

Lycée AK Chebbi Enseignant : Nacer Gazzah www.22.tn	Devoir de contrôle n° 2 Gestion	Classe : 4 EG 2 Durée : 2 heures Date : 28 janvier 2025
---	---	---

Le sujet est composé de 4 pages numérotées de 1/4 à 4/4

Le sujet comporte une seule partie composée de 4 dossiers.

Dossier n° 1 : Analyse de la situation actuelle

Dossier n° 2 : Action commerciale

Dossier n° 3 : Lancement d'un nouveau produit

Dossier n° 4 : Ecart et solutions.

Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie

L'entreprise « **HERBINACOS** » est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de produits cosmétiques 100 % naturels de haute qualité. Ses clients sont des grossistes et des grandes surfaces.

Ces dernières années, l'entreprise se trouve confrontée à une forte concurrence qui l'oblige à élargir sa gamme de produits et à réviser sa politique de prix.

L'entreprise vous demande d'étudier les dossiers suivants :

Dossier n° 1 : Analyse de la situation actuelle

Pour apprécier la position concurrentielle de ses produits, le directeur de l'entreprise envisage, d'étudier l'évolution du chiffre d'affaires des deux produits : Crèmes solaires « **CS** » et Fonds de teint compacts traditionnels « **FTCT** ».

Travail à faire :

En se basant sur l'annexe A page 4/4 à consulter :

1. Dites dans quelle phase du cycle de vie se situe chaque produit. Justifiez.
2. Etudiez l'évolution de l'activité de l'entreprise en complétant l'annexe n° 1 page 4/4 à rendre avec la copie.
3. Que conseillez-vous à l'entreprise, pour améliorer sa position concurrentielle et sa performance commerciale ?

Dossier 2 : Action commerciale

En 2024, l'entreprise « **HERBINACOS** » envisage d'améliorer sa part de marché et la rentabilité de son activité. Elle vous communique les informations suivantes :

Informations relatives aux prévisions de l'année 2024

Eléments	CS	FTCT
Quantités à produire et à vendre	4 500 pots	2 500 pots
Prix de vente HTVA (19 %)	44 D	60 D
Remise sur le prix de vente	10%	Pour 2 pots achetés accorder 50 % de réduction sur le 2 ^{eme}
Taux de marge sur coût variable	30%	24%
Coût fixe total	28 760 D	

NB :

- L'entreprise exige un taux de marge sur coût variable globale **minimum de 25 %**.
- le résultat d'exploitation global de l'année 2023 est de **41 360 D**.

Travail à faire :

1. Vérifiez que le chiffre d'affaires prévisionnel HTVA (19 %) est de :
 - a- 178 200 D pour le produit « CS » ;
 - b- 112 500 D pour le produit « FTCT ».
2. Calculez la marge sur coût variable globale (M/CV) et son taux.
3. Vérifiez que le résultat d'exploitation global est de 51 700 D.
4. L'entreprise « HERBINACOS » a-t-elle intérêt à adopter cette action commerciale ? Justifiez.

Dossier 3 : Lancement d'un nouveau produit

Au début de l'année 2024, l'entreprise « **HERBINACOS** » décide de lancer un nouveau produit « **ALOEDERMA** » (Crème 2 en 1 hydratante et antirides) et de changer le canal de distribution pour le nouveau produit pour améliorer sa rentabilité.

Suite à une étude de marché, l'entreprise estime **vendre annuellement 15 000 pots** par l'intermédiaire des magasins spécialisés qui exigent **un taux de marque de 15 %** .

A- L'entreprise vous communique les informations prévisionnelles ci-dessous :

Pour **un pot** de crème « **ALOEDERMA** » **produit et vendu** :

Eléments	Montants en dinars
Matières premières	20
Main d'œuvre directe (MOD)	8
Autres frais variables de fabrication	6
Frais variables de distribution	2

- le coût fixe total pour la production et la vente des 15 000 pots est de 60 000 D.
- l'entreprise désire avoir un taux **minimum** de marge bénéficiaire par rapport au coût de revient de 20 %.

Travail à faire :

1. Calculez le coût variable unitaire.
 2. Déterminez le prix de vente minimum.
 3. Calculez le prix de vente qui garantit la réalisation de la marge bénéficiaire que l'entreprise s'est fixée (20 %).
 4. Complétez le tableau de résultat différentiel en **annexe n° 2 page 4/4 à rendre avec la copie** .
 5. Sachant que l'entreprise travaille 12 mois dans l'année (activité régulière durant toute l'année) et qu'elle exige que le seuil de rentabilité soit atteint avant le 31/05/2024 et que la marge de sécurité soit supérieure ou égale à 360 000 D :
 - a- calculez le seuil de rentabilité (SR) annuel en quantité puis en valeur et déterminez la date de sa réalisation ;
 - b- calculez la marge de sécurité ;
 - c- l'entreprise a-t-elle intérêt à lancer la fabrication de ce nouveau produit ? Justifiez.
- B-** Pour s'assurer de l'acceptabilité du prix de vente prévisionnel, l'entreprise réalise une enquête sur un échantillon de 400 acheteurs potentiels. Deux questions sont posées :
- Au-dessus de quel prix n'achèteriez-vous pas ce produit car vous le jugeriez trop cher ?
 - En dessous de quel prix n'achèteriez-vous pas ce produit car vous le jugeriez de mauvaise qualité ?

Les résultats de cette enquête sont résumés dans **l'annexe n° 3 page 4/4 à rendre avec la copie** .

Travail à faire :

1. Complétez le tableau en **annexe n° 3 page 4/4 à rendre avec la copie** et déduisez le prix psychologique d'un pot de crème « **ALOEDERMA** ». Justifiez votre réponse.
2. Calculez le prix psychologique HTVA.
3. Selon le prix psychologique HTVA :
 - a- sachant que les magasins spécialisés exigent un **taux de marque de 15 %**, déterminez le prix de vente HTVA de 19 % à pratiquer par l'entreprise « **HERBINACOS** » ;
 - b- en tenant compte du prix à pratiquer par l'entreprise, calculez le nouveau taux de la marge bénéficiaire par rapport au coût de revient ;
 - c- que conseillez-vous à l'entreprise ? Justifiez.

Dossier 4 : Ecart et solutions

En 2024, suite au lancement du nouveau produit « **ALOEDERMA** », l'entreprise « **HERBINACOS** » désire contrôler son activité et le degré d'atteinte de ses objectifs.

A- On vous donne les données réelles d'exploitation au cours du premier trimestre 2024:

Quantité vendue	3100 unités
Prix de vente unitaire	51
Prime sur ventes au représentant commercial de l'entreprise accordée trimestriellement.	0.300 par pièce vendue

Travail à faire

1. Calculer l'écart sur chiffre d'affaires du premier trimestre et préciser sa nature sachant que le prix de vente prévisionnel était de 51 D.
2. Calculer la prime sur vente accordée au représentant à la fin du premier trimestre 2024.
3. Calculer la prime pour une quantité de 3750 unités.
4. L'entreprise envisage de modifier le barème du calcul de la prime du représentant qui sera progressif par palier comme suit.

Paliers (intervalles) des quantités	Prime par unité vendue
De 1 à 1500 inclus	0
De 1501 à 2500 inclus	0.300 D
De 2501 à 3500 inclus	0.600 D
En dessus de 3500	0.900 D

- a- Calculer la prime du premier trimestre 2024 par le nouveau barème.
- b- En déduire, quel est le barème le plus favorable pour le représentant.
- c- Pour une quantité de 3750 , la prime par le nouveau barème sera de 1125 D , quelle conclusion tirez-vous ?

B- Pour améliorer ses ventes, l'entreprise envisage de lancer une publicité sur les réseaux sociaux (Instagram et Tiktok) pendant le mois d'avril. Cette entreprise a contacté quelques influenceuses qui ont proposé moyennement les prix suivants : 50 D par mille abonnés majorés de 0.005 D par vue durant le mois d'avril.

Travail à faire :

1. Quel sera le coût de cette publicité sachant que le nombre d'abonnés total était de 120 000 personnes et le nombre de vue était de 1 million.
2. Quel sera l'impact de la publicité sur le cout variable unitaire et le cout fixe global ?

Nom et prénom

3. **Annexe A**

4. **Tableau d'évolution des chiffres d'affaires (HTVA) (sommes en dinars)**

	CS			FTCT		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Chiffre d'affaires de l'entreprise	198 000	198 000	198 000	180 000	150 000	135 000
Chiffre d'affaires du secteur	900 000	900 000	900 000	900 000	800 000	750 000

5.

6. **Annexe 1**

7. **Tableau d'évolution des chiffres d'affaires et de la part de marché**

Eléments	CS		FTCT		Détail des calculs (Formule chiffrée et résultat)
	2022	2023	2022	2023	
Part de marché de l'entreprise	22%	a-	18,75%	18%	a-.....
Taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise	0%	0%	-16,67%	b-	b-.....
Taux d'évolution du CA du secteur	0%	0%	-11%	-6,25%	
Commentaires :					

8. **NB** : Les prix de vente restent constants pendant les trois années.

9. **Annexe 2**

10. **Tableau de résultat différentiel**

Eléments	Montants	%
Chiffre d'affaires	720 000	100 %
Cout variable		
Marge sur cout variable		
Cout fixe		
Résultat différentiel		

11.

12. **Annexe 3**

13. **Extrait du tableau de calcul du prix psychologique d'un pot de crème**

Prix TTC (TVA 19 %)	57,120	64,260	71,400	78,540	85,680	92,820
Nombre de non acheteurs potentiels	117	208	350	400
Nombre d'acheteurs potentiels	0	220	283	192

14.

Corrigé du devoir de contrôle 2 -4-2025

Dossier 1

- 1- Produit CS maturité car CA est constant.
Produit FTCT en déclin car CA décroissant
- 2- Annexe 1
- 3- Faire des actions commerciales (publicité, promotions, diminuer PV) et penser à remplacer le produit FTCT.

Dossier 2

- 1- a- $CA\ CS = 4500 \times 44 \times 0.9 = 178\ 200\ D$
b- $CA\ FTCT = 2500 \times 60 \times 0.75 = 112\ 500\ D$
- 2- Marge / cout variable = $0.3 \times 178\ 200 + 0.24 \times 112\ 500 = 80\ 460\ D$
Taux de marge = $80\ 460 / (178\ 200 + 112\ 500) = 27.67\ \%$
- 3- Résultat global = $80\ 460 - 28\ 760 = 51\ 700\ D$
- 4- Oui, l'entreprise a intérêt à adopter cette action car TMCV 27.67 $> 25\%$ et résultat d'exploitation 51700 > 41360

Dossier 3

A)

- 1- $CVU = 20 + 8 + 6 + 2 = 36\ D$
- 2- Prix de vente minimum = $36 + 60000 / 15000 = 40\ D$
- 3- Prix de vente = $40 \times 1.2 = 48\ D$
- 4- Annexe 2
- 5- a- $SR(q) = 60000 / (48 - 36) = 5000\ \text{unités}$
 $SR(V) = 5000 \times 48 = 240\ 000\ D$
Date SR = $12 \times 5000 / 15000 = 3\ \text{mois}$ soit **30/04/2024**
b- $720\ 000 - 240\ 000 = 480\ 000\ D$
c- Oui car marge de sécurité > 360000 et date avant 31/5/2024

B) 1- Prix psychologique 71.400 car il est accepté par le plus grand nombre d'acheteurs (283).

- 2- Prix HT détaillant = $71.400 / 1.19 = 60\ D$
- 3- Prix de vente Herbinacos = $60 \times 0.85 = 51\ D$
- 4- Taux = $(51 - 40) / 40 = 27.5\ \%$
- 5- Choisir ce **prix (51)** car il permet un taux plus élevé (27.5% > 20%) et un nombre d'acheteurs plus élevé.

Dossier 4

A)

1- Quantité prévisionnelle = $15000/4 = 3750$ unités

Ecart sur CA = $(3100-3750) * 51 = 33150$ D défavorable.

2- Prime = $3100 * 0.300 = 930$ D.

3-Prime si quantité 3750 = $3750 * 0.300 = 1125$ D

4

a- Prime = $1500 * 0 + 1000 * 0.300 + 600 * 0.6 = 660$ D

b- L'ancien barème est plus favorable pour le représentant .

c- A partir d'une quantité supérieure ou égale à 3750 , le nouveau barème sera meilleur pour le représentant.

B)

1- Cout publicité = $50 * 120000/1000 + 1000000 * 0.005 = 11\ 000$ D

2- La publicité augmente le CF mais n'a pas d'impact sur le CVU

Annexe 1

a- $198000/900000 = 22\%$

b- $(135000/150000) - 1 = -10\%$

Commentaires : La part de marché de CS est constante alors que celle de FTCT est en régression

Le taux d'évolution CS est stable . Il est égal au secteur .

Le taux d'évolution de FTCT est négatif . il est inférieur au secteur

Annexe 2 : Tableau de résultat différentiel

Eléments	Montants	%
Chiffre d'affaires	720 000	100 %
Cout variable	540 000	75 %
Marge sur cout variable	180 000	25 %
Cout fixe	60 000	
Résultat différentiel	120 000	16.67 %

Annexe 3 : Prix psychologique d'un pot de crème

Prix TTC (TVA 19 %)	57,12	64,260	71,400	78,540	85,680	92,820
Nbre de non acheteurs	<u>400</u>	<u>180</u>	117	208	350	400
Nombre d'acheteurs	0	220	283	192	<u>50</u>	<u>0</u>