

SESSION DE 2008

CA/PLP
CONCOURS INTERNE
ET CONCOURS D'ACCÈS A L'ÉCHELLE DE RÉMUNÉRATION

Section : COMMUNICATION ADMINISTRATIVE ET BUREAUTIQUE

ÉPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

Durée : 4 heures

Calculatrice électronique de poche – y compris programmable, alphanumérique ou à écran graphique -, à fonctionnement autonome, non imprimante, autorisée conformément à la circulaire n°99-186 du 16 novembre 1999.

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.

De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.

NB : Hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.

Tournez la page S.V.P.

DOCUMENTS REMIS AUX CANDIDATS :

Texte du sujet.....	4 pages
Annexes numérotées de 1 à 16.....	13 pages



GROUPE SCIT

Situé en POITOU-CHARENTES, dans la commune de JAUNAY-CLAN (Vienne), le groupe **SCIT (Société Charpentes Industrielles et Traditionnelles)** développe son savoir-faire sur le marché de la transformation du bois en charpentes.

Entreprise individuelle et familiale à l'origine, transformée en société anonyme dans les années 90, elle dispose d'une forte notoriété tout en véhiculant une image paradoxale :

- la tradition : depuis de longues années, l'entreprise dispose d'un savoir-faire reconnu dans les métiers du bois,
- la modernité : sensible aux évolutions de son environnement, l'entreprise cherche constamment à s'y adapter.

Depuis 15 ans, le développement de l'activité de l'entreprise et les opportunités commerciales du marché ont poussé les dirigeants successifs à créer de nouvelles activités dans le cadre de filiales, ce qui a amené la naissance du groupe SCIT. Toutes les sociétés sont dirigées et présidées par Monsieur Jean SIMON.

L'ensemble des activités administratives et commerciales de ces différentes sociétés est concentré au sein du site de JAUNAY-CLAN, les filiales ayant essentiellement une activité de production.

GROUPE SCIT	
Société mère	
Date de création	1992
Forme juridique	S. A. au capital de 230 000 €
Effectif	104 personnes
PDG	Monsieur Jean SIMON
Secteur d'activité	Transformation des bois résineux
Activités	Production et négoce de : - charpentes industrielles et traditionnelles, - poutres droites ou cintrées en lamellé-collé, - panneaux ossature bois.
Coordonnées de l'entreprise	ZAE de Chalembert BP 130 86130 JAUNAY CLAN Tél. : 05 49 62 37 84 Fax : 05 49 62 37 85
Durée du travail	hebdomadaire : 35 heures – du lundi au vendredi inclus
Clientèle	Entreprises du bâtiment – Artisans – Collectivités territoriales - Particuliers
Zone de chalandise	Régions Poitou-Charentes, Centre, Pays de Loire, Aquitaine
Divers	Membre de l'association Futurobois Poitou-Charentes Titulaire de plusieurs labels de qualité : CTB CI – CTB OB – BOIS PLUS

Les filiales	
Nom et localisation	Activités
SCIT SUD-OUEST (PONS –17)	Montage et pose de charpentes
SCIT Centre (COULLONS – 45)	
SVPB : Société Viennoise de Préservation des Bois Siège social : LENCLOÎTRE (86) Autre site : ROCHEFORT (17)	- Traitement de bois en autoclave par des produits non toxiques (sans chlore, sans cuivre, sans arsenic) - Usinage – rabotage de bois massif

Vous assistez Monsieur Jean SIMON, Président directeur général de «SCIT». À ce titre, vous devez intervenir sur plusieurs dossiers.

PREMIÈRE PARTIE : ÉCONOMIE

Les activités des différentes unités de production génèrent d'importants stocks de déchets de bois sous forme de sciures (5 tonnes par jour). Pour se conformer à l'obligation de ne pas abandonner, ni brûler à l'air libre ses déchets de bois (code des collectivités territoriales), l'entreprise a dû rechercher des solutions.

Ainsi, depuis 6 mois, les dirigeants de l'entreprise mènent au sein de la SVPB, un projet ambitieux qui consiste à s'engager sur le marché du traitement et de la valorisation des déchets. Ils envisagent de **valoriser la sciure de bois en la transformant en un combustible efficace et écologique, sous forme de bûches de bois densifié**. En effet, le chauffage au bois est déjà largement utilisé en Poitou-Charentes.

Ce projet s'inscrit dans une logique de développement durable. Il permet à l'entreprise d'assurer sa responsabilité sociale, concept qui, selon la définition européenne, intègre les préoccupations sociales, environnementales et économiques, dans leurs activités et dans leurs interactions avec leurs parties prenantes.

Travail à faire :

À l'aide des annexes 1, 2, 3 et de vos connaissances, présentez de façon structurée les enjeux de la valorisation des déchets pour l'économie nationale.

DEUXIÈME PARTIE : GESTION

ANALYSE DE LA RENTABILITÉ DE LA NOUVELLE ACTIVITÉ

Avant de prendre la décision de valoriser les déchets en produisant des bûches de bois densifié, Monsieur SIMON s'interroge sur la rentabilité de l'opération. L'entreprise prévoit d'assurer l'ensemble des tâches liées à cette nouvelle activité : production, conditionnement, vente. L'acquisition d'une nouvelle machine spécifique est nécessaire.

Vous disposez des données chiffrées en **annexes 3, 4, 5**.

Travail à faire :

2.1 Calculez :

- le potentiel annuel de production de ce nouveau produit,
- le seuil de rentabilité actuel et celui qui est envisageable après la mise en œuvre de la nouvelle activité (tous les calculs intermédiaires devront être présentés, notamment celui de la production vendue, du coût variable, du coût fixe et le résultat).

2.2 Analysez les résultats obtenus dans une note structurée.

TROISIÈME PARTIE : DROIT

LE RECRUTEMENT D'UN OPÉRATEUR

La décision de lancer la nouvelle activité a été prise. Pour gérer la production des «Bûches en bois densifié», Monsieur SIMON souhaite recruter un nouveau collaborateur. Il a réfléchi aux compétences nécessaires pour ce poste (annexe 6). Avant une parution dans la presse locale, il vous demande un avis juridique sur cette action.

Travail à faire :

À l'aide des annexes 6 et 7 et de vos connaissances :

- 3.1 Présentez dans un tableau les conditions de fond et de forme applicables au recrutement (offre d'emploi, entretien) et à l'embauche (supports juridiques, période d'essai) de ce nouveau salarié.
- 3.2 Précisez si l'annonce est conforme à la réglementation en vigueur.

QUATRIÈME PARTIE : ORGANISATION - COMMUNICATION

LA PARTICIPATION AU SALON AGRO-ÉNERGIES

Dans le cadre du lancement commercial du nouveau produit «Bûches en bois densifié», le dirigeant a choisi de participer au salon régional des Agroénergies, qui se déroule sur 2 jours dans une commune voisine.

Cette manifestation, organisée par la Chambre Régionale d'Agriculture de la Vienne et d'autres partenaires institutionnels, a pour vocation de présenter les activités des professionnels du secteur de la fourniture et de la production des énergies renouvelables.

La première journée est consacrée au public professionnel. Monsieur SIMON pense qu'il serait opportun d'inviter de futurs prescripteurs sur le stand de la SVPB. Son choix porte principalement sur les professionnels du chauffage au bois (distributeurs et installateurs de chaudières, cheminées, inserts). Il souhaite leur adresser une lettre d'invitation accompagnée d'un carton d'entrée gratuite et d'un bon de participation à un tirage au sort leur permettant de gagner un repas gastronomique.

Travail à faire :

À l'aide des annexes 8, 9, 10, 11, 12, 13 :

- 4.1 Présentez la liste de contrôle qui permettra d'assurer le suivi de la réalisation des tâches liées à la participation au salon.
- 4.2 Rédigez et présentez les documents destinés aux professionnels du chauffage.

CINQUIÈME PARTIE : ORGANISATION

LA MISE EN PLACE D'UNE PLATEFORME DE TRAVAIL COLLABORATIF

Le groupe est éclaté sur plusieurs sites. Depuis plusieurs années, Monsieur SIMON se pose le problème des coûts engendrés par les déplacements pour réunions au siège. Il cherche la solution qui lui permettrait de faire gagner du temps à ses collaborateurs.

Il a participé la semaine dernière à un petit-déjeuner organisé par le club des entreprises de sa région sur le thème «développer une plateforme collaborative au sein de son entreprise». Il a été particulièrement intéressé par ce nouvel outil et souhaite le présenter lors du prochain conseil d'administration de SCIT. Pour cela, il vous remet les documents collectés (annexes 14, 15, 16) au cours de la réunion et vous demande de lui préparer un diaporama qui présenterait :

- la définition d'une plateforme de travail collaboratif,
- les intérêts pour l'entreprise de développer un tel outil de communication,
- les difficultés possibles pour le mettre en œuvre et les conseils pour les surmonter.

Travail à faire :

À l'aide des annexes et de vos connaissances, proposez à Monsieur SIMON, l'ensemble des diapositives utiles à cette présentation.

LES ENTREPRISES CONTRAINTES DE MIEUX GÉRER LEURS DÉCHETS

Comment s'en débarrasser ? La question des déchets industriels a pris un tour dramatique avec l'intoxication massive, fin août, d'habitants d'Abidjan, par des matériaux débarqués d'un navire déjà refoulé d'Europe. Elle prendra un tour plus souriant lorsque le 9 octobre, plusieurs enseignes de la grande distribution française tenteront, à l'occasion de la deuxième semaine nationale de réduction des déchets, de promouvoir les produits qui en génèrent le moins. Sous la pression de l'actualité comme de la réglementation, les entreprises se préoccupent de façon toujours plus pressante de la gestion des résidus de leur activité. (...)

Les règles et les termes de cette gestion ont été fixés par une directive européenne de 1975 et par les directives sectorielles qui en ont découlé (ex : déchets d'équipements électriques et électroniques en 2003...). (...)

Un projet de nouvelle directive, destinée à remplacer celle de 1975, est actuellement l'objet de féroces discussions. Une première version a suscité une levée de boucliers parmi les organisations écologistes, tant elle semblait donner raison aux lobbies industriels qui souhaitent apporter une définition plus restrictive de la notion de «déchets».

Mais les textes européens ont installé dans l'horizon économique des entreprises des objectifs de valorisation et des principes comme la prise en charge du coût par le producteur. Si ces obligations n'ont évidemment pas la même ampleur selon les secteurs d'activité, il est frappant de constater que, trente ans après la directive de 1975, la plus grande part des déchets produits par ces grandes entreprises est valorisée, par recyclage ou par combustion.

Certes, les performances en la matière peuvent varier fortement d'une entreprise à l'autre au sein d'un même secteur, comme dans le cas de la grande distribution. Mais Eric Durand, associé responsable du département environnement et développement durable chez Ernst & Young, met en garde sur de telles comparaisons. Les entreprises peinent en effet à *«identifier l'exhaustivité des déchets produits et donnent parfois des interprétations différentes de ce qu'est ou n'est pas un déchet, etc. (...).»*

Reste que l'appareil réglementaire a poussé les entreprises à imaginer des dispositifs plus économiques, voire profitables, pour honorer leurs obligations. Prorecyclage, une association qui fédère industriels et entreprises de valorisation, a réalisé avec le concours du bureau d'informations et prévisions économiques en 2004, un rapport préconisant une organisation rationnelle des filières de valorisation. Mais il s'agit encore d'un vœu pieux, tant il reste à faire pour rationaliser la valorisation entre les établissements d'un même groupe. Renault par exemple a mis au point une telle organisation il y a moins de deux ans et prévoit sa montée en charge sur une durée de 10 ans.

Antoine REVERCHON - LE MONDE (19 septembre 2006)

ANNEXE 2

LA BÛCHE NOUVELLE EST ARRIVÉE !

Avec le soutien de la région, SCIT transforme la sciure et les copeaux de bois de charpente en bûches de bois densifié destinées au chauffage.

Depuis plusieurs mois maintenant, Maurice ETIEVE, chargé de mission, mène au sein du groupe SCIT, un projet ambitieux : valoriser la sciure de bois en la transformant en un combustible efficace sous la forme d'une bûche. *« L'idée est de procurer une énergie de développement durable à partir d'une ressource renouvelable. Avec ce projet qui a reçu le soutien de la Région et du réseau éco-industries de POITOU-CHARENTES, nous allons bien plus loin que la volonté de la collectivité territoriale de doter la région d'un producteur de pellets*, granulés de bois ou déchets de bois alimentant les chaudières ou poêles automatiques, puisque, le projet a abouti à la conception d'un nouveau produit »* : « la bûche en bois densifié » déclare le responsable de l'activité. C'est donc un challenge réussi pour SCIT car non seulement il valorise ses déchets, mais le nouveau produit ne procure que des avantages.

Une réponse aux problèmes du traitement des déchets pour la filière bois.

Fabricant de charpentes en bois, SCIT utilise dans son cycle de production des centaines de milliers de mètres cubes de bois de résineux qui passent par le rabotage et, de ce fait, de grandes quantités de déchets sont générées. Cette sciure est stockée dans des silos ou est utilisée comme combustible au sein même de l'entreprise.

Un produit écologiquement responsable.

« La bûche densifiée est issue du recyclage des sous-produits de fabrication de l'industrie du bois et se compose exclusivement de sciures et de copeaux de résineux non traités, compactés à très forte pression, sans colle, ni autre additif » précise M. ETIEVE. Le dégagement de chaleur par ce type de produit est plus fort, en produisant moins de cendres, un volume plus compact que les bûches classiques, et un conditionnement plus pratique (commercialisé par sac). *« Tout cela en fait le moyen de chauffage parfait pour les foyers fermés (inserts) en milieu urbain ou péri-urbain »* souligne le porteur du projet.

La bûche de bois de la SCIT sera donc présente et commercialisée au prochain salon AGROÉNERGIES, et disponible très rapidement dans vos foyers *« la livraison sera assurée par camion sur tout le département par palettes de 60 paquets pour les distributeurs et une procédure d'approvisionnement sur site ou de livraison est actuellement à l'étude pour les particuliers »*. Quoi qu'il en soit tout cela devrait sans aucun doute bouleverser nos habitudes de bûcherons amateurs du samedi.

D'après L'Écho des forêts

*Le pellet est un bâtonnet de combustible principalement issu du compactage des résidus de scieries.

ANNEXE 3

SVPB

86140 LENCLOÎTRE

FICHE PRODUIT

BÛCHES DE BOIS DENSIFIÉ

Issues du recyclage des sous produits de fabrication de l'industrie du bois, les bûches de bois densifié sont **exclusivement composées de sciures et de copeaux de résineux non traités, agglomérés par la très forte pression d'une machine et le résidu de sève (la lignine) contenu dans le bois, sans colle, ni autre additif.**

Caractéristiques d'une bûche

Diamètre : 8 cm

Longueur : 30 cm

Poids : 1,5 kg

Taux d'humidité : < 12 %

Pouvoir calorifique : 4,6 KWh/kg (le double d'une bûche de bois de chauffage à 20 % d'humidité)

Temps de combustion : 40 à 50 minutes

À conserver dans l'emballage d'origine et à l'abri de l'humidité.



Avantages

Peu de cendres : < 1 %

Peu de goudronnage

Diminution du volume de stockage : (3,5 fois moins que les bûches de bois traditionnelles)

Conditionnement propre et facilement manipulable

Sécurité d'utilisation : la bûche de bois densifié ne crépite pas.

Pas de nécessité de changement d'installation de chauffage : utilisation possible en poêle, insert, cuisinière, chaudière ou cheminée

Conditionnement

Sac cabas en kraft : 8 bûches = 12 kg

Palette de 60 sacs = 720 kg

Points de vente

SCIT Jaunay-Clan (86) – SVPB Lenclôtre (86) et Rochefort (17)

Tarifs

- Aux points de vente :
à l'unité : **5,00 € /sac** - par palette : **3,45 € /sac**
- Avec livraison :
(1 palette minimum) : **4,00 € /sac**

Paiement à la livraison sur remise de la facture

ANNEXE 4

EXTRAITS DES DONNÉES DE GESTION DE L'ANNÉE 2007

COMPTE DE RÉSULTAT au 30 septembre (en €) (extrait)			
Charges		Produits	
Achats de marchandises	15 500	Ventes de marchandises	1 162 054
Achats de matières premières	282 455		
Variation de stocks de matières premières	- 18 658		
Autres achats et charges externes	193 340		
Impôts taxes et versements assimilés	160 732		
Charges de personnel	88 644		
Dotation aux amortissements	132 442		
Autres charges	138 554		
Total	993 009	Total	1 162 054
Résultat de l'exercice	169 045		
Total des charges	1 162 054	Total des produits	1 162 054

Pour cette année la répartition des charges s'établit ainsi :

TABLEAU DE RÉPARTITION DES CHARGES (en €)					
Charges	Montant	Charges variables			Charges fixes
		Achats	Production	Ventes	
Autres achats et charges externes	193 340	40 %	25 %	22 %	13 %
Impôts taxes et versements assimilés	160 732			149 480	11 252
Charges de personnel	88 644	8 300	46 844	16 000	17 500
Dotation aux amortissements	132 442				132 442
Autres charges	138 554	37 427	63 700	37 427	
Total	713 712				

ANNEXE 5

DONNÉES PRÉVISIONNELLES

La mise en place de la nouvelle activité production de bûches en bois densifié va nécessiter :

- l'acquisition d'une nouvelle machine de 200 000 € amortissable de façon linéaire sur 5 ans.
- l'emploi de deux nouvelles personnes à temps plein pour assurer la production. Les charges patronales sont évaluées à 50 % du salaire brut.

Poste	Fonction	Salaire brut mensuel
Un opérateur	Responsable de la production et de la maintenance de la machine	2 000 €
Un magasinier	Responsable de l'ensachage et de la mise en palettes	1 300 €

- une augmentation des charges variables selon les modalités suivantes :

Achats	Production	Ventes
30 %	40 %	50 %

Les produits sont présentés dans un sac contenant 8 bûches.

RÉPARTITION DES VENTES DES PRODUITS FABRIQUÉS	
Type de ventes	Part de la production
- Vente à l'unité	10 %
- Vente en palettes	
- sur site	30 %
- livrées	60 %
TOTAL	100 %

L'activité de SVPB génère 5 tonnes de déchets de bois par jour. La machine peut traiter 800 kg de déchets par heure et un kilo de déchet permet d'obtenir un kg de bois densifié. On part de l'hypothèse que l'ensemble de la production sera vendu.

L'activité de production se déroulera sur 48 semaines.

PROJET D'ANNONCE D'OFFRE D'EMPLOI

Dans le cadre du lancement et du développement de sa nouvelle activité,
le groupe SCIT, de JAUNAY-CLAN
leader régional dans la production de charpentes industrielles et traditionnelles

Recrute

Son responsable de production

CDI à temps complet
selon les conventions collectives de la profession.

Vous êtes un homme de 40 ans

de formation BTS électromécanique,
vous avez une expérience réussie de 8 ans dans un poste similaire et
une bonne connaissance du secteur du bois.

MISSIONS : suivi de la production, maintenance de la chaîne de production,

Ce poste est à pouvoir rapidement sur le site de production de LENCLOÎTRE (86)

Les candidatures sont à adresser à :
SCIT – ZAE Chalembert - 86130 JAUNAY-CLAN

Lettre de motivation + CV + photo

RECRUTEMENT : DES PARADOXES ?

Une nouvelle enquête de l'Association pour l'emploi des cadres (APEC) souligne que les employeurs trient les CV et mènent les entretiens d'embauche selon des critères plus liés à la personne qu'aux compétences.

Les recruteurs avouent qu'ils attachent de l'importance au nom et au prénom mentionnés sur le CV, ainsi qu'à la date de naissance, lorsqu'ils font le tri des candidatures, selon l'enquête réalisée par l'Apec. Ce sentiment de discrimination à l'embauche est d'ailleurs clairement évoqué par plus d'un quart des cadres. (...)

Les candidats de leur côté ne baissent pas pour autant les bras : 59 % postulent même quand leur profil ne correspond pas exactement à ce qui est demandé, et 15 % répondent à toutes les offres d'emploi qui les intéressent. Et ils n'ont pas tort, y compris si leurs compétences ne répondent pas à celles qui sont requises : au cours des 12 derniers mois, selon l'Apec toujours, 45 % des recruteurs ont embauché un cadre d'un niveau de diplôme inférieur à ce qu'ils recherchaient, et 62 % un diplômé issu d'une filière de formation différente de leurs souhaits.

SVPB
86140 LENCLOÎTRE

COMPTE RENDU DE LA RÉUNION DU 10 JANVIER 2008

Ordre du jour : SALON AGROÉNERGIES

Présents :

J. SIMON, PDG

J. GRENAULT, attaché technico-commercial

L. BRISSARD, responsable production bûches

Début de la réunion : 15 heures. Différents points sont abordés.

J. SIMON indique qu'il a reçu la confirmation de notre inscription au salon des agroénergies à Neuville. Un stand de 9 m² nous est attribué Allée B, n° 23. L'organisateur a également envoyé les 50 cartons d'entrées gratuites, commandés à l'inscription.

Il pense que ce salon va être un bon vecteur pour faire connaître le nouveau produit dans le département, à condition de mettre en œuvre des supports de communication efficaces. Il propose 3 axes :

1° *Un article dans la presse quotidienne régionale* qui devra être diffusé dans "*la Nouvelle République du Centre-Ouest*" et "*Centre Presse*". Il faudra préparer un communiqué présentant notre nouvelle activité et annonçant notre participation au salon, et l'envoyer un mois avant le salon aux correspondants locaux.

2° *La diffusion d'un imprimé sans adresse (ISA)* par La Poste auprès du grand public, en format A5 en 5 000 exemplaires, une semaine avant le salon.

L'imprimerie M'GRAFIC à Neuville a été contactée : un délai de 5 jours de réalisation est nécessaire après la signature du bon à tirer. Il faut compter 5 jours entre la remise de notre maquette et l'envoi du bon à tirer par l'imprimerie.

Dans ce document, le produit sera décrit, les tarifs seront précisés. Un jeu concours sera proposé par tirage au sort de coupons-réponses qui seront déposés dans une urne placée sur le stand. Nous mettrons en jeu 50 sacs (1 sac par gagnant à retirer au point de vente le plus proche du domicile du gagnant). Nous pouvons prévoir le tirage au sort dès le lundi suivant le salon, et avertir aussitôt les gagnants. L'intérêt est d'inciter les visiteurs à venir découvrir le produit et d'obtenir les coordonnées de clients potentiels qui se chauffent au bois. Nous pourrions ainsi renseigner, dès le lundi, le fichier informatique qui peut se révéler très utile par la suite.

La Poste demande le dépôt au centre de tri 15 jours avant la date de distribution.

L. BRISSARD conseille de vérifier si les ISA ont bien été distribués à la date prévue.

3° *Un courrier d'information à adresser 20 jours avant le salon aux professionnels du chauffage.* La lettre devra les inciter à venir découvrir notre nouveau produit. Il propose également un jeu concours avec tirage au sort, le même jour que pour le public, dont le lot sera un repas gastronomique au restaurant "Le Saint Fortunat" à Neuville pour 2 personnes : valeur 120 €.

ANNEXE 8 (suite)

J. GRENAULT : adhère à l'idée de ce jeu concours, puisqu'il correspond bien aux pratiques commerciales pour une cible d'artisans. Il pense que disposer d'un fichier des professionnels du chauffage sera un atout pour des contacts ultérieurs.

J. GRENAULT précise qu'il ne faudra pas oublier d'emporter des sacs sur le stand pour la vente. 70 dans un premier temps ; la faible distance entre Jaunay-Clan et Neuville de Poitou permettra un réajustement si nécessaire. Il veut bien se charger de concevoir l'aménagement du stand.

Il demande qui tiendra la permanence sur le stand. Il pense qu'il faut prévoir 2 personnes pour une animation efficace du stand : accueil, information, démonstration, prospection et vente. Il rappelle qu'il faudra aussi prévoir d'emporter les plaquettes sur le produit et des bons de commande. Les commandes prises sur le stand seront transmises au service commercial dès le lundi pour être traitées rapidement.

J. SIMON insiste sur le fait qu'il faut dès demain relancer l'imprimeur qui est déjà en retard de 2 jours pour la remise des plaquettes. Les permanences sur le stand seront organisées en fonction des disponibilités de chacun. Les intéressés seront prévenus 15 jours avant le début du salon.

L. BRISSARD indique qu'il préparera les sacs et le matériel pour l'aménagement du stand la veille de son installation.

J. SIMON souhaite que les tâches liées à la participation au salon soient prises en charge par l'assistant(e) qui devra remplir, un mois avant le début du salon, toutes les obligations réglementaires.

Un point sera fait lors de notre prochaine réunion du 15 février à 16 heures.

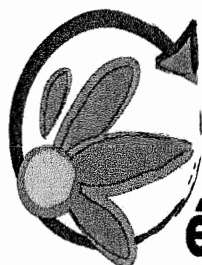
La réunion se termine à 16 heures.

L'Assistant(e).

ANNEXE 9

CALENDRIER													
Janvier 2008							Février 2008						
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
		2	3	4	5	6					1	2	3
7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10
14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17
21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24
28	29	30	31				25	26	27	28	29		
Mars 08							<i>Dans le décompte des délais, il convient de ne pas tenir compte des samedis et des dimanches.</i>						
L	M	M	J	V	S	D							
					1	2							
3	4	5	6	7	8	9							
10	11	12	13	14	15	16							
17	18	19	20	21	22	23							
24	25	26	27	28	29	30							
31													

VOTRE SALON AGROÉNERGIES



Salon
des **agro-
énergies**

29 février et 1^{er} mars 2008

Espace Jean DOUSSET

86170 NEUVILLE DE POITOU

Le salon AGROÉNERGIES est **une manifestation unique en son genre**, sur le thème de la **valorisation de la biomasse** (fraction biodégradable des produits, déchets et résidus provenant de l'agriculture, de la sylviculture, des déchets organiques, industriels et municipaux).

Il est destiné à faire connaître les agroénergies aux professionnels et au grand public. C'est donc un événementiel qualitatif de **promotion des nouvelles énergies** :

100 % renouvelables, 100 % biodégradables, 100 % économiques.

NOS PARTENAIRES

Il permettra également d'associer tous les acteurs économiques liés à cette filière novatrice :

- les collectivités locales - les organismes institutionnels - le centre des énergies renouvelables
- les professionnels du secteur - les organismes de recherche, publics ou privés
- les organismes professionnels - les grands maîtres d'ouvrage tels que l'office des HLM
- les organismes certificateurs (AFNOR, QUALITEL,...) - les associations de consommateurs
- les banques.

LES TEMPS FORTS DU SALON

Quand ?		Quoi ?	Pour qui ?
Jeudi 28 février	De 8 h à 19 h	Aménagement des stands	Les exposants
Vendredi 29 février	de 9 h 30 à 19 h 30	Les rencontres professionnelles conférences, débats, échanges	Salon ouvert exclusivement aux professionnels, partenaires de l'organisation et invités des exposants
Samedi 1er mars		Présentation et vente de matériels, de produits. Information sur les nouvelles politiques énergétiques	Tout public

Conditions générales de souscription AU salon AGROÉNERGIES

1. Acceptation de nos conditions

L'envoi d'une demande d'admission vaut acceptation par le demandeur, sans réserve et dans toutes leurs dispositions, du texte de nos conditions générales de souscription.

2. Souscription

La souscription résulte de l'envoi du formulaire de demande d'admission complété, signé et accompagné du règlement.

L'envoi de tout dossier incomplet pourra justifier le rejet automatique de la demande.

La date limite d'inscription est arrêtée au 20 janvier 2008. Passée cette date, les demandes seront reçues dans la limite des stands disponibles et sans aucune garantie de maintien de nos conditions générales. Le règlement se fait, soit par chèque bancaire ou postal, soit par virement.

Après réception, une facture vous sera adressée. Le défaut de règlement entraîne la suspension automatique de la demande.

3. Admission

L'envoi par l'organisateur du dossier de demande d'admission exposant ne constitue pas une offre de participation. L'Organisateur reçoit les demandes et statue souverainement dans la limite des places disponibles sur les admissions au regard notamment de la compatibilité de la candidature et des produits ou services présentés avec les impératifs d'homogénéité, d'équilibre et d'image du Salon.

L'acceptation définitive de la demande résulte de l'envoi par la Chambre d'Agriculture de la Vienne de la facture correspondant à la demande d'admission.

L'admission de l'exposant devient alors ferme et définitive.

4. Désistement

Tout désistement doit être signifié par lettre recommandée adressée à l'Organisateur au plus tard le 30 janvier 2008. Les désistements signifiés à l'Organisateur après le 30 janvier 2008 qu'elle qu'en soit la cause, ne pourront donner lieu à aucun remboursement ni

déduction, tous droits restant exigibles et acquis à l'organisateur.

5. Assurance «Responsabilité Civile»

Elle est prise en charge par la Chambre d'Agriculture de la Vienne et incluse dans les droits d'inscription.

Vol : un gardiennage du site est organisé la nuit de 19 heures à 8 heures. Toutefois la Chambre d'agriculture de la Vienne ne prend pas la responsabilité du vol des objets exposés. L'exposant doit donc s'assurer et communiquer à l'organisateur copie de l'attestation de non recours, délivrée par l'assurance avant la manifestation.

6. Engagement du souscripteur

Le soussigné déclare avoir pris connaissance et accepter sans réserve et dans toutes leurs dispositions, les conditions générales de souscription, ainsi que toutes autres dispositions auxquelles l'organisateur entendrait se référer dans l'intérêt de la manifestation et notamment toutes les règles internes ou externes en matière d'assurance et de sécurité ainsi que toute prescription émanant des services de police ou de la commission départementale de sécurité.

(extraits)

CNIL : À SAVOIR

Données personnelles :

Des données sont considérées comme à caractère personnel dès lors qu'elles permettent d'identifier directement ou indirectement des personnes (ex. : nom, n° d'immatriculation, n° de téléphone, photographie...).

Traitement de données :

Un traitement de données vise la collecte, l'enregistrement, l'utilisation, la transmission ou la communication d'informations personnelles ainsi que toute exploitation de fichiers ou bases de données. (.../...)

Les étapes-clés d'une déclaration de fichier à la Cnil :

Un fichier ou un traitement de données personnelles doit être déclaré par la personne qui en est responsable, c'est-à-dire celle qui décide de sa création, qui détermine à quoi il va servir et selon quelles modalités.

Il faut déclarer préalablement à la mise en oeuvre du traitement du fichier contenant des données personnelles. Le choix de la déclaration à effectuer dépend de l'organisme qui met en oeuvre le fichier ou le traitement, de la finalité de ce fichier ou de ce traitement et des données personnelles utilisées.

Droit d'accès et de rectification :

Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978 toute personne dispose d'un droit d'accès, de rectification et de suppression des données la concernant.

Source : site CNIL

LES JEUX-CONCOURS

Code de la consommation – Section 6 : Loteries publicitaires

Art. L 121-36 : Les opérations publicitaires réalisées par voie d'écrit qui tendent à faire naître l'espérance d'un gain attribué à chacun des participants, quelles que soient les modalités de tirage au sort, ne peuvent être pratiquées que si elles n'imposent aux participants aucune contrepartie financière, ni dépense sous quelque forme que ce soit.

Le bulletin de participation à ces opérations doit être distinct de tout bon de commande de bien ou de service.

Art. L 121-37 (extrait) : Les documents présentant l'opération publicitaire ne doivent pas être de nature à susciter la confusion avec un document administratif ou bancaire libellé au nom du destinataire ou avec une publication de la presse d'information. Ils comportent un inventaire lisible des lots mis en jeu précisant, pour chacun d'eux, leur nature, leur nombre exact et leur valeur commerciale.

Ils doivent également reproduire la mention suivante : « *le règlement des opérations est adressé, à titre gratuit, à toute personne qui en fait la demande* ». Ils précisent, en outre, l'adresse à laquelle peut être envoyée cette demande ainsi que le nom de l'officier ministériel auprès de qui ledit règlement a été déposé (...)

Source : site Legifrance

Tournez la page S.V.P.

ANNEXE 14

Travail collaboratif avec Hosteam Exchange

Équipez-vous d'une messagerie Exchange avancée et de ses outils collaboratifs. (...)

Grâce aux offres d'hébergement de **messagerie collaborative Hosteam Exchange**, vous disposez à moindres frais, des fonctionnalités suivantes :

- Messagerie Microsoft Outlook avancée,
- Agenda personnel et partagé,
- Organisation de réunions en temps réel,
- Dossiers personnels et publics,
- Gestion et assignation des tâches,
- Suivi de la disponibilité de vos équipes en temps réel,
- Mobilité : votre messagerie depuis vos terminaux mobiles.

Source : www.hosteam.fr

ANNEXE 15

Toujours plus importants dans les entreprises, les flux d'information ne se suffisent plus de la messagerie électronique.

Devant la hausse constante des échanges de données électroniques, les entreprises n'ont d'autre choix que d'adapter leur système d'information, tant au niveau du poste de travail qu'au mode d'accès aux informations.

Outre les outils d'espace de travail partagé et de messagerie instantanée en croissance constante, les portails prennent une place prépondérante dans les entreprises.

Leur objectif est à la fois de centraliser l'information et d'offrir aux utilisateurs un point d'entrée unique vers cette information avec, toujours en ligne de mire, une amélioration sensible de la collaboration entre les différents acteurs, internes ou externes, de l'entreprise.

Les portails impliquent par ailleurs l'évolution des technologies vers plus d'ouverture afin de faciliter l'intégration de toutes les données informationnelles de l'entreprise. Enfin, l'un des axes de travail autour du poste client consiste à faciliter le quotidien de l'utilisateur notamment par une évolution de son poste de travail vers une dimension métier.

Ludovic TICHIT - Le Journal du Net (13 juin 2006)

ANNEXE 16

La plate-forme Groove Virtual Office® V.3

Avec la plate-forme Groove Virtual Office®, les collaborateurs sédentaires, distants et mobiles d'une équipe bénéficient d'un environnement d'information et de communication commun. Ils travaillent comme s'ils se situaient dans le même lieu physique...

La plate-forme Groove Virtual Office® repose sur le principe des bureaux virtuels. Ces espaces de travail partagés sont des environnements regroupant des membres co-optés ainsi que les outils dont ils ont besoin pour collaborer entre eux.

Les collaborateurs bénéficient ainsi d'un ensemble de lieux de collaboration très cloisonnés et extrêmement sécurisés où ils retrouvent leurs outils professionnels, de nombreux moyens de communication ainsi que les personnes avec lesquelles ils travaillent.

Un mode de fonctionnement atypique et novateur :

L'une des principales caractéristiques de la plate-forme Groove®, outre sa sécurité de niveau militaire, réside dans le fait que celle-ci ne nécessite pas de serveur pour stocker les données : un utilisateur dispose de ses informations personnelles et partagées sur sa propre machine.

Il peut ainsi travailler en étant connecté ou déconnecté d'un réseau (réseau Internet ou réseau privé). Lorsqu'il se reconnectera, les données partagées entre lui et ses collaborateurs, son équipe, ou entre ses différents ordinateurs seront alors automatiquement resynchronisées.

Ce mode de fonctionnement repose sur le principe du Point-à-Point Professionnel pur ou hybride, suivant qu'il fait intervenir ou non un serveur assurant la synchronisation des données entre postes clients.

Pourquoi choisir Groove®?	Autres qualités de Groove®
1/ Pour collaborer simplement et efficacement , en toutes circonstances. Les environnements respectifs, professionnels ou techniques, des membres d'un bureau virtuel n'interfèrent pas dans l'atteinte des objectifs du groupe : en temps réel ou asynchrone, il est possible de travailler en distribution d'équipes, en mobilité, sans contraintes techniques.	Groove® s'interface très facilement avec toute la suite logicielle Microsoft (Outlook, Word, Excel, PowerPoint, MS Project, Etc.) ainsi qu'avec la suite Lotus Notes.
2/ Parce que Groove® est à même de relier les hommes par delà les pare-feux. Il est possible de travailler avec des partenaires, clients ou fournisseurs sans se soucier des systèmes en présence, ils ne représentent aucun obstacle à la collaboration. Le cryptage 192 bits des flux de données est un atout considérable dans ce cas de figure.	Groove® peut être aisément interconnecté avec des sites Internet ou des bases de données existantes.
3/ Pour la redondance et la persistance de l'information. Ce système répond à la nécessité de sauvegarder en lieu sûr ses données pour se prémunir de tout aléa (vol, destruction, etc.). Le Point-à-Point fait office de <i>back-up</i> naturel des informations.	Groove® peut être déployé sur de nombreux supports : ordinateurs (...) mais aussi en version spécifique sur téléphonie mobile.
4/ Groove® est hautement sécurisé en standard. Appliquée au niveau des utilisateurs, des machines et des données stockées, ainsi que des flux échangés, la sécurité de Groove Virtual Office® comprend en particulier le cryptage 192 bits de l'ensemble des données ainsi que des certifications numériques et accès managés.	Groove Virtual Office® comprend l'outil Forms, qui permet de créer simplement et sans connaissances techniques particulières ses propres applications et bases de données.

Source : <http://www.hommesetprocess.com>