

CHAPITRE 4 – GESTION COMMERCIALE

ENONCE

EXERCICE 1

- 1) Présentez les principales caractéristiques de la phase de lancement.
- 2) Présentez les différents types de rémunération d'un vendeur.
- 3) Citez les différents types de canaux de distribution.
- 4) Définissez les notions suivantes :

Acheteur potentiel-segment-segmentation-cible-qualité-design-marque-taux de notoriété-gamme-élargissement de la gamme-packaging-cycle de vie d'un produit-marge commerciale-hypermarché-circuit de distribution-promotions des ventes-marketing direct (ou mercatique directe)-force de vente-prescripteur-part de marché-marché en stagnation.

EXERCICE 2

Schwarzkopf a fixé le prix de vente public de la laque Fixante à 3,950 dinars.

Le taux de marque pratiqué par les distributeurs est de 22 %.

Le coût de revient d'une laque Fixante est de 2,590 dinars pour le producteur (Schwarzkopf).

TRAVAIL A FAIRE :

Calculez :

- 1) La marge commerciale des distributeurs.
- 2) La marge sur coût de revient du fabricant.
- 3) Le taux de marge sur coût de revient pratiqué par le fabricant.

EXERCICE 3

L'entreprise BAB commercialise son nouveau modèle (lunettes Cassiopée) dans les circuits traditionnels ; les magasins de sport et de lunettes. Son coût de revient (monture + verres) est de 68 dinars.

L'entreprise souhaite appliquer un taux de marge de 20 %. Optic 2000 applique un taux de marque de 25 %.

TRAVAIL A FAIRE :

- 1) A quel prix l'entreprise « BAB » va-t-elle vendre la paire de lunettes Cassiopée à Optic 2000 ?
- 2) A quel prix l'enseigne Optic 2000 va-t-elle vendre le modèle Cassiopée à l'acheteur de lunettes ?
- 3) Calculez le coefficient multiplicateur qui permet de passer du prix d'achat au prix de vente pour l'enseigne Optic 2000. Arrondissez à deux décimales près.

EXERCICE 4

Le prix de vente public d'une boisson gazeuse est de 2 D. Le taux de marque du distributeur est de 30 %.

TRAVAIL A FAIRE :

- 1) Quel est le prix d'achat d'une boisson par le distributeur ?
- 2) Quelle est la marge commerciale réelle réalisée par le distributeur ?
- 3) Quel est le coefficient multiplicateur et le taux de marge du distributeur ?

Le directeur commercial du Carrefour décide de faire une promotion de lancement avec une réduction de prix de 10%.

- 4) Calculez le nouveau prix de vente unitaire du distributeur.
- 5) Les ventes prévisionnelles en volume seraient de 1 000 unités lors de la semaine promotionnelle. Calculez le chiffre d'affaires hors taxes de cette semaine.

EXERCICE 5

Une papeterie vend un stylo de luxe 155 dinars et applique un taux de marque de 40 %.

- 1) Calculez le prix d'achat de la papeterie.

La papeterie a des charges fixes annuelles de 158 000 dinars pour son activité de vente par correspondance qui réalise 600 000 dinars de chiffre d'affaires.

Les charges variables représentent 40 % du chiffre d'affaires.

- 2) Présentez le tableau de résultat différentiel.
- 3) Calculez le seuil de rentabilité en valeur.
- 4) En admettant que l'activité soit régulière tout au long de l'année, à quelle date sera-t-il atteint ?

EXERCICE 6

Une entreprise souhaitait connaître le prix d'acceptabilité pour sa nouvelle lessive liquide conditionnée en bidon de 3 litres. Une enquête a donc été réalisée auprès de 1 200 personnes auxquelles deux questions ont été posées : « A partir de quel prix considéreriez-vous ce produit trop cher ? » et « A partir de quel prix jugeriez-vous la qualité du produit insuffisante ? »

Les résultats de cette étude sont les suivants :

Prix	Prix trop élevé	Qualité insuffisante
5,500	0	390
6,000	0	300
6,500	120	210
7,000	180	180
7,500	240	120
8,000	300	0
8,500	360	0
TOTAL	1 200	1 200

TRAVAIL A FAIRE :

- 1) Déterminez le prix d'acceptabilité de ce produit par la méthode de votre choix. A quoi correspond-il ?
- 2) Quelles sont les limites habituelles du prix psychologique ? (Citez au moins 5 limites).
- 3) Quels sont les autres éléments à prendre en compte pour fixer un prix de vente ?
- 4) Sachant que le coût de revient d'un bidon de 3 litres de lessive est de 3,500 D et que le taux de marge de l'entreprise est de 20 %, déterminez le prix de vente du produit au distributeur.
- 5) Le distributeur, à son tour, souhaite appliquer un taux de marque de 30 %, quel est son prix de vente public ?

EXERCICE 7

INNOVATION : « La pizza Buitoni passe au micro-ondes » : son prix de vente public conseillé est de 3 D.

Le taux de marque pratiqué par les distributeurs est de 20 %.

Le fabricant applique un taux de marge de 25 %.

TRAVAIL A FAIRE :

Calculez :

- 1) Le prix d'achat du distributeur.
- 2) Le coût de revient du fabricant.

EXERCICE 8

On dispose des statistiques de ventes d'une société en dinars :

	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4
N	240 000	1 200 000	780 000	180 000
N+1	260 000	1 300 000	845 000	195 000
N+2	320 000	1 600 000	1 040 000	240 000
N+3	440 000	2 200 000	1 430 000	330 000
N+4	840 000	4 150 000	2 690 000	620 000

TRAVAIL A FAIRE :

- 1) Calculez les chiffres d'affaires annuels.
- 2) Calculez les taux d'accroissement annuels. Commentez.
- 3) Quel sera le chiffre d'affaires à réaliser en N+5 si l'entreprise désire garder le même taux d'accroissement relatif à l'année N+4.

EXERCICE 9

Le groupe Nestlé a réalisé en N un chiffre d'affaires de 6 552 MD.

- 1) Quel est le poids du segment Laits et Desserts, sachant que ce segment réalise un chiffre d'affaires de 60,8 MD ?

Le prix de vente public de 6 Yocos à boire saveur fraise de Nestlé est de 1,490 D, sachant que le taux de marque pratiqué par les distributeurs est de 22 %.

- 2) Calculez la marge commerciale des distributeurs de ce produit.
- 3) Calculez le prix d'achat sachant que le coefficient multiplicateur est de 1,43.

- 4) Calculez le taux de marge réalisé par les distributeurs sur ce produit.

EXERCICE 10

Une entreprise vous communique l'évolution de son chiffre d'affaires en dinars entre N et N+3.

Années	N	N+1	N+2	N+3
Chiffre d'affaires	240 000	210 000	188 000	156 000

TAVAIL A FAIRE :

- 1) Tracez la courbe de l'évolution du chiffre d'affaires.
- 2) A quelle phase du cycle de vie se situe ce produit ? Vous rappellerez les caractéristiques de cette phase.
- 3) Calculez le chiffre d'affaires pour l'année N+4, sachant qu'on estime qu'il augmentera de 5 % par rapport à l'année N+3. Conclure.