

Lycée AK Chebbi Prof : Nacer GAZZAH www.22.tn	Devoir de contrôle N° 2 Gestion	Durée : 2 heures Date : Janvier 2024 Classe 4 EG 2
Le sujet comporte 4 pages à rendre avec votre copie Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.		

L'entreprise Delta est une PME sise à Jemmal. Elle fabrique des tableaux blancs effaçables pour toutes les réunions, les cours ou les formations. Ces tableaux sont fabriqués avec une surface en acier émaillé, un cadre en PVC et quelques fournitures. Les tableaux sont vendus principalement aux lycées, écoles, centres de formation et aux particuliers de la région du Sahel. La vente est réalisée par des deux représentants commerciaux de l'entreprise.

Le marché des tableaux est en pleine expansion avec l'accroissement important des organismes de formation privés. Les prix sont généralement en baisse et la concurrence est forte.

Cette entreprise fabrique sur stock deux types de tableaux :

- Tableau référence GR : 200 cm sur 100 cm
- Tableau référence PE : 100 cm sur 100 cm

Engagé en tant qu'assistant du gérant, vous été chargé de traiter les dossiers suivants :

Dossier 1 : Analyse de l'activité

A) Evolution du volume des ventes du produit principal

On vous donne les informations concernant l'activité de cette entreprise pendant les six dernières années concernant son article principal GR

Années	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Quantité vendue	1900	1910	1850	1200	1700	1900

Travail à faire

1. Quel est le canal de distribution adopté par cette entreprise ? justifiez
2. Représentez graphiquement l'évolution du volume d'activité de cette entreprise de 2017 à 2022
3. Dans quelle(s) phase(s) du cycle de vie se trouve cette activité ?

B) Position concurrentielle

On vous donne les informations concernant l'activité de cette entreprise au cours des deux dernières années.

	2021		2022	
	Quantité	PVU	Quantité	PVU
Tableaux GR	1700	170	1900	165
Tableaux PE	300	84	290	84
Chiffre d'affaires du secteur (région du sahel) en milliers de dinars	900		1060	

Travail à faire

Dans l'annexe 1 ci-après

4. Calculez les chiffres d'affaires par produit et le chiffre d'affaires global
5. Calculez le taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise entre 2021 et 2022 et la part de marché de l'entreprise en 2021 et 2022. Commentez.
6. Calculez la part des ventes des tableaux GR dans le chiffre d'affaires de l'entreprise en 2022
7. Calculez le taux d'évolution du prix des ventes du tableau GR et le taux d'évolution du volume des ventes du tableau GR.
8. Pourquoi l'entreprise a-t-elle diminué son prix de vente à votre avis ? A-t-elle atteint son objectif ?

Annexe 1

	2021			2022		
	Quantité	PVU	CA	Quantité	PVU	CA
Tableaux GR	1700	170		1900	165	
Tableaux PE	300	84		290	84	
Total						

	Résultat	Justification
Taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise entre 2021 et 2022.		
Part de marché de l'entreprise en 2021 et 2022.		2021 : 2022 :
Commentaire :		
Part des ventes des tableaux GR dans le chiffre d'affaires de l'entreprise en 2022		
Taux d'évolution du prix des ventes du tableau GR.		
Taux d'évolution du volume des ventes du tableau GR		
8)		

Dossier 2 : Lancement nouveau produit

L'entreprise Delta envisage, en 2023, de lancer sur le marché un nouveau produit destiné aux enfants : Le tableau référence EN (80 cm sur 60 cm). Ce tableau est fabriqué avec une surface en mélaminé, un cadre en PVC et quelques fournitures. Ce nouveau tableau sera vendu aux librairies et aux grandes surfaces. L'objectif cette entreprise est de réaliser un taux de marge bénéficiaire par rapport au coût de revient de 30 % .

Avant de lancer la production, acheter du matériel et engager du nouveau personnel, le chef de cette entreprise vous demande de faire une étude prévisionnelle pour fixer le prix, et évaluer la rentabilité de ce nouveau projet.

A) On vous donne les informations suivantes concernant l'activité prévisionnelle en 2023

Charges variables par unité	Mélaminé	: 5 D
	PVC	: 9,800 D
	Fourniture	: 4 D
	MOD	: 1,5 H à 3 D l'heure
	Autres charges	: 5,700 D
Charges fixes annuelles		: 10 000 D

Pour fixer le prix de vente TTC (TVA 19 %), l'entreprise Delta a réalisé une enquête auprès de 200 personnes. Les éléments relatifs à cette enquête sont fournis en **Annexe 2 page 3/4** .

Travail à faire

1. Quel est le canal adopté par l'entreprise Delta pour écouler son nouveau produit ?
2. Complétez le tableau de détermination du prix psychologique (**Annexe 2 page 3/4**)
3. En déduire le prix psychologique hors TVA.

Annexe 2

Deux questions ont été posées lors de l'enquête :

Question 1: Au-dessus de quel prix n'achèteriez-vous pas ce produit car vous le jugeriez trop cher ?

Question 2: En dessous de quel prix n'achèteriez-vous pas ce produit car vous le jugeriez de mauvaise qualité ?

L'enquête a permis de recueillir les informations suivantes :

Prix de vente TTC	65.140	71.140	77.350	83.300	85.680	89.250	97.580	101.150
Réponses question 1	0	2	8	20	32	108	20	10
Réponses question 2	60	50	40	20	20	10	0	0

Prix de vente TTC (TVA 19 %)	Réponse à la question 1		Réponse à la question 2		Non acheteurs	Acheteurs
	Nombre	Cumul croissant	Nombre	Cumul décroissant		
65,450	0		60			
71,140	2		50			
77,350	8		40			
83,300	20		20			
85,680	32		20			
89,250	108		10			
97,580	20		0			
101,150	10		0			

B)

Dans l'hypothèse où l'entreprise adopte ce prix psychologique (70 D HT), la quantité annuelle à vendre sera de 1 000 unités. Les intermédiaires (Grandes surfaces et librairies) pratiquent un taux de marque de 30 %.

Travail à faire

4. Déterminez :

- le coût de revient unitaire d'un tableau.
- la marge commerciale réalisée par les intermédiaires
- le prix de vente HT de l'entreprise Delta et son taux de marge bénéficiaire par rapport au coût de revient
- Le résultat global réalisé par Delta sur la vente du nouveau produit

5. L'entreprise a-t-elle atteint son objectif ?

C)

Pour voir l'incidence du prix de vente sur la rentabilité de son produit, le chef de l'entreprise vous demande d'étudier la rentabilité de l'entreprise si elle fixe le prix de vente public TTC à 85,680 D l'unité. Dans ce cas les ventes prévisionnelles annuelles seront de 900 unités.

Travail à faire

6. Sachant que le prix de vente HT de l'entreprise Delta facturé à ses clients (librairie et grandes surfaces) est de 50,400 D, calculez le résultat global réalisé sur la vente du nouveau produit et son taux de marge bénéficiaire par rapport au coût de revient.

7. Quels conseils donnez-vous à cette entreprise concernant le choix du prix public de vente ?

Dossier 3 : Distribution**A) Salaires représentants**

Pour motiver et fidéliser sa force de vente, l'entreprise Delta a opté pour une nouvelle politique de rémunération : Le salaire brut mensuel moyen de 2023 sera augmenté par une nouvelle prime-objectif composée de deux parties dont le montant est calculé ainsi :

- 1 % de l'objectif s'il est atteint.
- 3 % sur la partie du chiffre d'affaires qui dépasse l'objectif

On vous donne ci-après les données relatives au mois de décembre 2023

	Objectif	CA réalisé
Adam	16 000 D	19 000 D
Yacine	18 000 D	17 500 D

Travail à faire :

1. Calculez le montant mensuel de la prime de chacun des représentants commerciaux.

B) Publicité

Pour améliorer les ventes de son nouveau produit « EN », l'entreprise envisage de faire une campagne publicitaire pendant 4 mois dont le cout total sera égal à 3000 D. Elle s'adresse à l'agence de communication « PUB-Plus ». Cette dernière propose à l'entreprise 3 alternatives :

	Alternative 1	Alternative 2	Alternative 3
Format du message publicitaire	Image	Vidéo	Texte (Lien du site)
Cout de préparation du message	400 D	1600 D	-
Support	« Facebook »	« YouTube »	« Google Search »
Cout du support	2300 D	1100 D	2700 D
Frais de supplémentaires	300 D	300 D	300 D
Nombre de vues	800 000	100 000	50 000
Nombre de clics	2500	1000	5000

Pour choisir entre ces alternatives, on se basera sur plusieurs critères évalués par des notes allant de 1 à 10. On vous donne la grille de suivante :

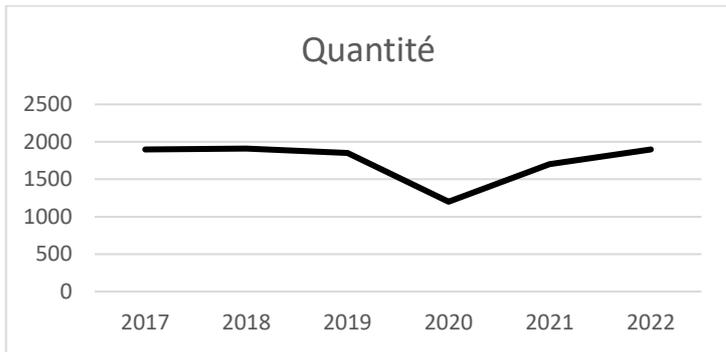
	Coefficients	Alternative 1	Alternative 2	Alternative 1
Notoriété (vues)	5	8	4	3
Ciblage	3	4	2	9
Mémorisation (format)	1	5	8	2
Efficacité (Clics)	4	5	2	9

Travail à faire :

2. Pour l'alternative 3, calculez le cout par clic.
3. Quelle est l'alternative à choisir si l'entreprise a pour objectif d'augmenter sa notoriété ?
4. Selon la méthode des scores quelle est l'alternative à choisir ?
5. Dites en expliquant brièvement, si la nouvelle publicité augmentera toujours le cout fixe unitaire ?
6. Sachant que la vente moyenne mensuelle durant la période publicitaire sera de 150 tableaux « EN », calculez le cout de la publicité par tableau vendu.

Corrigé devoir de synthèse 2-4-2023**Dossier 1**

1) Canal **direct** ou canal **ultra-court** car il n'y a pas d'intermédiaires.



3) **Maturité** (diminution est passagère : probablement elle est due au covid19)

Dossier 2

1) **Canal court**

3) Prix HT : $83.300/1.19 = 70 \text{ D}$

4) a- Cout de revient = $5+9.800+4+(1.500*3)+5.7+(10000/1000) = 29 + 10 = 39 \text{ D}$

b- Marge unitaire des intermédiaires = $70*0.3 = 21 \text{ D}$

c- Prix de vente de Delta : $70 - 21 = 49 \text{ D}$

Taux de marge : $(49-39)/39 = 10/39 = 25.64 \%$

d- Résultat global : $10*1000 = 10\ 000 \text{ D}$

5) **Non puisque 25.64 % < 30 %**

6) cout de revient unitaire : $29+(10000/900) = 40,111 \text{ D}$

Résultat global = $(50.400*900)-(29*900)-10000 = 9260$

Résultat global = $(50.400-40.111)*900 = 9260,100$ (différence 0,100 due à l'arrondissement)

Taux de marge = $(50.4-40.111)/40.111 = 25.65 \%$

7) **Choisir le prix psychologique car 10000 > 9260**

Dossier 3

1) Adam = $16000*0.01 + 3000*0.03 = 250$

Yacine = 0

2) Cout par clic = $3000/5000=0.600 \text{ D}$

3) Alternative 1.

4) alternative 1 : **77** alternative 2 : **42** alternative 3 : **80** choisir **alternative 3**

5) Non, la publicité n'augmentera pas toujours le cout fixe unitaire.

La publicité augmentera toujours le CF global.

Si l'augmentation des quantités suite à la publicité est faible alors le CFU augmente.

Si l'augmentation des quantités suite à la publicité est forte alors le CFU diminue.

6) Cout de publicité par tableau vendu : $3000/150 = 20 \text{ D}$

Supplément : Exemple

Une entreprise fera une publicité coûtant 1000 D. Voici l'analyse des charges selon deux hypothèses

	Situation avant la publicité	Situation après la publicité	
		Hypothèse 1	Hypothèse 2
Quantité	100	110	120
Cout fixe global	8000	9000	9000
CF unitaire	80	81.810	75

En fait si le taux d'augmentation de la quantité est supérieur au taux d'augmentation du CF alors le CFU diminue sinon il augmente.

Annexe 1

	2021			2022		
	Quantité	PVU	CA	Quantité	PVU	CA
Tableaux GR	1700	170	289000	1900	165	313500
Tableaux PE	300	84	25200	290	84	24360
Total			314200			337860

	Résultat	Justification
Taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise entre 2021 et 2022.	7.53%	(334500-314200)/314200
Part de marché de l'entreprise en 2021 et 2022.	34.91 % 31.87%	2021 : 314200/900000 2022 : 337860/960000
Commentaire : La part de marché de Delta a diminué de presque 3 points . Ce qui montre que l' augmentation de son chiffre d'affaires est faible par rapport au secteur. (taux de croissance CA du secteur = $1060/900=17.78\%$)		
Part des ventes des tableaux GR dans le chiffre d'affaires de l'entreprise en 2022	92.79%	313500/337860
Taux d'évolution du prix des ventes du tableau GR.	-2.94%	(165-170)/170
Taux d'évolution du volume des ventes du tableau GR	11.76 %	(1900-1700)/1700
8) Pour faire face à la concurrence et maintenir son CA ou l'augmenter l'entreprise a diminué le prix de son produit principal. On peut dire qu'elle a atteint son objectif (totalement ou partiellement) puisque le CA a augmenté.		

Annexe 2

Prix de vente TTC (TVA 19 %)	Réponse à la question 1		Réponse à la question 2		Non acheteurs	Acheteurs
	Nombre	Cumul croissant	Nombre	Cumul décroissant		
65.450	0	0	60	200	200	0
71.140	2	2	50	140	142	58
77.350	8	10	40	90	100	100
83.300	20	30	20	50	80	120
85.860	32	62	20	30	92	108
89.250	108	170	10	10	180	20
97.580	20	190	0	0	190	10
101.150	10	200	0	0	200	0