

BTS ÉLECTROTECHNIQUE

Épreuve facultative de Gestion

CE SUJET COMPORTE DEUX PARTIES À TRAITER OBLIGATOIREMENT

TOUS DOCUMENTS INTERDITS

L'USAGE DE LA CALCULATRICE EST AUTORISÉ

DURÉE : 2 HEURES

COEFFICIENT : 1

PREMIÈRE PARTIE (10 POINTS)

Après avoir lu attentivement le texte page suivante, vous répondrez aux questions suivantes :

- 1) Qu'est-ce qu'une PMI ?
Quels sont les atouts des PMI par rapport aux autres entreprises ?

- 2) Quels sont les choix qui ont sauvé l'entreprise ? Expliquez pourquoi.

- 3) Que veut dire "l'extrême saisonnalité" du secteur. Comment VILAC s'en est-elle affranchie ? Citez un autre secteur dans le même cas.

USINE NOUVELLE N 2694 DU 1^{ER} JUILLET 1999

[ENTREPRISE & MARCHES]

► LOISIRS

Vilac, le trublion du jouet

En misant sur l'exportation, le design et une production intégrée de ses jouets en bois, la PMI du Jura signe l'une des plus belles réussites de l'industrie mondiale du jouet.

"Regardez, ce n'est pas mal non ?" lance Hervé Halgand, PDG de Vilac, en pointant du doigt l'immense pile de ses jouets en bois qui domine le pilier central de FAO Schwartz, le célèbre magasin de jouets new-yorkais. Aux Etats-Unis, comme chez Daisy & Tom à Londres, ou au Spirale Building de Tokyo, Toby le chien et Rosy la vache font fureur.

La crise qui fait trébucher des géants comme Mattel et Lego ? Vilac, discrète PMI du Jura, présente dans une vingtaine de pays, semble l'ignorer : 22 millions de francs de chiffre d'affaires en 1997, 31 millions en 1998. L'an dernier, le résultat d'exploitation a augmenté de 15 % (1,2 million).

Ainsi, malgré sa taille encore modeste, Vilac est aujourd'hui l'une des plus belles réussites dans l'industrie du jouet mondial.

Amazon, qui vient de le référencer sur son site



Atelier de Vilac, à l'usine de Moirans. Approvisionner en totalité par les sous-traitants locaux, le site jurassien fabrique 500 000 jouets en bois par an, dont 30 % sont destinés à l'export.

Internet, ne s'y est pas trompé. L'Elysée, non plus : le chien Toby est le jouet préféré de Martin, le petit-fils du président. Du coup, c'est Vilac, et non pas les deux leaders français Smoby et Berchet, qui a accompagné deux fois Jacques Chirac au Japon.

Des circuits de distribution très sélectifs

C'est que l'entreprise, rachetée par Hervé Halgand en 1985, n'a plus rien à voir avec le Vilac sans fonds propres qui croulait sous les dettes. "Ce qui m'a sauvé, c'est d'avoir su exporter massivement tout de suite", raconte ce patron de 47 ans, qui réalise 30 % de ses ventes hors de France.

Mais l'international n'explique pas tout. Pour éviter la confrontation

avec les grands groupes, l'entreprise s'est concentrée sur les jouets en bois. Elle a aussi coupé les ponts avec la grande distribution pour se tourner vers les grands magasins et les réseaux sélectifs. Bien vu ! "Ces circuits de distribution affichent une croissance à deux chiffres, car les consommateurs retournent aux jouets authentiques, à forte valeur ajoutée", estime le spécialiste américain du jouet, Chris Byrne. Résultat : en misant sur la qualité à prix raisonnables toute l'année, Vilac est l'un des rares industriels à ne pas souffrir de l'extrême saisonnalité du secteur.

Restait à se différencier de concurrents comme le suédois Brio et les copieurs chinois. Spécialiste d'art moderne, Hervé Halgand dépense 1 million

de francs par an en design. Ses stylistes ont imaginé des produits multicolores aux formes originales, dont le "bio look" fait craquer les branchés et les snobis, ravis de trouver là une alternative aux Play-Station et autres Barbie. Cette approche design permet aussi à Vilac d'augmenter ses

marges en vendant dans les musées d'art moderne, comme le Museum of Modern Art, à New York, et le Centre Pompidou, à Paris. Fin 1999, ses jouets seront aussi présents dans le catalogue de la Réunion des Musées nationaux.

Sur ces bases assainies, Hervé Halgand fourmille de projets. Outre un nouveau rachat, quatre ans après celui du dernier fabricant de poupées français Petit Colin, il va agrandir cet été son usine de Moirans (Isère), approvisionnée en totalité par des sous-traitants locaux. Voilà pourquoi, en dépit d'un coût de main-d'oeuvre (30 % du prix de revient), il ne veut pas entendre parler de délocalisation. Là encore, il se démarque des grands groupes, qui multiplient les bureaux d'achat en Chine.

Léna LUTAUD

DEUXIÈME PARTIE (10 POINTS)

L'entreprise ELECTRO calcule le coût de revient de ses produits grâce à la méthode des coûts variables. Les données sont les suivantes pour l'année 2000.

Ventes 5 000 produits à 100 francs
Charges variables 300 000 francs
Charges fixes..... 150 000 francs

- 1) Calculer le chiffre d'affaires, la marge sur coût variable et le résultat de l'année 2000, en complétant le tableau (*annexe 2*).
- 2) Calculer le seuil de rentabilité en valeur et en quantité et la date à laquelle il est atteint (point mort). L'année commerciale = 360 jours et le mois = 30 jours.
(*annexe 2*)
- 3) Sous quelles conditions les résultats obtenus à la question précédente pourront-ils être conformes à la réalité ?

TABLEAU DE CALCULS**(A remettre avec la copie)***Détail des calculs*

<i>CA prévu pour l'année 2000</i>		
<i>Charges variables</i>		
<i>Marge sur coût variable</i>		
<i>Taux de MSCV</i>		
<i>Charges fixes</i>		
<i>Résultat</i>		
<i>Seuil de rentabilité (en valeur et quantité)</i>		
<i>Date du seuil de rentabilité</i>		