

Prof : Nacer Gazzah Niveau : 4 EG www.22.tn	<i>Devoir de contrôle n°2</i> <i>Gestion</i>	Date : 29 janvier 2022 Durée : 2 heures
---	---	--

La société « **LBF** » est une entreprise industrielle sise à Jemmal. Elle est spécialisée dans la fabrication des produits de nettoyage. Sa clientèle est située dans les régions de Sousse et de Monastir. Cette entreprise vend ses produits aux détaillants.

L'entreprise souhaite élargir progressivement sa gamme et s'engager dans une politique de réduction des coûts pour faire face à la concurrence.

Actuellement cette entreprise fabrique trois produits :

- Savon : « Lessive savon liquide »
- Machine : « Lessive en poudre pour machine »
- Main : « Lessive en poudre à la main »



Dossier n°1 : Etude de la situation actuelle

On vous fournit les données en **annexe A** page 4

Travail à faire :

1. Complétez le tableau en **Annexe 1** page 4 les indicateurs de l'année 2019. Tous les calculs relatifs au produit « Machine » et à l'entreprise doivent figurer sur l'annexe.
2. Commentez la rentabilité de chaque produit.
3. Commentez l'évolution du volume des ventes de chaque produit et faites la comparaison avec les concurrents.
4. Présentez dans le même graphique l'évolution des quantités de chaque produit entre 2016 et 2019.
5. Situez chaque produit dans sa phase actuelle de son cycle de vie.
6. Quels conseils donnez-vous à cette entreprise pour ses produits ?
7. Depuis des années le produit « machine » subi une forte concurrence au niveau prix. Actuellement cette entreprise ne peut plus abaisser son prix de vente. **Pour l'année 2020**, les dirigeants prévoient encore une diminution des quantités à vendre de 10 % par rapport à 2019 ce qui entrainera une augmentation du cout de revient unitaire de 5 %.
 - a. Déterminez le résultat global annuel prévisionnel pour le produit « Machine » ?
 - b. Quel conseil préconisez-vous à l'entreprise pour ce produit ?

Dossier 2 : Campagne publicitaire

Pour améliorer les ventes de son produit « Lessive en poudre à la main », le responsable de l'entreprise « **LBF** » décide de réaliser une campagne publicitaire à la télévision nationale, aux radios régionales et par affichage. Les frais de conception et d'élaboration des messages sont de 20 000 D.

Vous disposez des informations suivantes relatives aux supports publicitaires utilisées :

- Télévision nationale : Diffusion à la télévision : 20 jours à raison de 90 secondes par jour à 1800 D la minute.
- Radios régionales : 30 jours à raison de 5 fois par jour pendant 30 secondes à 200 D par jour.
- Affichage : 100 panneaux publicitaires dans les grandes agglomérations pendant 30 jours à 5 D le panneau par jour.

Travail à faire :

- 1) Déterminez le coût de chaque support de communication.
- 2) Déterminez le coût de la campagne publicitaire et promotionnelle.
- 3) Quel est l'impact de cette campagne publicitaire sur les ventes prévisionnelles de l'entreprise ?

Dossier n°3 : Lancement d'un nouveau produit

Pour l'année 2020, l'entreprise projette lancer son nouveau produit « **lessive écologique** » à base de savon de Marseille sous forme de paquets. L'entreprise espère que ce nouveau produit lui permet d'augmenter sa part de marché et sa rentabilité.

Le lancement du nouveau produit s'accompagnera

- d'une promotion sur une période de 2 mois (janvier et février)
- et d'une publicité sur Facebook sur une période de deux mois.

L'objectif de cette entreprise est d'avoir un taux de marge sur cout de production par rapport au cout de production de 20 %.

On vous fournit les données prévisionnelles relatives à son exploitation durant les deux mois d'introduction du nouveau produit.

A) Prix de vente

Une étude a montré que le prix psychologique TTC est égal à 22,400 D (TVA 19 %). L'entreprise vend ses produits aux détaillants qui pratiquent un taux de marque de 15 %.

Travail à faire

1. Quel est le canal choisi par la société « ELB »
2. Déterminez le prix psychologique hors taxe.
3. Déterminer le prix de vente de la société « ELB »

B) Publicité sur Facebook

L'entreprise envisage de cibler la population des femmes entre 30 et 60 ans qui habitent dans les régions de Sousse et Monastir.

Une étude de la population de Monastir et Sousse a montré que la population ciblée et qui a un compte Facebook actif s'élève à 77000 personnes. L'annonce va apparaitre 50 fois à chaque personne.

L'entreprise Méta (Facebook) facture les 1000 apparitions de l'annonce à 2 D

Travail à faire :

1. Quels sont les critères utilisés par cette entreprise pour cibler sa clientèle ?
2. Calculez le cout de cette publicité.



C . La promotion

Après étude des différentes possibilités, la société « LBF » a choisi la promotion suivante :
Réduction de 50% sur le deuxième produit vendu.

Les ventes prévisionnelles sont estimées à 3000 paquets.
Le prix de vente unitaire avant réduction sera de 16 D.

On vous communique les informations suivantes relatives aux couts pendant la durée de la promotion (deux mois : Janvier et février).

Cout variable unitaire de production	2,650 D
Cout variable unitaire de distribution	0,350 D
Cout fixe de production	20000 D
Cout fixe de distribution (y compris la publicité Facebook)	9000 D

Travail à faire :

- 1) Calculez le cout variable unitaire et le cout fixe global.
- 2) Montrez que le chiffre d'affaires de la période de promotion sera égal à 36000 D. En déduire le prix de vente moyen.
- 3) Présentez le tableau de résultat différentiel de la période de la promotion.
- 4) Est-ce que l'entreprise peut atteindre son objectif en termes de marge sur cout de production par rapport le cout de production de 20 %.
- 5) Doit-on lancer ce nouveau produit ?
- 6) Calculez le résultat prévisionnel de la période de deux mois suivants la promotion (Mars et avril) sachant que le cout fixe de distribution sera de 1300 D et la quantité à vendre sera de 2200 unités.



www.22.tn

www.22.tn

Annexe A

Les données relatives à l'activité de cette entreprise et celles du secteur dans les régions de Sousse et Monastir en 2019 (Montants en dinars)

	Quantité 2019	CA en 2019	Résultat unitaire en 2019	Taux de rentabilité du secteur	CA des concurrents en 2019	Taux de croissance des quantités du secteur
Savon	23 000	207000	2,500	20 %	1350 000	4,5 %
Machine	19 000	228000	0,500	10%	1260 000	-6%
Main	30 100	210700	2,000	28%	1000 000	5%
Totaux		645700			3610 000	

Les ventes de la société « LBF » en quantité pour les 3 dernières années

	Quantité 2016	Quantité 2017	Quantité 2018
Savon	16000	20000	22 000
Machine	30000	25000	24 000
Main	30000	31000	30 000

**Annexe 1****Tableau d'analyse de la situation actuelle**

	Bénéfice global 2019	Part dans le bénéfice	Part dans le chiffre d'affaires	Taux de rentabilité	Taux de croissance des quantités (2018-2019)	Prix de vente unitaire	Part de marché
Savon	57500	45,20 %	32,06 %	27,78 %	4,55%	9	13 ,29%
Machine*	a	b	c	d	e	f	g
Main							
Entreprise*	127200	100 %	100 %	h			i

Détails des calculs

a		

Corrigé du devoir de c2-4-2022

Dossier 1

1)

	Bénéfice global 2019	Part dans le bénéfice	Part dans le chiffre d'affaires	Taux de rentabilité	Taux de croissance des quantités (2018-2019)	Prix de vente unitaire	Part de marché
Savon	57500	45,20%	32,06%	27,78%	4,55%	9	13,29%
Machine*	9500	7,47%	35,31%	4,17%	-20,83%	12	15,32%
Main	60200	47,33%	32,63%	28,57%	0,33%	7	17,40%
Entreprise*	127200	100%	100%	19,70%			15,17%

Bénéfice global $19000 \times 0.500 = 9500 \text{ D}$	=	Taux de rentabilité $9500/228000 = 4.17 \%$	=	Prix de vente = $228000/19000 = 12 \text{ D}$
Part dans le bénéfice $9500/127200 = 7,47 \%$	=	Taux de rentabilité de l'entreprise $127200/645700 = 19.70 \%$	=	Part de marché = $228000/(1260000+228000) = 15.32\%$
Part dans le CA $228000/645700 = 35.31\%$	=	Taux de croissance $(19000/24000)-1 = -20.83 \%$	=	P de marché de l'entreprise = $645700/(645700+3610000) = 15.17\%$

2) Savon : bonne rentabilité car supérieure à celle du secteur.

Machine : rentabilité faible par rapport à celle du secteur.

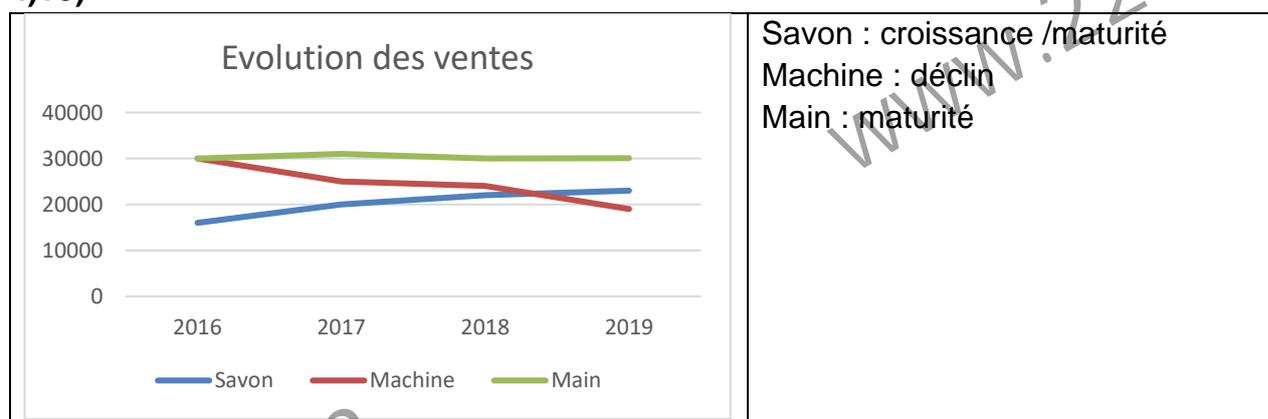
Main : rentabilité acceptable car égale à celle du secteur.

3) Savon : les quantités augmentent avec le même rythme que celui du secteur (acceptable)

Machine : les quantités diminuent avec un rythme supérieur a celui du secteur (mauvais)

Main : stagnation des quantités. Croissance très faible par rapport a celle du secteur (insuffisant)

4)+5)



6) Main : Faire une publicité/promotion pour Main (problème : ralentissement des ventes)

Machine : Augmenter le prix ou diminuer les cout (problème rentabilité faible), publicité pour stimuler les ventes (décroissance des quantités), modifier le produit pour lui apporter une nouvelle vie.

7) a) Quantité prévisionnelle en 2020 = $19000 \times 0.9 = 17100 \text{ u}$

Coût de revient unitaire en 2019 = $12 - 0,500 = 11.500$, CRU en 2020 = $11,500 * 1,05 = 12.075$ D

Résultat global en n2020 = $(12 - 12,075) * 17100 = -1282.500$ (perte)

b) abandonner ce produit ou le remplacer.

Dossier 2

- 1) Coût télévision = $20 * 90 * 1800 / 60 = 54000$ D
Radio = $200 * 30 = 6000$ D
Affichage = $100 * 30 * 5 = 15000$ D
- 2) Coût de la campagne = $54000 + 6000 + 15000 + 20000 = 95000$ D
- 3) La publicité a pour effet d'augmenter les quantités à vendre.

Dossier 3

- A) 1- canal court
2- Prix psychologique HT = $22,400 / 1.19 = 18.824$ D
3- Prix de vente = $18,824 * 0,85 = 16$ D
- B) 1- critères : régions, âge , sexe
2- coût = $77000 * 50 * 2 / 1000 = 7700$ D
- C) 1- cvu = $2,650 + 0,350 = 3$ D ; CF = $20000 + 9000 = 29000$ D
2- CA = $(3000 / 2) * 16 + (3000 / 2) * 8 = 36000$ D
Prix moyen = $36000 / 3000 = 12$ D
3-

	Montant	%
Chiffre d'affaires	36000	100
Coût variable	9000	25
Marge sur coût variable	27000	75
Coût fixe	29000	
Résultat d'exploitation	-2000	- 5.56

4- CPU = $2,650 + 20000 / 3000 = 9.317$ D.

Taux de marge sur coût de production par rapport au coût de production = $(12 - 9.317) / 9.317 = 28.80$ %

Oui puisque $28.80 > 20\%$

Coût de production = $3000 * 2.650 + 20000 = 27950$, taux = $(36000 - 27950) / 27950 = 28.80$ %.

5- l'objectif est atteint donc on lance ce produit.

Généralement la période de lancement d'un produit se caractérise par une perte causée CFU élevé car la quantité faible et un coût publicitaire élevé.

6- Résultat = $2200 * 16 - (2200 * 3 + 20000 + 1300) = 7300$ D