ne sont pas neutres selon le choix opéré. Connaissez-vous les recettes prévisionnelles générées par l’acquisition de votre véhicule ?

***Vous :*** *Non. Je dispose uniquement des produits prévisionnels intégrant la nouvelle activité.*

**A. DUVAL***:* Alors, dans ce cas, pour chaque modalité de financement, vous devez d’abord calculer le Flux Net de Trésorerie (FNT) dégagé et ce, pour chaque année pendant la durée d’utilisation prévue du véhicule.

***Vous :*** *Bien, je sais faire…*

**A. DUVAL***:* Pensez ensuite, pour votre plan de financement que, dans le cas du crédit, la dotation aux amortissements du véhicule n’est pas décaissable Vous devez enfin mesurer les conséquences de ces flux sur la trésorerie En cas d’acquisition à crédit, vous tiendrez aussi compte de la valeur initiale de l’emprunt contracté et de ses remboursements, mais aussi de la valeur d’acquisition du véhicule, puis de sa valeur de cession. Pour la location longue durée, c’est du dépôt de garantie dont il faudra tenir compte. Vous pourrez ainsi prévoir l’évolution de la trésorerie.

***Vous****:* *Je vous remercie pour toutes ces précisions.*

Source interne

**ANNEXE 4 : Extrait du devis de la société FRAPPA**

|  |
| --- |
| _Pic2  **BP 2**  **07430 DAVEZIEUX**  **Commercial :** F. GAONAC’H  Monsieur Xavier ROUSSELLE  TERRE ADELICE  Le Moulinon  495A Route de l’Eyrieux  07190 SAINT SAUVEUR DE MONTAGUT |
| **DEVIS n°FG130742 V1 du 11 avril 2016**  **(valide jusqu’au 11 juillet 2016)** |
| **Concerne** : Véhicule frigorifique  **Type :** CITROËN JUMPER 3,5 T diesel (selon descriptif)  équipé d'un groupe froid mono-température  marqué aux coordonnées de l'entreprise (logo) |
| **PRIX HORS TAXES**: 40 000,00 € , départ Davézieux |
| **DÉLAI DE LIVRAISON :** 1 mois  **CONDITIONS DE RÈGLEMENT :** Comptant à la livraison  **GARANTIE :** 1 an / S.A.V. assuré par les constructeurs respectifs |
| Nous restons à votre disposition pour tous renseignements complémentaires.  Dans l’attente de vous lire favorablement,  Nous vous prions de croire, Monsieur ROUSSELLE, en nos salutations distinguées.  signature françois.png |

**ANNEXE 5 : Courriel de P. GREGOIRE, conseiller financier au Crédit Coopératif**

|  |  |
| --- | --- |
| De : | Philippe.Grégoire@crédit-coopératif.coop |
| À : | br@terre-adelice.eu |
| Date : | Le 20/04/2016 à 14 h 52 |
| Objet : | Votre demande de prêt |
| PJ : | Tableau de remboursement.pdf\* |
| Monsieur ROUSSELLE,  Concernant votre projet d’acquisition d’un véhicule frigorifique d’une valeur de 40 000 € HT, vous m’avez sollicité pour une étude de prêt.  Compte tenu de votre dossier, voici les conditions que je peux vous accorder (offre valable jusqu’au 20 mai 2016) :   * Montant emprunté : 35 000 € (mise à disposition des fonds le 1er juin 2016) * Durée : 4 ans * Taux : 5 % * Conformément à votre demande, remboursement par annuités constantes d’un montant de 9 870,41 € (Ref. PJ) * 1ère annuité remboursée au 31/05/2017.   N’hésitez pas à me contacter pour de plus amples informations.  logo crédit coop.jpgCordialement,  P. GREGOIRE  Chargé de clientèle professionnelle  Agence de Valence | |

**\* PJ** : *Tableau de remboursement*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Montant de l'emprunt** | |  | **35 000,00 €** |  |
|  | **Taux d'intérêt** | |  | **5 %** |  |
|  | **Durée** |  |  | **4 ans** |  |
|  | **Mode de remboursement** | | **annuités constantes** | |  |
| **Échéances** | **Capital début de période** | **Intérêts** | **Amortissement du capital** | **Annuités** | **Capital fin de période** |
| **31/05/2017** | 35 000,00 | 1 750,00 | 8 120,41 | 9 870,41 | 26 879,59 |
| **31/05/2018** | 26 879,59 | 1 343,98 | 8 526,43 | 9 870,41 | 18 353,16 |
| **31/05/2019** | 18 353,16 | 917,65 | 8 952,76 | 9 870,41 | 9 400,40 |
| **31/05/2020** | 9 400,40 | 470,01 | 9 400,40 | 9 870,41 | - |

**ANNEXE 6 : Proposition de contrat de Location Longue Durée (LLD) de la société FRAIKIN reçue le 11 avril 2016**

|  |  |
| --- | --- |
| **G:\MIAM\GFA\logo fraikin.jpg**  ***ASSESTS*** | |
| **Siège social**  101 Avenue Louis Roche  92230 GENNEVILLIERS | SAS au capital de 67 091 582 €  447 895 954 RCS Nanterre  TVA intracommunautaire  FR 30 447 895 954 |
| **CONTRAT DE LOCATION MULTISERVICES DE VÉHICULES INDUSTRIELS N°0175763 (1/2)** | |
| **ENTRE :**  La Société Terre adélice, S.A.R.L au capital de 175 950 €, ayant son siège social à SAINT  SAUVEUR DE MONTAGUT 07190 - Le Moulinon, inscrite au Registre du Commerce de AUBENAS, sous le numéro 403.881.881, code APE 155F, représentée par Monsieur Bertrand ROUSSELLE, Cogérant.  Ci-après dénommé "le Locataire"  **ET**  La Société FRAIKIN ASSETS, loueur de véhicules, S.A.S. au capital de 67 091 582 €, ayant son siège social à GENNEVILLIERS 92230 - 101, Avenue Louis Roche, inscrite au Registre du Commerce de NANTERRE, sous le numéro 447 895 954,  Ci-après dénommée "le Loueur"  Représentée par délégation par FRAIKIN FRANCE, Société Anonyme au capital de 23 071 328 €, ayant son siège social Tour Winterthur, 102 terrasse Boieldieu 92800 Puteaux, immatriculée au Registre du Commerce sous le Numéro 343 862 652,  Ci-après dénommée "le Prestataire"  Représentée par Monsieur Yvan PERONA, Directeur Régional, dûment habilité.  **SOCIÉTÉ PRESTATAIRE :**  L'exécution du Contrat de location et de ses avenants, conformément aux conditions générales de location, est confiée à la Société FRAIKIN FRANCE.  **OBJET :** FOURNITURE D’UN VÉHICULE NEUF  **DESCRIPTIF DU MATÉRIEL** :  Selon fiche technique descriptive jointe au présent contrat, sous la référence N°D112380042  **DURÉE DU CONTRAT :** 48 mois  **PRIX DE LOCATION SANS CONDUCTEUR, SANS CARBURANT**  - Terme fixe mensuel unitaire incluant 5 000 Km = 1 170,00 € HT  - Le kilomètre supplémentaire = 0,101 € HT  …/… | |

**ANNEXE 6 : Suite et fin**

**…/…**

|  |  |
| --- | --- |
| **CONTRAT DE LOCATION MULTISERVICES DE VÉHICULES INDUSTRIELS N°0175763 (2/2)** | |
| **PUBLICITÉ SUR LE VÉHICULE** (Article 1.04) :  - Couleur de fond : Blanc Constructeur  - Logotage : les adhésifs sont fournis aux frais du Loueur et posés aux frais du Loueur. Le Locataire précisera par écrit les conditions selon lesquelles il souhaite que lesdits adhésifs soient apposés.  **ASSURANCES** (chapitre 5 - Article 5.1)  - ASSURANCE AUTO, DEFENSE RECOURS : à la charge du Locataire  - COUVERTURE DES DOMMAGES AU VÉHICULE, VOL, INCENDIE, BRIS DE GLACE : les dommages causés au véhicule lors d'un sinistre sont à la charge du Locataire.  **DÉPOT DE GARANTIE** (Article 6.03)  La somme de 2 798.64 € sera versée par la Société Terre adélice à FRAIKIN ASSETS, à titre de dépôt de garantie du présent contrat.  Cette somme sera restituée à la Société Terre adélice en fin d'engagement contractuel et après règlement de toutes les sommes dues.  **MODE DE RÈGLEMENT** (Article 6.05)  Les factures sont réglables par prélèvement automatique le 20 du mois suivant la date de facturation.  **COMPENSATION KILOMÉTRIQUE**  Les kilomètres parcourus seront comparés aux kilomètres inclus dans le forfait. Les kilomètres excédentaires sont facturés à la Société Terre adélice.  **LIEU DE MISE À DISPOSITION** (Article 1.02)  FRAIKIN ASSEST – Agence de Valence  12 rue Jules GUESDE  26800 PORTES LÈS VALENCE  Fait en triple exemplaire, À PORTES LÈS VALENCE, le …………………………… | |
| Pour la Société Terre adélice,  Monsieur Bertrand ROUSSELLE,  Cogérant | Pour la Société Fraikin Assets  Monsieur Yvan PERONA  Directeur Régional de FRAIKIN France dûment habilité |

**ANNEXE 7 : Données internes de gestion**

* L’exercice comptable court du 1er juin au 31 mai de chaque année. Le taux d’imposition sur les sociétés est de 33,1/3 %.
* La trésorerie au 1er juin 2016 s’élève à 120 000 €.
* Les produits encaissables prévisionnels incluant les ventes annuelles réalisées grâce au nouveau véhicule s’élèvent à :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **31/05/2017** | **31/05/2018** | **31/05/2019** | **31/05/2020** |
| 2 308 000 € | 2 423 400 € | 2 544 570 € | 2 671 798 € |

* Avant d’envisager ce projet, Xavier ROUSSELLE avait évalué ses charges annuelles décaissables à :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **31/05/2017** | **31/05/2018** | **31/05/2019** | **31/05/2020** |
| 2 133 425 € | 2 240 096 € | 2 352 101 € | 2 469 705 € |

* Il évalue les charges supplémentaires liées à l’utilisation du nouveau véhicule à :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Dans le cas d’une acquisition** | **Dans le cas**  **d’une location longue durée** |
| Carburant | * Raphaël ROMAN devrait rouler 65 000 km par an. * On estime à 0,14 € HT le coût moyen du carburant au km. | |
| Entretien châssis et  bloc réfrigéré | 400 € par mois les deux premières années puis 475 € les deux années suivantes. | Inclus dans le contrat. |
| Assurance | 330 € par trimestre | 450 € par trimestre |
| Indemnités kilométriques | Sans | Voir contrat |

* En cas d’achat du véhicule, il sera amorti sur 4 ans en mode linéaire. Sa valeur de revente est estimée à 4 000 € dans 4 ans.
* Dans le cas d’une location longue durée, le dépôt de garantie sera récupéré dans son intégralité.

**ANNEXE 8 : Mémo de Véronique ROUSSELLE**

Pour D. Loussinian, le 12 mai

Après notre réunion de vendredi, j’ai décidé de faire paraître trois annonces sur NEORESTAURATION pour aider Raphaël ROMAN dans sa prospection :

* deux annonces à faire publier dans les mensuels en septembre et octobre 2016 en 1/4 de page simple ;
* une annonce à publier dans le Hors-Série spécial « Tendance 2017 » en 1/3 de page largeur simple, parution novembre 2016.

J’ai besoin de connaître le coût de parution de ces trois annonces.

Merci de rédiger le message à faire paraître dans le Hors-Série de novembre. Je vous rappelle que ce message devra mettre en valeur notre nouvelle gamme de desserts glacés individuels.

PS : Je me charge des annonces de septembre et octobre. VR

**ANNEXE 9 : Tarifs publicitaires hors taxes NÉORESTAURATION 2016**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STANDARD** | |  | **ENCARTS** | |  | **CONDITIONS TECHNIQUES** | | |
| Double | 10 650 € |  | Encart 2 pages | 5 550 € |  | **FORMATS (Largeur X Hauteur)**  **en mm** | **FORMAT UTILE** | **PLEINE PAGE** |
| Page Recto 1er cahier | 6 000 € |  | Encart 4 pages | 7 550 € |  |
| Page 1er cahier | 5 800 € |  | Encart 6 pages | 8 675 € |  | Double page | 400 x 252 | 420 x 272 |
| Page Recto | 5 800 € |  |  | |  | Page | 190 x 252 | 210 x 272 |
| Page | 5 650 € |  | **DÉGRESSIF VOLUME** | |  | 1/2 page largeur | 190 x 121 | 210 x 130 |
| 1/2 page recto 1er cahier | 3 900 € |  | **AFFAIRE**  (2 insertions) | - 6 % |  | 1/2 page hauteur | 90 x 252 | 100 x 272 |
| 1/2 page 1er cahier | 3 800 € |  | **DÉGUSTATION**  (3 à 4 insertions) | - 8 % |  | 1/3 page largeur | 190 x 78 |  |
| 1/2 page recto | 3 800 € |  | **GOURMET**  (5 à 6 insertions) | - 10 % |  | 1/3 page hauteur | 55 x 252 |  |
| 1/2 page | 3 650 € |  | **GOURMAND**  (7 à 9 insertions) | - 15 % |  | 1/4 page pavé | 90 x 121 |  |
| 1/3 page recto 1er cahier | 3 350 € |  | **GASTRONOMIQUE**  (10 insertions et +) | - 20 % |  | 1/4 page hauteur | 42,5 x 252 |  |
| 1/3 page 1er cahier | 3 250 € |  |  | |  |  |  |  |
| 1/3 page recto | 3 250 € |  | **MAJORATION ET REMISE** | |  | Remise des ordres : 3 semaines avant parution Annulation : 2 semaines avant parution  Remise des éléments : 8 jours avant parution  Fichiers numériques sécurisés : PDF  Tous les fichiers doivent être accompagnés d'une épreuve numérique couleur  ATTENTION ! Transmission par CD et par e-mail | | |
| 1/3 page simple | 3 100 € |  | Majoration pour publication dans Hors - Série | **+ 10 %** |  |
| 1/4 page recto 1er cahier | 1 800 € |  |  |
| 1/4 page 1er cahier | 1 720 € |  | Remise professionnelle (s'applique à tout annonceur passant par un professionnel dûment mandaté) | **- 15 %** |  |
| 1/4 page recto | 1 720 € |  |  |
| 1/4 page simple | 1 620 € |  |  |

*d’après www.neorestauration.com*

**ANNEXE 10 : Extrait de la plaquette destinée aux clients professionnels**

*Charte graphique : couleurs du logo : lilas, jaune bouton d’or, framboise (boules de glace)*

*bleu paon (coupe, cuillère, nom de l’entreprise) et framboise (slogan)*

*couleurs du texte : framboise (titres) et bleu paon (texte)*

|  |
| --- |
| 2009LogoTerreAdéliceBlanc.JPG Légume  qu’il soit fruit plante  la singularité  de leur saveur  sera  La nature l’excellence  déborde de nos parfums.  de saveurs  irrésistibles  pourquoi  ne pas  y succomber ? |

|  |
| --- |
| **L’authenticité du goût : logo_ab[1].jpg**  **notre garantie**  Pour vous, Terre adélice sélectionne les meilleurs produits du marché (fruits frais, lait entier régional, chocolat Valrhona, etc.).  Incorporés entiers dans la fabrication, ils représentent 60 à 70 % de la composition de nos glaces. Le goût originel vous est ainsi restitué au travers d’un sorbet, d’une glace.  **La diversité :**  **des parfums uniques et audacieux**  Le fruit Châtaigne, la fleur Jasmin, le légume Potiron,  Le fromage Roquefort, le vin Sauternes, la gourmandise Calisson, etc.  **Votre créativité est ainsi mise à l’honneur** pour la préparation d’une entrée, d’un accompagnement de plat, d’un entremet, d’un dessert, etc. |

**ANNEXE 11 : Gamme des desserts individuels**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **F:\DSC_0017b.JPG** | **F:\DSC_0025b.JPG** | **F:\DSC_0031b.JPG** |
| **Vacherin avec meringue**  Framboise/Vanille  Châtaigne/Vanille, etc. | **Duo glacé (18 alliances)**  Châtaigne/Myrtille  Pêche de vigne/Verveine  Cacao/Menthe, etc. | **Solo Bio (7 parfums)**  Yaourt  Caramel  Café, etc. |