

Cas de synthèse



Exercice N°1 :

L'entreprise « **DHIA** » est spécialisée dans la confection des costumes pour hommes. Pour fabriquer un costume elle effectue les dépenses suivantes :

- Tissu : 100, 000 DT
- Fournitures : 20, 000 DT
- Salaire de main d'œuvre : 40, 000 DT
- Frais divers : 35, 000 DT

Travail à faire :

1°) Déterminer le montant des dépenses engagées pour la fabrication d'un costume. Que constituent ces dépenses.

2°) Si l'entreprise « **DHIA** » souhaite réaliser un taux de marge par rapport à son prix de vente de 18,75%

a) Quel sera le prix de vente à proposer au client.

b) Calculer la marge bénéficiaire unitaire en déduire le taux de marge par rapport au coût de revient

3°) Les concurrents de l'entreprise « **DHIA** » vendent le costume à 230 D. l'entreprise a décidé de procéder à une baisse de prix pendant la saison chaude.

Elle a enregistré les ventes suivantes :

	Avril	Mai	Juin	juillet	Août	Septembre
Quantité	50	60	80	90	100	100
Prix unitaire	240	235	230	225	220	220
Chiffre d'affaire						

a- Recopiez et complétez le tableau ci-dessus

b- Pourquoi l'entreprise a-t-elle choisie ces mois pour baisser les prix

c- Quelle est la conséquence de cette décision sur les quantités vendues et le chiffre d'affaire

Exercice N°2 :

L'entreprise « **LA PERLE** » est spécialisée dans la fabrication des pâtisseries. Au cours de la saison d'été, elle connaît une augmentation sans cesse de la demande.

Afin de satisfaire les besoins de tous les clients, **Mme. JALILA** a établi le tableau suivant résumant les quantités prévisionnelles à vendre durant les trois mois à venir : juin, juillet et août

Evolution probable des quantités vendues durant les trois mois à venir

Années	Juin	Juillet	Août
Ventes en quantités	1000 Kg	?	?

Travail à faire :

- 1°) Quelle est la nature d'activité de l'entreprise « LA PERLE » ?
- 2°) Quelle est l'utilité d'établir des prévisions des ventes ?
- 3°) Sachant que le taux d'évolution des quantités vendues est = 15%. Combien l'entreprise a vendu durant le mois de juillet et le mois d'août ?
- 4°) Si l'entreprise a fixé un prix de vente = 30 D le Kg. Calculer le chiffre d'affaires à réaliser relatif à chaque mois
- 5°) Déduire le chiffre d'affaires global réalisé par l'entreprise pendant la saison d'été.

Exercice N°3 :

La société « WAFA » est spécialisée dans la fabrication et la vente des téléphones mobiles. Le gérant met à votre disposition les renseignements suivants regroupés dans le tableau ci-dessous :

Désignation	N-2	N-1	N
Chiffre d'affaires de la société WAFA	357 000	364 800	367 200
Chiffre d'affaires des concurrents	663 000	775 200	856 800

Travail à faire :

- 1°) Calculer le chiffre d'affaires annuel du secteur
- 2°) Calculer en pourcentage la part du marché de l'entreprise pour les trois années
- 3°) Commenter

Exercice N°4 :

A) Afin de promouvoir les ventes de ses produits, l'entreprise « Meub-lux » envisage d'effectuer les actions suivantes :

- Publicité à la télévision, radio et presse pendant les 12 mois à venir:(Début Juillet).
- Des promotions, pour un mois seulement, sur les lieux de ventes (chaque table pliante achetée accompagnée de six chaises, une septième chaise est gratuite) :(Début Août).
- Prendre en charge le financement d'un programme à la télévision « Dimanche sport ». moyennant quelques spots publicitaires. (Début Septembre).
- Recruter quatre vendeurs et deux autres représentants commerciaux chargés de la vente des tables pliantes. (Début Octobre).

Après avoir effectuée tous ce qui précède, l'entreprise a constaté les résultats suivants :

	Juin 2014	Juillet 2014	Août 2014	Septembre 2014	Octobre 2014
Quantités vendues	2 000	2 200	2 700	3 100	3 400
Prix unitaire HTVA	140 D	140 D	140 D	140 D	140 D
Chiffre d'affaires					

Travail à faire :

- 1°) Quelles sont les différents moyens de communication utilisés par l'entreprise ?
- 2°) Compléter le tableau ci-dessus et expliquer la raison de l'augmentation du chiffre d'affaires pour chaque mois ?
- 3°) Quelle est la différence entre la publicité et la promotion ?

B] Le directeur commercial est conscient qu'il ne suffit pas de produire la table pliante, mais il faut la mettre à la disposition des consommateurs à l'endroit où il faut. Pour cela, il pense distribuer le nouveau produit en utilisant les canaux de distribution suivants :

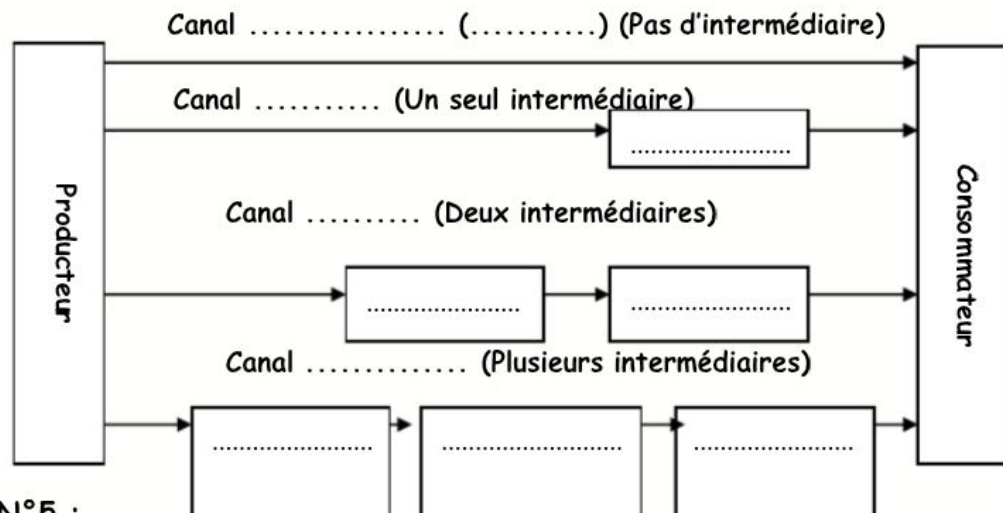
- Pour les régions les plus proches, il vend directement aux grandes surfaces et aux détaillants ;
- Pour les régions côtières, il vend aux grossistes qui, à leurs tours, mettent le produit à la disposition des détaillants.
- Pour les régions intérieures, il traite avec des grossistes, des semi grossistes et des détaillants.
-

Travail à faire :

1°) Schématiser les différents canaux de distributions adoptés par l'entreprise

2°) Que forment l'ensemble de ces canaux ?

3°) En quoi consiste la distribution



Exercice N°5 :

La société « **Cosmética** » est spécialisée, entre autres, dans la fabrication d'un produit cosmétique commercialisé sous l'appellation « **NEW LOOK** ». Ce produit est obtenu à partir d'un mélange acheté et stocké. D'autres matières sont incorporées au mélange dans un atelier « malaxage » afin d'obtenir ce cosmétique. La mise en pots s'effectue dans un atelier « conditionnement »

La distribution du produit est assurée par deux canaux :

- **Canal 1** : distribution aux grossistes, qui distribuent à leur tour à des détaillants. La production écoulee est de 8 000 pots
- **Canal 2** : le reste de la production est distribué aux professionnels qui utilisent ce produit cosmétique dans leurs activités

Vous disposez des renseignements suivants relatifs au produit cosmétique « **NEW LOOK** » :

- Quantité produite et vendue : 10 000 pots ;
- Coût de revient unitaire : 15 dinars ;
- Prix de vente aux grossistes : 20 dinars ;
- Taux de la marge commerciale réalisée par les grossistes : 8% ;

- Prix de vente pratiqué par les détaillants : 25 dinars ;
- Prix de vente aux professionnels : 21 dinars

Travail à faire :

- 1°) Déterminez la quantité vendue aux professionnels
- 2°) Déterminez le prix de vente pratiqué par les grossistes ;
- 3°) Calculez le taux de marque pratiqué par les détaillants ;
- 4°) Déterminez le résultat global et unitaire réalisé par l'entreprise sur chaque canal de distribution ;
- 5°) Quel est le canal le plus rentable ? Justifiez votre réponse

Exercice N°6 :

L'entreprise industrielle « ABC » a connu ces dernières années des difficultés pour l'écoulement de sa production. Pour cela, elle a décidé d'embaucher un personnel qualifié dans l'action commerciale pour étudier la situation actuelle et prévoir des solutions pour la relancer. Après des études, le personnel de l'action commerciale a établi le tableau suivant :

Evolution probable des ventes durant les 5 ans à venir

Années	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Chiffre d'affaires					
Ventes prévisionnelles	110 000				

Travail à faire :

- 1°) Sachant que les ventes en N sont de 100 000D
 - a) De combien ont-elles augmenté (en valeurs et en pourcentage)
 - b) Supposons que ce taux de croissance reste fixe pour les années à venir, compléter le tableau en calculant les différents montants des ventes prévisionnelles
- 2°) En réalité et à la fin de l'année N+1, les ventes étaient de 115 000D ;
 - a) Quelles sont vos constatations
 - b) Est-ce que les objectifs ont été réalisés ?

Exercice N°7 :

L'entreprise « ELECTRO » a mis en place un service après vente. A l'occasion d'une vente d'un climatiseur à un client **Mr. SALAH**, le responsable du service comptable a établi la facture suivante :

ELECTRO Facture n°456 Le 01/07/N		Doit : Ahmed
Montant brut		
Remise 10%		
Net commercial		
Escompte 2%		
Net financier		
TVA 19%		
Net à payer TTC	2 099,160	

Conditions de ventes :

- Garantie : 3 ans
- Installation et mise en marche gratuites
- Livraison à domicile
- Entretien et réparation pendant la période de garantie : gratuit
- Règlement au comptant le jour de la livraison

Travail à faire :

- 1°) Quels sont les services après vente qui sont offerts par cette entreprise ?
- 2°) Quels sont les effets des services après vente sur la politique commerciale
- 3°) Compléter la facture
- 4°) Enregistrer cette facture au journal de l'entreprise « ELECTRO »

Exercice N°8 :

La société « Beauté-Live » est spécialisée dans la commercialisation de crèmes solaires. Les ventes réalisées sont résumées dans le tableau suivant :

Années	N-3	N-2	N-1	N
1 ^{er} trimestre	20 000	21 000	20 000	24 000
2 ^{ème} trimestre	32 000	32 000	31 000	36 000
3 ^{ème} trimestre	69 000	71 000	85 000	88 000
4 ^{ème} trimestre	11 000	9 000	10 000	9 000

Travail à faire :

- 1°) Déterminer les ventes annuelles
- 2°) Déterminer les ventes prévisionnelles pour l'année N+1, sachant qu'il est prévu une augmentation de 20% par rapport aux ventes de l'année N
- 3°) La crème solaire coûte 17,500D à la société. Le taux de marge commerciale appliqué est de 40%. Pour sa part, le distributeur qui est généralement une pharmacie, applique un taux de marge de 60%
 - a) Calculer le prix de vente à la clientèle
 - b) Le distributeur veut réaliser une promotion pour cet été. Il applique un taux de remise de 20%. Quel sera le prix de vente ?
- 4°) Quelles sont les autres variables à prendre en compte pour fixer un prix de vente ?

EXERCICE N° 1

L'entreprise « DAFDAF » vient de lancer sur le marché un nouveau produit « X » dont le coût de revient s'élève à 50 D. L'entreprise veut réaliser une marge de 20% du coût de revient.

Travail à faire :

- 1) Calculer la marge unitaire que veut réaliser l'entreprise sur son produit.
- 2) En déduire le prix de vente que doit fixer l'entreprise.
- 3) Y-a-t-il d'autres méthodes de fixation de prix ? En citer une.

EXERCICE N°2

L'entreprise « couv » fabrique des couvertures. Les éléments de calcul du coût de revient vous sont communiqués par couverture fabriquée et vendue :

- Matières premières : 7 kg à 10 D le kg,
- MOD : 2H 30 mn à 5 D l'heure
- Frais de distribution : 3 D par unité vendue

Travail à faire :

- 1) Calculer le coût de revient unitaire.
- 2) Calculer la marge unitaire réalisée par l'entreprise sachant que le prix de vente unitaire est de 94,050 D.
- 3) Calculer le taux de marge réalisé par l'entreprise.
- 4) L'entreprise a-t-elle atteint son objectif, sachant qu'elle veut réaliser un taux de marge de 15% du coût de revient.

EXERCICE N° 3

L'entreprise « MARO » vient de lancer sur le marché un nouveau produit « Y5 ».

L'écoulement de ce produit peut s'effectuer :

- Soit en passant par les grandes surfaces (détaillants) vers le consommateur final : canal 1. Dans ce cas, l'entreprise peut vendre 5 000 unités par an.
- Soit en passant par les grossistes, ... : canal 2. Dans ce cas l'entreprise peut vendre 7 000 unités par an.

L'entreprise choisira le canal dont la marge prévisionnelle est la plus élevée.

Le tableau suivant récapitule les caractéristiques de chaque canal selon les prévisions du responsable de production.

Désignations	Canal 1 : 5 000 unités	Canal 2 : 7 000 unités
Coût de revient unitaire	60 D	60 D
Taux de marge en fonction du coût de revient	20%	10%
Marge unitaire		
Marge globale	60 000 D	

Travail à faire :

- 1) Quel est le type du premier canal de distribution ? en faire le schéma.
- 2) Quel est le type du deuxième canal de distribution ? en faire le schéma.
- 3) Compléter le tableau ci-dessus. (le détail de calcul doit figurer sur le tableau).
- 4) Quel est le canal de distribution à retenir par l'entreprise. Justifier.

- 5) Pour quelle raison le taux de marge du deuxième canal est plus faible que celui du premier canal de distribution ?

EXERCICE N° 4

L'entreprise « AMINA » a constaté pour le premier trimestre de l'année N, une baisse des ventes au niveau de son produit « AM 2 ». Une nouvelle politique commerciale a été adoptée :

- ✓ Améliorer le service après vente,
- ✓ Modifier l'emballage du produit,
- ✓ Engager des frais de publicité pour 1 000 D.

Travail à faire :

- 1) Identifier les actions commerciales dont l'entreprise a fait recours.
- 2)
 - a) Donner deux tâches de services après vente.
 - b) Quel est l'objectif du service après vente.
- 3) Les ventes par trimestre au cours de l'année N sont résumées au tableau suivant :

	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4
Ventes	3 000 D	3 900 D	4 200 D	6 000 D

- a) Quel est l'impact de la nouvelle politique commerciale sur les ventes de l'entreprise ?
- b) Juger la politique commerciale adoptée par l'entreprise.
- c) Calculer le chiffre d'affaires annuel réalisé par l'entreprise sur son produit « AM 2 ».

EXERCICE N°5

L'entreprise vous communique la facture suivante relative à la vente de ses produits finis réalisée au 05/03/N+4 au commerçant grossiste « KHLIF »

« HOUDEM et cie »		Le 05/03/N+4
FACTURE N° 123		
Doit, « khlif »		
Prix		
Remise 5%		
.....		76 000, 000
Escompte 1%		
.....		
TVA 18%		
Net à payer en espèces		

Travail à faire :

- 1) Quel est le type du circuit de distribution utilisé par l'entreprise.
- 2) Identifier la qualité des partenaires énoncés sur la facture.
- 3) Pour établir la facture, le fournisseur doit se disposer d'un document. Lequel ?
- 4) Enregistrer la facture supra chez l'entreprise « HOUDEM et cie »

Activité (Taux de marge en fonction du coût de revient)

L'entreprise « AICHA et cie » vient de lancer un nouveau produit sur le marché « P3 ». Les éléments du coût de revient par unité vendue sont détaillés ci-après :

- ✓ Matières premières consommées : 3 kg à 5 D le kg ;
- ✓ MOD : 12 mn à 15 D l'heure ;
- ✓ Autres frais de fabrication : 14 D ;
- ✓ Coût de distribution : 3 D

L'entreprise veut réaliser une marge de 10% en fonction du coût de revient.

Travail à faire :

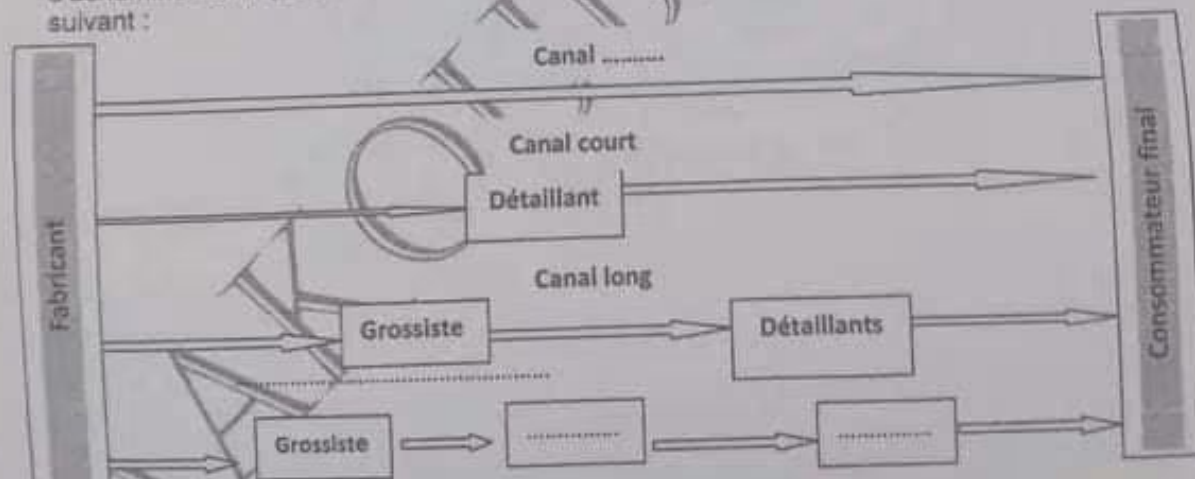
- 1) Calculer le coût de revient unitaire.
- 2) Calculer la marge bénéficiaire unitaire.
- 3) Déterminer le prix de vente que doit fixer l'entreprise.

$$\text{Taux de marge} = \text{taux de marge en fonction du coût de} = \frac{\text{marge}}{\text{Coût de}} \times 100$$

Couper

Activité : (CIRCUIT DE DISTRIBUTION)

L'entreprise « MOHAMED et cie » veut choisir le canal de distribution le plus approprié afin d'acheminer son produit vers le consommateur final. Elle vous communique le schéma suivant :



Travail à faire :

- 1) Qu'est ce qu'un canal de distribution ? Y a-t-il combien de type de canal de distribution ?
- 2) Quelle est la qualité des intervenants entre le fabricant et le consommateur final ?
- 3) Dire quel est le canal de distribution le plus adéquat au produit de l'entreprise dans les cas suivants :
Vêtements ; Fruits et légumes ; Boîtes de tomates ; Produit de luxe ; Lait frais
- 4) Y-a-il d'autres critères de choix du canal de distribution ?