

Classe 3 EG 1-2-3 Boutheina Layouni Nacer Gazzah	Devoir de synthèse n°2 <b>Gestion</b>	Lycée AK Chebbi Durée : 3 H Date : Mars 2025
--	--	--

Le sujet comporte 6 pages dont 1 page à rendre avec votre copie (page 6).

**Première partie (5 points)**

**Exercice 1** : Analyse de rentabilité d'une activité commerciale

**Exercice 2** : Fixation du prix de vente

**Deuxième partie 15 points**

**Dossier 1** : Analyse de la situation actuelle.

**Dossier 2** : Gestion du personnel

**Dossier 3** : Politique commerciale

**Nota**

- Les réponses non numérotées seront ignorées.
- Soignez la présentation de votre copie.

## Première partie

**Exercice 1**

L'entreprise BBL est une société spécialisée dans la commercialisation en gros des eaux minérales. Elle distribue plusieurs marques dont la nouvelle marque « Mada ». Ces produits sont achetés et vendus par fardeau (6 bouteilles)

Le gérant de la société désire étudier la rentabilité de la nouvelle marque Mada.

On vous donne les informations relatives à son activité pendant le mois de janvier 2025.

Ventes	Charges unitaires variables liées à l'achat	Charges fixes mensuelle	
10 000 fardeaux à 3,300 l'un	Prix d'achat : 2,500 D Frais sur achat : 0,200 D	Services	4 00 D
		Charges de personnel	1 000 D
		Amortissements	5 00 D

**Travail à faire**

1. Calculez le cout d'achat unitaire du produit Mada.
2. Calculer la marge commerciale unitaire et globale du produit « Mada »
3. Calculer le taux de marque
4. Calculez le cout fixe global. En déduire le cout fixe par fardeau vendu.
5. Calculez le cout de revient par fardeau « Mada ».
6. Calculez le résultat unitaire et le résultat global du produit « Mada »
7. Calculez le taux de rentabilité du produit « Mada »

**Exercice n°2 :**

La société « **DAMAS** » est spécialisée dans la fabrication des jouets. Elle envisage de lancer un nouveau produit « Trino ». Le cout de production prévisionnel unitaire est estimé à 12,500 D au cours du premier mois de lancement du produit.

Au cours de la période de lancement l'entreprise va réaliser une grande campagne publicitaire pour faire connaître son produit. Les frais de distribution par unité seront de 5,000 D.

La distribution du produit est assurée par les grossistes qui vendent à leur tour aux détaillants. Le taux de marque habituel moyen des grossistes est 10%. Le taux de marge habituel moyen des détaillants est 25 %.

Une étude du marché a montré que le prix public TTC (TVA 19%) accepté par le plus grand nombre de consommateurs (le prix psychologique) est égal à 28,560 D

Durant la période de lancement, l'objectif de l'entreprise « DAMAS » est d'avoir un taux de marge sur cout de production par rapport au prix de vente de 25% au moins.

**Travail à faire :**

1. Dites, en justifiant, quel est le canal utilisé par la société « DAMAS » ?
2. En se basant sur le prix psychologique. Calculez
  - a. Le prix de vente HT du détaillant
  - b. Le prix de vente du grossiste
  - c. Le prix de vente unitaire de « DAMAS»
  - d. Le résultat unitaire de « DAMAS»
  - e. Le taux de rentabilité de « DAMAS »
  - f. Taux de marge sur cout de production par rapport au prix de vente de «DAMAS»
3. Dites en justifiant si l'entreprise « DAMAS » doit lancer ce produit ?
4. DAMAS prévoit une augmentation des quantités à vendre au cours des mois prochains, ce qui entraîne une diminution du cout de production unitaire de 20 % et une diminution des frais de distribution de 2 D. Sachant que le prix de vente reste inchangé et vaut 17,280 D, calculez le résultat unitaire prévisionnel de DAMAS au cours de cette phase de croissance.

## Deuxième partie

L'entreprise « SOCIATIS » est une société industrielle qui fabrique des jeux. Elle est spécialisée dans la conception et la fabrication de jeux de société. Elle a su se démarquer par la qualité et la créativité de ses produits. Le marché des jeux de société est en constante évolution, et il est marqué par une concurrence féroce tant au niveau local qu'international. L'entreprise « SOCIATIS » doit relever deux défis majeurs qui entravent aujourd'hui sa croissance et sa rentabilité :

- **Une pression concurrentielle intense :** L'arrivée de nouveaux acteurs, proposant des jeux innovants et à des prix attractifs, ainsi que la présence de géants internationaux, exercent une pression considérable sur sa part de marché.
- **Des coûts de production élevés :** Le modèle de fabrication de « SOCIATIS » est basé sur une forte implication de la main-d'œuvre, ce qui engendre des coûts de production supérieurs à ceux de ses nouveaux concurrents, limitant ainsi sa compétitivité.

**On vous demande de traiter les dossiers suivants pour analyser ces problématiques en profondeur, d'identifier les actions possibles et de proposer des recommandations ...**

### Dossier 1 : Etude de la situation actuelle

L'entreprise « SOCIATIS » fabrique plusieurs gammes de produits. On vous donne les informations concernant sa gamme du « Jeux d'échec »

Modèle	Cible	Description	Distribution
E	Enfants	Petites pièces en plastique et échiquier en carton	Vendu aux grandes surfaces et magasins spécialisés
A	Adultes	Pièces moyennes en plastique échiquier en plastique	
P	Professionnels	Grandes pièces en bois et échiquier en plastique	Vendu aux clubs d'échec

On vous fournit les informations relatives à l'activité de cette entreprise en 2023 et 2024

Modèle	2023			2024		
	Quantité	PVU	Coût de revient unitaire	Quantité	PVU	Coût de revient unitaire
E	4000	10	8	3000	10	9
A	6000	20	15	6020	21	16
P	3000	30	22	3200	30	22

### Données sectorielles en 2024

CA du secteur : 900 000 D

Taux de rentabilité moyen : 30 %

Taux de croissance entre 2023 et 2024 des quantités vendues par le secteur : 5%

### Travail à faire :

1. Quels sont les canaux de distribution par produit choisis par l'entreprise « SOCIATIS » ?
2. Complétez le tableau de calcul des chiffres d'affaires, des résultats par produit et des taux de rentabilité en 2024 (**Annexe1**).
3. Commentez la rentabilité de chaque produit.(**annexe1**)
4. Dans l'**Annexe 2**,
  - a. Calculez les taux d'évolution du volume de vente de chaque produit entre 2023 et 2024. Commentez.
  - b. Calculez le taux d'évolution de la marge bénéficiaire unitaire du produit « E » entre 2023 et 2024.
  - c. Calculez la part de marché de cette entreprise en 2024 .
5. D'après l'étude précédente, que conseillez-vous à cette entreprise concernant chacun de ses produits ?

## **Dossier 2 : Gestion du Personnel**

Une analyse réalisée par l'entreprise a montré que les charges du personnel représentent plus que 50 % du cout de revient moyen alors que ce pourcentage est largement inférieur dans les entreprises similaires.

Afin d'augmenter la capacité de production et de diminuer le cout de production et d'améliorer ainsi sa rentabilité, l'entreprise « SOCIATIS » envisage d'acquérir un nouveau matériel plus performant nécessitant moins de main d'œuvre directe. Cette acquisition entrainera un changement dans le besoin de personnel, et nécessite de former les techniciens à la fin de l'année 2024.

### **A- Gestion prévisionnelle du personnel.**

On vous donne les informations relatives aux catégories « ouvriers » et « techniciens (TAM) »

Catégorie	Effectif actuel en 2024	Salaire brut mensuel moyen	Départ au début de 2025	Besoin prévisionnel en 2025
Ouvriers	6	4800 D	1	3
TAM	2	2800 D	-	3

### Travail à faire

1. Calculez pour chaque catégorie l'écart entre l'effectif prévisionnel et le besoin prévisionnel et déterminez sa nature.
2. Proposez des solutions à ces écarts.
3. Calculez la masse salariale annuelle de la catégorie « ouvriers » en 2024 sachant que le taux de la TFP est de 1% , FOPROPLOS est de 1 % et la cotisation patronale est de 16.57%
4. Calculez la masse salariale annuelle prévisionnelle en 2025 de la catégorie « ouvriers » sachant que :
  - le taux de la TFP est de 1% , FOPROPLOS est de 1 % et la cotisation patronale est de 17,07%
  - les salaires individuels mensuels vont augmenter de 5 %.

5. Calculez le taux d'évolution de la masse salariale annuelle des ouvriers entre 2024 et 2025 et commentez le résultat obtenu.
6. Sachant que le salaire brut mensuel individuel moyen d'un ouvrier sera de 840 D en 2025, calculer son salaire net mensuel sachant que le taux de la cotisation salariale à la CNSS est 9.68% et que la retenue d'impôt (IRPP et CSS) est estimée à 38 D

### B) Recrutement

L'analyse des écarts amène l'entreprise à recruter un technicien à la fin de l'année 2024.

On vous donne les éléments du cout de chaque étape de cette opération.

- Préparation et rédaction du profil du poste et du candidat : 120 D
- Annonce dans un journal pendant 5 jours à 40 D le jour.
- L'annonce a attiré 100 candidats. La lecture et le traitement d'un CV a nécessité 10 minutes. Cout horaire 9 D. cette étape a permis d'éliminer 80 % des candidats.
- Test : 25 D par candidat restant. Cette étape a permis d'éliminer 80 % des candidats.
- Entretien : 30 D par candidat restant.

### Travail à faire

7. Calculez le cout de l'opération de recrutement.
8. Citer deux critères de sélection des candidats.
9. Quel sera le salaire brut mensuel du nouveau technicien sachant que son salaire brut sera égal à 80% de celui d'un ancien.

### C) Formation du personnel

L'entreprise « SOCIATIS » décide de former les trois techniciens dans un centre privé de formation professionnelle. Elle a le choix entre deux centres. Les détails des couts relatifs à chaque centre sont fournis ci-dessous :

	Centre Performance	Centre FormaPLus
Horaire de la formation	Cours de jours	Cours de soir
Durée de la formation	3 jours	10 jours
Nombre d'heures par jour	6 heures	1,5 heure
Bon de restaurant	5 D par personne par jour	-
Frais de transport	4 D par personne par jour	8 D par personne par jour
Cout de vacances des postes	30 D par personne par jour	
Prix de la formation payé au centre	140 D par personne	50 D par heure par groupe de 5 personnes ou moins

### Travail à faire

10. Quel est la nature de cette formation ?
11. Calculez le cout global de chaque alternative.
12. Quelle sera l'alternative à choisir si l'entreprise optera pour le cours de soir si la différence de cout ne dépasse pas 200 D.
13. Que représente le cout de cette formation pour l'entreprise ?
14. Calculez le cout réel de cette formation sachant l'Etat prend en charge 70 % du prix payé au centre par le mécanisme de la ristourne de la TFP.

### Dossier 3 : Politique commerciale

L'entreprise a décidé de remplacer, au début de 2025, le modèle « E » par un nouveau modèle « E15 » en conservant la même politique de distribution, réviser le contenu du produit « A » ou son prix et lancer une petite campagne de publicité.

#### A) Calcul des coûts prévisionnels et résultats du nouveau produit « E15 »

Les éléments de calcul du coût du modèle « E15 » sont fournis ci-dessus

Charges variables par unité fabriquée et vendue

Matières premières : 2,000 D

Autres fournitures : 1,500D

MOD : 24 minutes à 5,500 D l'heure

Autres charges : 2,200 D

Charges fixes annuelles : 37 000 D

L'entreprise hésite entre deux politiques de prix

	Politique 1	Politique 2
Description	Prix inférieur aux concurrents	Prix presque égal aux concurrents
Prix unitaire	16 D	19 D
Quantité à vendre	9000	7600

#### Travail à faire

1. Calculer le coût variable unitaire.
2. Calculez le résultat global de chaque politique.
3. Dites en justifiant quelle politique choisir pour augmenter la part de marché.
4. Dites en justifiant quelle politique choisir pour augmenter les bénéfices.

#### B) Action commerciale pour le Modèle A

Pour stimuler les ventes de son produit « A » l'entreprise « SOCIATIS » a le choix entre deux actions en 2025

	Description	Conséquences
Action 1	Réduire le prix de vente	Diminution du prix de vente de 5 % Augmentation de la quantité de 5 % Coût de revient unitaire : Diminution de 0,300 D
Action 2	Offrir un CD contenant un logiciel d'apprentissage du jeu	Prix de vente inchangé Augmentation de la quantité de 10 % Augmentation du coût de revient unitaire de 0,200 D.

#### Travail à faire

5. Calculez pour chaque action le résultat global. (Prendre les données de 2024 comme base de calcul)
6. Dites en justifiant quelle est l'action la plus rentable.

#### C) Publicité

L'entreprise « SOCIATIS » pense réaliser une publicité sur YouTube.

Les frais de préparation du message publicitaire sont estimés à 2000 D.

La société « Google » facture les 1000 apparitions de la publicité à 3 D.

#### Travail à faire

7. Sachant que le coût global de cette publicité supporté par l'entreprise « SOCIATIS » a été de 5702 D, calculez le nombre d'apparitions de la publicité sur YouTube.

Nom et prénom .....

Classe : 3 Economie et Gestion .....

**Annexe 1**

Modèle	Quantité	PVU	Coût de revient unitaire	Chiffre d'affaires	Marge bénéficiaire unitaire	Taux de rentabilité
	E	3000	10	9		
A	6020	21	16			
P	3200	30	22			
	Totaux					

**3/ Commentaire :** .....

.....

.....

.....

**Annexe 2 :**

		Calculs	Résultat
a	Taux d'évolution du volume vente E		
	Taux d'évolution du volume vente A		
	Taux d'évolution du volume vente P		
	Commentaire :		
b	Taux d'évolution de la marge bénéficiaire unitaire de E		
c	Part de marché en 2024		

**Corrigé du ds-2-3-2025****Exercice 1**

- 1) Cout d'achat unitaire =  $2,500+0,200 = 2,700$  D
- 2) Marge commerciale unitaire =  $3,300 - 2,700 = 0,600$  D  
Marge commerciale globale =  $0,600 * 10000 = 6000$  D
- 3) Taux de marque =  $0,60 / 3,300 = 18.18$  %
- 4) CF =  $400+1000+500 = 1900$  D  
CFU =  $1900/10000 = 0,190$  D
- 5) cru =  $2,700+0.190 = 2,890$  D
- 6) résultat unitaire =  $3,300 - 2,890 = 0,410$  D  
Résultat global =  $0,410 * 10000 = 4100$  D
- 7) taux de rentabilité =  $0,410/3,300 = 12,42\%$

**Exercice 2**

- 1) Il y a 2 intermédiaires donc **Canal long**.
- 2)
  - A) Prix vente détaillant HT =  $28,560/1,19 = 24$  D
  - B) PV du grossiste =  $24 / 1.25 = 19.200$  D
  - C) PV Alpha =  $19.200 * 0.9 = 17,280$  D
  - D) Cru =  $12.5+5=17.5$   
ru =  $17.280-17.5 = - 0.220$  D
  - E) Taux de rentabilité =  $-0,220 / 17.2800 = -1.27\%$
  - F) Tx m sur CP par rapport PV =  $(17,280-12,50)/17,280 = 27,66\%$ .
- 3) **Oui**, l'entreprise a atteint son objectif car **27,66 % > 25%**. Donc elle peut lancer ce produit. (Il arrive qu'un produit soit déficitaire dans la phase de son lancement)
- 4) Cr =  $12,500 * 0,8 = 10$  D  
Frais de distribution =  $5-2 = 3$  D  
Résultat unitaire =  $17,280-(10+3) = 4,280$  D

**Partie 2****Dossier 1**

- 1) Les produits « E » et « A » : **canal court** car il y un seul intermédiaire.  
Le produit « P » ; **canal ultra court** ou direct car il n'y a pas d'intermédiaires.

- 2)
- 3)
- 4)

5)	Solutions
E	Abandonner ou remplacer ou le rénover pour lui donner une nouvelle vie.
A	Publicité – promotion Augmentation du PVU ou agir sur les couts
P	Augmentation du PVU ou agir sur les couts

**Dossier 2****A/**

- 1) Ouvriers :  $(6-1)-3 = 2$  **sureffectif**.  
TAM :  $2 - 3 = -1$  **sous-effectif**

- 2) Faire la promotion d'un ouvrier vers TAM et licencier un ouvrier ( ou licencier 2 ouvriers et recruter un TAM ). Le choix entre les deux solutions dépend de la politique de recrutement de l'entreprise , du cout , des compétences du personnel)
- 3) Masse salariale annuelle =  $4800 * 12 * 1.1857 = 68296.320$ .
- 4) Salaire individuel 2025 =  $(4800/6) * 1.05 = 840$  ;  
Masse 2025 =  $840 * 3 * 12 * 1.1907 = 36006.768$
- 5) Taux d'évolution =  $-1 + 36006.768/68296.320 = -47,27\%$   
La masse salariale a fortement **diminué** pour cette catégorie
- 6) Salaire net =  $840 - 840 * 9.68\% - 38 = 720,688$

B/

7) Cout de rec =  $120 + (5 * 40) + (100 * 10 * 9/60) + (25 * 20) + (30 * 4) = 1090$  D

8) Diplôme, expérience , sexe, age , traits de personnalité, ...

9) Salaire =  $2800/2 * 0.8 = 1120$  D

10)

C/

10) Formation continue car elle est réalisée par l'entreprise pour son personnel.

11) Centre Performance :

cout =  $(5 * 3 * 3) + (4 * 3 * 3) + (140 * 3) + (30 * 3 * 3) = 771$  D

Centre Formaplus : cout =  $(8 * 10 * 3) + 50 * 15 = 240 + 750 = 990$  D

12) Différence =  $990 - 771 = 219$  D

Puisque la différence est supérieure à 200 D on choisit le centre **Performance**.

13) Le cout de la formation est un **investissement**

14) Cout réel =  $771 - 0.7 * (140 * 3) = 477$  D

**Dossier 3**

A/

1) CVU =  $2 + 1,500 + (5,500 * 24/60) + 2,200 = 7,900$  D

2)

	Politique 1	Politique 2
CA	$16 * 9000 = 144000$ D	$19 * 7600 = 144400$ D
CRG	$(7,900 * 9000) + 37000 = 108100$	$(7,900 * 7600) + 37000 = 97040$ D
RG	<b>35 900 D</b>	<b>47360 D</b>

3) Pour augmenter la par de marché on choisit P1 car  $9000 > 7600$  (ou P2 car  $144400 > 144000$ )

4) Pour augmenter la rentabilité on choisit P2 car  $35900 < 47360$  D

B/

5)

action 1	action 2
Quantité = $6020 * 1.1 = 6321$	Quantité = $6020 * 1.1 = 6622$
CRU = $16 - 0,300 = 15,700$ D	CRU = $16 + 0,200 = 16,200$ D
PVU = $21 * 0.95 = 19,950$	PVU = 21
RU = $19,950 - 15,700 = 4.250$ D	RU = $21 - 16.200 = 4,800$ D
RG = $4,250 * 6321 = 26864.250$	RG = $4,800 * 7224 = 31785.600$

6) L'action 2 est plus rentable.

7) Soit A : nbre d'apparition

$5702 = 2000 + A * 3/1000 \rightarrow A = 1\ 234\ 000$  apparitions.

**Annexe 1**

Modèle	Quantité	PVU	cru	CA	MBU	Taux de rentabilité
E	3000	10	9	30 000	1	10 %
A	6020	21	16	126 420	5	23,80 %
P	3200	30	22	96 000	8	26,66 %
Totaux				252 420		

Produit « E » **très faible rentabilité** par rapport à la moyenne du secteur et aussi par rapport aux autres produits.

Produits « A » et « P » : **Rentabilité proche du** secteur mais insuffisante.

**Annexe 2 :**

		Calculs	Résultat
a	Taux E	$(3000/40000)-1$	<b>-25%</b>
	Taux A	$(6020/6000)-1$	<b>0,33%</b>
	Taux P	$(3200/3000)-1$	<b>6,67 %</b>
E : <b>chute</b> des quantités. A : <b>Très faible augmentation</b> par rapport à celle du secteur. (Quasi <b>stabilité</b> ) P : <b>Augmentation acceptable</b> puisqu'elle est légèrement supérieure au secteur.			
b	Tx d'évolution de la mbu de E	MB 2023 = <b>2 D</b> ; Taux = $(1/2)-1$	<b>-50%</b>
c	Part de marché en 2024	252450/900000	<b>28,04%</b>