

<b>RÉPUBLIQUE TUNISIENNE</b>  <b>MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION</b>  <b>C.R.E DE MEDENINE</b>  <b>CLASSES : 4 EG</b>	<b>DEVOIR DE SYNTHÈSE N°2</b> <b>Jeudi le 14/03/2024</b>	
	Épreuve : <b>Gestion</b>	Section : <b>Economie et Gestion</b>
	Durée : <b>3h30'</b>	Coefficient de l'épreuve : <b>4</b>



Le sujet est composé de deux parties sur 8 pages numérotées de 1/8 à 8/8. Les pages 7/8 et 8/8 sont à rendre avec la copie.

**Première partie : (5 points)**

**Exercice n°1** : Les sources de financement des investissements

**Exercice n°2** : Politique commerciale

**Deuxième partie : (15 points)**

**Dossier n°1** : Etude de la rentabilité et analyse commerciale

**Dossier n°2** : Action promotionnelle

**Dossier n°3** : Lancement d'un nouveau produit et élargissement du circuit de distribution

**Dossier n°4** : Calcul de la masse salariale et formation du personnel

## PREMIERE PARTIE

**Exercice n° 1 :**

La société « **TUNISIE DECO** » est une SARL spécialisée dans la fabrication et la commercialisation du papier peint. Au début de l'année 2024, le gérant de la société désire saisir l'opportunité d'une offre promotionnelle d'un fournisseur étranger portant sur l'acquisition d'une nouvelle machine ayant une valeur de **175 000 D** permettant l'impression numérique sur le papier peint. Pour financer cet investissement, la société peut recourir aux ressources suivantes :

- Une série de placements de 4 000 D chacun rémunéré à un taux de 10% l'an. Le premier placement a eu lieu à la fin de l'année 2020, le dernier au début de l'année 2023 ;
- 80% de son autofinancement ;
- Emprunt pour le reste.

La société vous communique également l'**annexe A à consulter page 5/8** comportant l'extrait des tables financière et les données relatives au calcul de la capacité d'autofinancement (CAF) et l'autofinancement de l'exercice 2023.

**Travail à faire :**

- 1) Calculez la valeur acquise des placements au début de l'année 2024.
- 2) En se basant sur les données fournies en **annexe A à consulter page 5/8**, calculez le montant de la CAF et déduisez celui de l'autofinancement.
- 3) Déterminez le montant de l'emprunt qu'a besoin la société pour saisir l'opportunité du fournisseur étranger.
- 4) Sachant que la banque ne peut prêter à la société qu'à la limite de 60% du montant de l'investissement, calculez le montant de l'insuffisance.
- 5) Quelle solution proposez-vous à la société pour combler l'insuffisance et saisir l'opportunité ?

**Exercice 2 :**

La société « **Eléctroplus** » est une SARL spécialisée dans la commercialisation des appareils électroménagers. La concurrence, de plus en plus intensive sur le marché national, a poussé les responsables à réviser la politique de tarification de la société. Une observation des prix des concurrents a permis de collecter les informations fournies en **annexe B page 5/8** à consulter.

**Travail à faire :**

- 1) Donnez deux raisons qui expliquent la volonté des responsables à réviser leur politique de tarification.
- 2) Déterminez la quantité vendue par la société, si elle pratique le prix du concurrent le moins cher.
- 3) Calculez le coût de revient unitaire de la société selon chacune des politiques des concurrents.

- 4) Calculez le résultat global afférant à chaque politique de tarification en complétant l'**annexe n°1 page 7/8** à rendre avec la copie.
- 5) Quel conseil donneriez-vous au responsable de la société ? Justifiez votre réponse.

## DEUXIEME PARTIE

La société « **Tunisie meubles** » sise à Tunis est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de deux modèles de mobiliers « **Mobilier de jardin** » et « **Mobilier de salon** ». Fondée en 1994, « **Tunisie meubles** » s'est développée pour devenir l'un des principaux acteurs du secteur des meubles en Tunisie. Sa gamme de produits est souvent caractérisée par des designs modernes, fonctionnels et réputés par la qualité de leur fabrication.

Durant la dernière décennie, le marché de meubles devient de plus en plus saturé et il s'avère de plus en plus difficile pour la société de se positionner devant une concurrence féroce. Les responsables se trouvent face à un environnement fortement concurrentiel ce qui les amène à repenser à l'obligation de réviser leur politique commerciale et penser à élargir la gamme par le lancement d'un nouveau produit en vue de renforcer leur positionnement sur le marché et étudier l'impact de cette décision sur le coût de la main d'œuvre.

### **DOSSIER N°1 : Etude de la rentabilité et analyse commerciale**

Le gérant de la société M. JAWHAR souhaite avoir une meilleure connaissance sur la performance commerciale de la société, la structure des coûts et la rentabilité des produits offerts sur le marché.

#### **A- Analyse commerciale :**

Le gérant souhaite réaliser une étude approfondie sur la situation commerciale de la société afin d'identifier les niches inexploitées et se construire des fondations solides pour améliorer son positionnement sur le marché. On vous communique alors l'**annexe C page 5/8** à consulter comportant les données relatives à l'activité de la société durant les trois dernières années.

#### **Travail à faire :**

- 1) Vérifiez que le chiffre d'affaires du produit « Mobilier de jardin » pour l'année 2022 est de 1 085 400 D.
- 2) Calculez les taux de croissance et les parts de marché de la société « **Tunisie meubles** ». **Annexe n°2 page 7/8** à rendre avec la copie.
- 3) Commentez l'évolution du chiffre d'affaires du produit « Mobilier de jardin » et celui du « Mobilier de salon ».
- 4) Analysez l'évolution de la part de marché de la société pour chacun des produits « Mobilier pour jardin » et « Mobilier pour salon ».
- 5) Conclure sur la performance commerciale de la société.

#### **B- Etude de rentabilité :**

La non performance commerciale du produit « mobilier de jardin » a remonté le niveau de prudence pour ce modèle. En effet, dès le début de l'année 2023 ce produit est commercialisé sous deux modèles : standard et personnalisé. Ainsi, les responsables désirent discerner l'origine de la défaillance de ce produit en procédant à une étude de rentabilité. On vous communique en **annexe D à consulter page 5/8** les informations relatives au produit « mobilier de jardin » durant l'année 2023 et sollicite votre soin dans l'étude de sa rentabilité. Une étude approfondie du marché a montré qu'il est possible que le produit mobilier de jardin atteigne un taux de rentabilité de 15% et que chaque modèle de ce produit est susceptible de réaliser un taux de rentabilité de 20%.

#### **Travail à faire :**

En se référant à l'**annexe D page 5/8** à consulter,

- 1) Calculez les résultats d'exploitation du produit « mobilier de jardin ». **Annexe n°3 page 7/8** à rendre avec la copie.
- 2) Dites en justifiant votre réponse si la société a atteint son objectif en termes de rentabilité.
- 3) En prenant appui sur l'étude de rentabilité réalisée expliquez la cause de la non performance de la société.

## DOSSIER N°2 : Action promotionnelle

L'étude de rentabilité a consolidé les constats des responsables de la société qui deviennent de plus en plus préoccupés par la situation du produit « Mobilier de jardin modèle standard ». Une consultation urgente du responsable commercial a amené les dirigeants de la société à prendre les mesures suivantes :

- Organiser un mois spécial « Mois du jardin » pour stimuler les ventes et accroître le chiffre d'affaires ;
- Proposer une réduction de prix de 15% pour le produit « Mobilier de jardin modèle standard » ;
- La société estime que les ventes en volume pourront augmenter de 30% par rapport aux ventes réalisées avant la période de promotion ;
- Quantité mensuelle vendue avant la période de promotion : 150 unités à un prix de vente unitaire hors promotion de 600 D ;
- Le coût total de l'action de promotion est estimé à 5 980 D.

A l'issue de cette action promotionnelle, les responsables estiment :

- attirer au **minimum 30 clients fidèles** ;
- que le coût de l'action de promotion **par client** ne dépasse pas 40 D ;
- atteindre un taux d'évolution du chiffre d'affaires de 12% au minimum.

### Travail à faire :

- 1) Calculez le prix de vente après l'action de promotion.
- 2) Calculez le chiffre d'affaires réalisé pendant la période de promotion.
- 3) En déduisez le taux d'évolution du chiffre d'affaires de la société pendant la période de promotion.
- 4) Sachant que le chiffre d'affaires estimé par client est de 765 D et que 20% des clients attirés par l'action de promotion pourront devenir fidèles :
  - a- Déterminez le nombre de clients qui pourront participer à l'action de promotion ;
  - b- Déduisez le nombre de clients fidèles.
- 5) Calculez le coût de l'action de promotion par client.
- 6) Dites en justifiant votre réponse si la société a intérêt à réaliser l'action promotionnelle.

## DOSSIER N°3 : Lancement d'un nouveau produit et élargissement du circuit de distribution

Insatisfaite des résultats constatés et malgré les efforts soutenus dans l'action promotionnelle, l'équipe de recherche et de développement a décidé de lancer au début du mois de janvier 2024, la nouvelle gamme « **Chaise gaming pro** » conçue pour les jeunes passionnés par les jeux vidéo. Ces chaises combinent un design moderne avec des fonctionnalités innovantes pour offrir une expérience de jeu ultime et un confort incontournable pour les gamers.

### A- Fixation du prix de vente et analyse de la rentabilité :

La société « **Tunisie meubles** » se soucie de la fixation du prix de vente de son nouveau produit. Une étude auprès de 400 consommateurs potentiels a donné les résultats fournis en **annexe n°4 page 8/8** à rendre avec la copie, sachant qu'ils ont répondu à ces deux questions :

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

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

L'intention des responsables est d'écouler en premier lieu le produit en partenariat avec les sociétés spécialisées dans la distribution des articles de gaming (sociétés de gaming). Les données relatives au lancement de ce nouveau produit vous sont communiquées en **annexe E page 6/8** à consulter.

### Travail à faire :

- 1) Complétez le tableau donné en **annexe n°4 page 8/8** à rendre avec la copie.
- 2) Déterminez à partir de ces résultats le prix d'acceptabilité TTC d'une chaise gaming pro. Déduisez le prix psychologique hors TVA (19%).
- 3) Calculez sur la base du prix psychologique, le coût d'achat du distributeur (sociétés de gaming) et déduisez le prix de vente de la société.

4) Calculez le résultat relatif au **mois de janvier** 2024 de la société « **Tunisie meubles** ».

5) Le prix de vente à pratiquer par la société permet-il d'atteindre l'objectif fixé ?

#### **B- Elargissement de la distribution du nouveau produit :**

Vu la demande remarquable du nouveau produit par les passionnés de jeux vidéo, les responsables se trouvent motivés de lancer la plateforme de ventes des chaises pro en ligne pour **le mois de février** 2024. Cette initiative ouvre de nouvelles possibilités pour étendre la portée commerciale de la société à travers l'accès facile à tous ses produits. On vous communique en **annexe E page 6/8** à consulter les informations relatives au nouveau canal de distribution des « Chaises gaming pro » (distribution en ligne).

#### **Travail à faire :**

- 1) Identifiez le canal de distribution adopté par la société « **Tunisie meubles** ».
- 2) Vérifiez que le prix de vente unitaire est de 736 D et déduisez le coût de revient unitaire.
- 3) Sachant que la quantité mensuelle vendue selon ce canal est de 50 unités, calculez le résultat mensuel de la société généré par la vente en ligne.
- 4) Sachant que le résultat mensuel du canal court (distributeurs : sociétés de gaming) est de 2 800 D et que les responsables souhaitent que la vente en ligne génère au moins 40% du résultat mensuel global du circuit:
  - a- Calculez le résultat mensuel global à réaliser sur le circuit de distribution du nouveau produit;
  - b- Dites si la société a intérêt d'appliquer cette nouvelle politique de distribution pour le reste de l'année. Justifiez.

### **Dossier n°4 : Calcul de la masse salariale et formation du personnel**

---

Pour promouvoir les ventes en ligne, la société sera dans l'obligation de faire appel à un développeur qui sera chargé de concevoir et de mettre en œuvre les fonctionnalités clés de la plateforme en veillant à ce qu'elle soit performante, sécurisée et conviviale pour les utilisateurs. Cependant la vente en ligne nécessite également le recrutement de 3 vendeurs qui vont veiller au bon déroulement des ventes en ligne.

#### **A – Calcul de la masse salariale :**

Le directeur des ressources humaines, M. Mohamed, cherche à étudier l'impact de ces actions sur la masse salariale de la société en 2024 en espérant que le taux d'augmentation de la masse salariale **ne dépasse pas 5%**. Il vous communique en **annexe F page 6/8** à consulter les informations relatives au personnel de la société.

#### **Travail à faire :**

- 1) Déterminez la masse salariale de l'année 2023.
- 2) En complétant l'**annexe n°5 page 8/8** à rendre avec la copie, déterminez la masse salariale annuelle des trois nouveaux vendeurs en 2024.
- 3) Vérifiez que la masse salariale du développeur au titre de l'année 2024 est de 40 550,940 D.
- 4) Calculez l'augmentation de la masse salariale en 2024 et déduisez le taux d'évolution de la masse salariale.
- 5) Dites si la société pourra atteindre son objectif. Justifiez.

#### **B- Formation de 8 anciens vendeurs :**

La régression des ventes de la société soulève des préoccupations quant à l'efficacité et la productivité de la force de vente. Ainsi, pour répondre aux défis actuels et améliorer les performances futures de l'équipe de vente, les responsables se trouvent déterminés à mettre en œuvre un plan de formation complet et personnalisé au profit de **8 anciens vendeurs sous la direction de deux encadrants**. La consultation d'un bureau de formation « **Forma-plus** » à Sousse a donné les informations fournies en **Annexe F page 6/8** :

#### **Travail à faire :**

- 1) Précisez le type de cette formation.
- 2) Vérifiez que la rémunération des encadrants et les frais de restauration s'élèvent respectivement à 1 600 D et 4 000 D.
- 3) Calculez le coût réel de la formation.
- 4) Que représente ce coût pour la société ?

## ANNEXES À CONSULTER

### Annexe A :

#### ➤ Extrait des tables financières (taux 10%)

Périodes	$(1+i)^n$	$(1+i)^{-n}$	$\frac{(1+i)^n - 1}{i}$	$\frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$	$\frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}$
1	1,100 000	0,909 091	1,000 000	0,909 091	1,100 000 0
2	1,210 000	0,826 446	2,100 000	1,735 537	0,576 190 5
3	1,331 000	0,751 315	3,310 000	2,486 852	0,402 114 8
4	1,464 100	0,683 014	4,641 000	3,169 866	0,315 470 8
5	1,610 510	0,620 921	6,105 100	3,790 787	0,263 797 5

#### ➤ Données relatives au calcul de la CAF et de l'autofinancement de l'exercice 2023:

- Résultat net de l'exercice : 120 000 D ;
- Dotations aux amortissements et aux provisions : 60 000 D ;
- L'autofinancement représente 1/3 (un tiers) de la CAF.

### Annexe B : Données relatives à la politique actuelle de la société

Eléments	Politique actuelle de la société	Politique du concurrent	
		Le moins cher	Le plus cher
Prix de vente unitaire	700 D	680 D	750 D
Quantité vendue	1 200 unités	Majoration de 10% par rapport à la société	1 100 unités
Service offert	Néant	Livraison à domicile moyennant un coût supplémentaire de 25 D par unité	Installation : 35 D dont 60% à la charge du client
Coût de revient unitaire	520 D		

### Annexe C : Données relatives à l'activité de la société durant les trois dernières années

Produits	Eléments	2021	2022	2023
Mobiliers pour jardin	Quantité moyenne mensuelle	150 unités	- Mars (1) - Juillet (2) - Reste de l'année : 150 unités	125 unités
	Prix de vente unitaire		600 D	
	Chiffre d'affaires du secteur		10 854 000 D	11 287 500 D
Mobiliers pour salon	Chiffre d'affaires de la société	800 000 D	?	967 200 D
	Chiffre d'affaires du secteur		3 360 000 D	3 224 000 D

- (1) Accroissement du volume des ventes de 2% par rapport à la moyenne mensuelle en 2021.  
 (2) Accroissement du volume des ventes de 4% par rapport à la moyenne mensuelle en 2021.

### Annexe D : Données relatives à l'exercice 2023

Eléments	Mobiliers de jardin	
	Modèle standard	Modèle personnalisé
Quantité globale vendue	1500 unités	
Quantité vendue par modèle	1 350	10%
Prix de vente unitaire	600	620 D
Coût variable unitaire	240 D	Majoration de 12% par rapport au modèle standard
Coût fixe global	432 000 D dont 32 220 pour le modèle personnalisé	

**Annexe E : Données relatives au lancement du nouveau produit**

<b>Société « TUNISIE MEUBLES »</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coût de revient unitaire : 644 D</li> <li>• Quantité prévisionnelle annuelle 600 unités</li> <li>• L'activité est régulière sur toute l'année. <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Objectif : Taux de rentabilité commerciale minimal 8%.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Distributeurs (sociétés de gaming)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Frais sur achat : 100 D par lot de <b>5 chaises</b></li> <li>• Taux de marque : 10 %</li> </ul>
<b>Distribution en ligne par la société « TUNISIE MEUBLES »</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La vente en ligne nécessite des frais supplémentaires de 2,5% du prix de vente (frais de transaction, page web, plateforme...).</li> <li>• Taux de marge bénéficiaire de la société : 10% du prix de vente.</li> </ul>

**Annexe F : Données relatives au personnel de la société**

➢ **Informations concernant la structure du personnel pour l'année 2023**

Catégories	Effectifs	Salaire brut mensuel par catégorie
Cadres	3	7 500 D
Techniciens	6	12 000 D
Ouvriers	50	60 000 D
Vendeurs	40	40 000 D

- Le taux de cotisation patronale à la CNSS est de 16,57 %, le taux de la TFP est de 1 % et le taux du FOPROLOS est de 1 %,
- Aucune augmentation de salaire, promotion ou départ ne sont prévus.

➢ **Rémunération des 3 nouveaux vendeurs**

Heures mensuelles normales	Taux horaire	Prime fixe mensuelle
48 heures par semaines	5 D l'heure	40 D

- **Seulement pour le mois de janvier** chaque nouveau vendeur travaillera tous les dimanches à raison de 4 heures par jour.
- **Un mois** = 4 semaines
- **Rémunération de l'ingénieur développeur**

Profil de l'ingénieur développeur	Expérience	Projets spécifiques
	4 ans	1 projet par trimestre
Salaire de base mensuel	2 500 D	
Prime d'expérience mensuelle	5% du salaire de base si l'expérience < 2 ans	
	10% du salaire de base si 2 ans ≤ expérience < 5 ans	
	15% du salaire de base si l'expérience ≥ 5 ans	
Prime supplémentaire	300 D par projet	

➢ **Informations concernant la formation des vendeurs**

Eléments	Coût	Ristourne
Frais divers de formation (documentation, inscription...)	300 D	25%
Honoraires par encadrant	100 D par weekend	
Restaurations par individu ( <b>formés et formateurs</b> )	1 repas par jour à 25 D le repas	
Transport	4 480 D	
Hébergement dans un hôtel 3 étoiles en demi-pension <b>pour deux personnes</b> (formés et formateurs)	100 D la nuitée (Une nuit par week-end)	100% avec un plafond de 60 D la nuitée
<b>Durée de la formation (2 mois soit 8 semaines) : Seulement les week-ends</b> (Week-end : Samedi et dimanche de chaque semaine)		

## ANNEXES À RENDRE AVEC LA COPIE

Nom : ..... Prénom : ..... Classe : .....

### ANNEXE N°1 : Tableau de calcul du résultat relatif à chaque politique

Eléments	Politique actuelle	Politique des concurrents	
		<i>Le moins cher</i>	<i>Le plus cher</i>
Quantité vendue	1 200 unités		1 100 unités
Prix de vente unitaire	700 D		
Chiffre d'affaires			
Coût de revient global			587 400 D
Résultat global		178 200 D	

### ANNEXE N° 2 : Tableau de calcul des indicateurs commerciaux de la société « Tunisie Meubles »

Eléments	2022		2023	
	Mobilier de jardin	Mobiliers de salon	Mobilier de jardin	Mobiliers de salon
CA de la société	1 085 400	(1)	903 000	967 200
Taux d'évolution du CA de la société	0,5%	(2)	-16,80%	(3)
Part de marché de la société	10%	25%	(4)	30%
(1)				
(2)				
(3)				
(4)				

### ANNEXE N°3 : Tableau de calcul des résultats d'exploitation de l'année 2023

Eléments	Mobilier pour jardin	
	Modèle standard	Modèle personnalisé
Chiffre d'affaires		93 000
Coût variable global	(1)	(2)
Marge sur coût variable globale		
Coût fixe	399 780	32 220
Résultat d'exploitation	86 220	
Taux de rentabilité par modèle		22%
Taux de rentabilité des mobiliers de jardin		(3)
Détail de calcul : (1) :		
(2) :		
(3) :		

**ANNEXE N°4 : Extrait du tableau de détermination du prix psychologique**

Prix TTC (TVA 19%) en D	Réponse à la question « Trop cher »	Réponse à la question « Mauvaise qualité »	% Non acheteurs
	% Cumul croissant	% Cumul décroissant	
892,500	2,5	37,5	
928,200		22,5	30
952,000	15	12,5	27,5
1 011,500	25	6,25	
1 047,200	45		47,5

**ANNEXE N°5 : Tableau de calcul de la masse salariale annuelle des 3 nouveaux vendeurs**

Eléments	Mois de janvier	De février jusqu'à décembre
Salaire de base <b>mensuel</b> par vendeur		
Prime fixe	40 D	40 D
Heures supplémentaires (175%)		(1)
Salaire brut <b>mensuel</b> par vendeur	1 140 D	(2)
Masse salariale annuelle des 3 nouveaux vendeurs en 2024 (Formule chiffrée et résultat)		
Détails des calculs :		
(1)		
(2)		

www.22.tn

www.22.tn

<b>Corrigé et barème de notation du devoir de synthèse 2 (4 EG) CRE de Médenine</b>	
<b>Première partie</b>	<b>10 points</b>
<b>Exercice n°1 :</b>	<b>4,5 points</b>
1) Calculez la valeur acquise des placements au début de l'année 2024. $V'_3 = 4000 * T3 (n=3 ; i= 10\%) * T1(n= 1 ; i= 10\%)$ $= 4000 * 3,310 000 * 1,1 = \underline{14 564D}$ .	<b>1point</b> (0,75 formule 0,25 résultat)
2) En se basant sur les données fournies en <b>annexe A à consulter page 5/8</b> , calculez le montant de la CAF et en déduisez celui de l'autofinancement. CAF = Résultat + dotations aux amortissements $= 120 000 + 60 000 = \underline{180 000D}$ Autofinancement = $180 000/3 = \underline{60 000D}$	<b>1 point</b> (0,5 : 0.25 FC+ 0.25R) (0,5)
3) Déterminez le montant de l'emprunt qu'a besoin l'entreprise pour saisir l'opportunité du fournisseur étranger. $175 000 = 14 564 + 0,8*60 000 + \text{emprunt}$ $\Rightarrow \text{Emprunt} = 175 000 - 14 564 - 48 000 = \underline{112 436D}$	<b>1 point ou 0</b>
4) Sachant que la banque ne peut prêter à l'entreprise qu'à la limite de 60% du montant de l'investissement, calculez le montant de l'insuffisance.  Insuffisance = $112 436 - 0,6*175 000 = \underline{7 436D}$	<b>1 point</b>
5) Quelle solution proposez-vous à l'entreprise pour combler l'insuffisance et saisir l'opportunité ? L'entreprise peut recourir à : l'augmentation du capital ; cession d'ancienne immobilisation.	<b>0,5 point</b>
<b>Exercice n°2 :</b>	<b>5,5 points</b>
1) Donnez <u>deux raisons</u> qui expliquent la volonté des responsables à réviser leur politique de tarification. Augmenter la rentabilité, améliorer le positionnement, la compétitivité, .....	<b>0,5 point</b>  (02 idées : 0.25 par idée)
2) Déterminez la quantité vendue par la société, si elle pratique le prix du concurrent le moins cher. Quantité vendue selon le concurrent le moins cher = $1200 * 1,1 = \underline{1 320 \text{ unités}}$	<b>0,5 point</b>
3) Calculez le coût de revient unitaire de la société selon chacune des politiques des concurrents. CR selon le concurrent le moins cher = $520 + 25 = \underline{545D}$ CR selon le concurrent le plus cher = $520 + (35 * 0,40) = 520 + 14 = \underline{534D}$	<b>1,5 point</b>  (0,75) (0,75)
4) Calculez le résultat global afférant à chaque politique de tarification en complétant l' <b>annexe n°1 page 7/8</b> à rendre avec la copie. Voir l' <b>annexe n°1 page 7/8</b> à rendre avec la copie.	<b>2,5 points</b> (0,25 par élément)
5) <b>Quel conseil donneriez-vous au responsable de l'entreprise ? Justifiez.</b> La société doit adopter la politique du concurrent le plus cher car elle est la plus rentable. ( $237 600D > 216 000D > 178 200D$ ) ou justification par la comparaison de CA.	<b>0,5 point</b> (0,25 décision 0,25 justification)
<b>Deuxième partie :</b>	<b>30 points</b>
<b>DOSSIER N°1 : Etude de rentabilité et analyse commerciale</b>	<b>8,75 points</b>
<b>A- Analyse commerciale:</b>	<b>04,75 points</b>
1) Vérifiez que le chiffre d'affaires du produit « Mobilier de jardin » pour l'année 2022 est de 1 085 400 D. $CA_{2022} = ((150 * 1,02) + (150 * 1,04) + (150 * 10)) * 600 = (153 + 156 + 1500) * 600 = 1809 * 600 = \underline{1 085 400D}$ .	<b>0,75 point</b>

<p>2) Calculez les taux de croissance et les parts de marché de la société « Tunisie meubles ». Annexe n°2 page 7/8 à rendre avec la copie.</p>	<p><b>2 points</b></p>
<p>3) Commentez l'évolution du chiffre d'affaires du produit « Mobilier de jardin » et celui du « Mobilier de salon ». Le chiffre d'affaires du produit "Mobilier de jardin" a connu <u>une diminution</u> entre 2022 et 2023 alors que celui du produit "Mobilier de salon" a connu <u>une croissance significative</u> entre 2022 et 2023.</p>	<p><b>0,5 point</b>  (0,25 x2)</p>
<p>4) Analysez l'évolution de la part de marché de l'entreprise pour chacun des produits « Mobilier pour jardin » et « Mobilier pour salon ». La part de marché de l'entreprise pour les produits « <b>Mobilier de salon</b> » connaît une <u>augmentation</u> ceci peut être expliquée <u>par une augmentation de CA de la l'entreprise et une baisse de CA du secteur</u>, tandis que celle pour les produits « <b>Mobilier de jardin</b> » <u>diminue</u> ceci peut être expliquée <u>par une baisse de CA de l'entreprise et une augmentation de CA du secteur</u>.</p>	<p><b>1 point</b>  (0,25 x2x2)</p>
<p>5) Conclure sur la performance commerciale de l'entreprise Malgré <u>l'évolution importante</u> du chiffre d'affaires des <b>mobiliers de salon</b> (augmentation de 10,14 points entre 2022 et 2023), <u>le chiffre d'affaires global de l'entreprise a connu une régression</u> causée par la <u>diminution importante</u> du chiffre d'affaires des mobiliers de jardin matérialisé par la dégradation de son positionnement sur le marché</p>	<p><b>0,5 point</b></p>
<p><b>B- Etude de rentabilité:</b></p>	<p><b>4 points</b></p>
<p>En se référant à l'annexe D page 5/8 à consulter, 1) Calculez les résultats d'exploitation du produit « mobilier de jardin ». Annexe n°3 page 7/8 à rendre avec la copie. Voir Annexe n°3 page 7/8 à rendre avec la copie.</p>	<p><b>2,75 points</b></p>
<p>2) Dites en justifiant votre réponse si l'entreprise a atteint son objectif en termes de rentabilité. Non, l'entreprise n'a pas atteint son objectif en termes de rentabilité car :  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taux de rentabilité du « mobilier pour jardin » = 11,81% &lt; 15%.</li> <li>• Taux de rentabilité du « mobilier pour jardin modèle standard » = 10,64% &lt; 20%.</li> </ul> </p>	<p><b>0,75 point</b>  (0,25 décision)  (0,5 justification une seule suffisante)</p>
<p>3) En prenant appui sur l'étude de rentabilité réalisée expliquez la cause de la non performance de l'entreprise. La cause principale de la non performance de l'entreprise est le produit mobilier pour jardin modèle standard.</p>	<p><b>0,5 point</b></p>
<p><b>DOSSIER N°2 : Action promotionnelle</b></p>	<p><b>3.5 points</b></p>
<p>1) Calculez le prix de vente après l'action de promotion. Prix de vente = <math>600 \times 0,85 = 510D</math></p>	<p><b>0,5 point</b></p>
<p>2) Calculez le chiffre d'affaires réalisé pendant la période de promotion. CA réalisé pendant la période de promotion = <math>510 \times (150 \times 1,3) = 99\ 450D</math></p>	<p><b>0,5 point</b></p>
<p>3) En déduisez le taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise pendant la période de promotion Taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise pendant la période de promotion =  <math display="block">= \frac{99\ 450 - (600 \times 150)}{90\ 000} = 0,105 \text{ soit } 10,50\%</math> </p>	<p><b>0,5 point</b></p>

<p>4) Sachant que le chiffre d'affaires estimé par client est de 765 D et que 20% des clients attirés par l'action de promotion pourront devenir fidèles ;</p> <p>a- Déterminez le nombre de clients qui pourront participer à l'action de promotion.</p> <p>Nombre de clients qui pourront participer à l'action de promotion = <math>99\ 450 / 765 = 130</math> clients</p>	0,5 point
<p>b- En déduisez le nombre de clients fidèles.</p> <p>Nombre de clients fidèles = <math>130 * 0,2 = 26</math> clients fidèles.</p>	0,5 point
<p>5) Calculez le coût de l'action de promotion par client.</p> <p>Coût de l'action de promotion par client = <math>\frac{5980}{130} = 46D</math></p>	0,5 point
<p>6) Dites en justifiant votre réponse si la société a intérêt à réaliser l'action promotionnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise = <math>10,50\% &lt; 12\%</math></li> <li>Coût de l'action de promotion par client = <math>46D &gt; 40D</math></li> <li>Nombre de clients fidèles = <math>26 \text{ clients} &lt; 30 \text{ clients}</math></li> </ul> <p>⇒ Non, l'entreprise n'a pas intérêt à réaliser l'action promotionnelle.</p>	0.5 point ou 0 3 justifications obligatoires
<p><b>DOSSIER N°3 : Lancement d'un nouveau produit et élargissement de la politique de distribution</b></p>	10,75 points
<p><b>A- Fixation du prix de vente et analyse de la rentabilité :</b></p>	5,75 points
<p>1) Complétez le tableau donné en annexe n°4 page 8/8 à rendre avec la copie.</p> <p>Voir annexe n°4 page 8/8</p>	1 point
<p>2) Déterminez à partir de ces résultats le prix d'acceptabilité (prix psychologique) d'une nouvelle chaise.</p> <p>Le prix d'acceptabilité TTC est de <b>952 D</b> car il correspond au nombre des non acheteurs potentiels le plus faible.</p> <p>Le prix d'acceptabilité HTVA = <math>952 / 1,19 = 800D</math>.</p>	1 point  (0,5) (0,5)
<p>3) Calculez sur la base du prix psychologique, le coût d'achat du distributeur (sociétés de gaming) et en déduisez le prix de vente de l'entreprise ;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Coût d'achat du distributeur = <math>800 * (1 - 0,10) = 720 D</math></li> <li>Prix de vente de l'entreprise = <math>720 - (100/5) = 700 D</math></li> </ul>	2 points  (1 point) (1 point)
<p>4) Calculez le résultat global relatif au <u>mois de janvier</u> 2024 de la société « Tunisie meubles ».</p> <p>Le résultat global du mois de janvier 2024 = <math>(700 - 644) * (600 / 12) = 2\ 800D</math></p>	1 point
<p>5) Le prix de vente à pratiquer par l'entreprise permet-il d'atteindre l'objectif fixé?</p> <p>Taux de rentabilité = <math>2\ 800 / (800 * 50) = 0,08</math> soit <b>8%</b></p> <p>Oui, l'entreprise a atteint son objectif.</p>	0,75 point (0,5 point) (0,25)
<p><b>B- Elargissement de la distribution du nouveau produit :</b></p>	5 points
<p>1) Identifiez le canal de distribution adopté par l'entreprise.</p> <p>Le canal adopté par l'entreprise est un canal direct (ultra-court)</p>	0,5 point
<p>2) Vérifiez que le prix de vente unitaire est de 736 D et en déduire le coût de revient unitaire.</p> <p>Prix de vente = <math>644 + 0,025PV + 0,1PV</math></p> <p><math>PV = 644 / (1 - 0,025 - 0,1) = 736 D</math></p> <p><math>CR = 644 + 0,025 * 736 = 662,400D</math> ou <math>CR = 736 \times 0,9</math></p>	2 points  (1 point) (1 point)

<p><b>3)</b> Sachant que la quantité mensuelle vendue selon ce canal est de 50 unités, calculez le résultat global mensuel de l'entreprise généré par la vente en ligne.</p> <p>Résultat global mensuel = <math>(736-662,400) * 50 = \underline{3\ 680D}</math></p>	<b>1 point</b>
<p><b>4)</b> Sachant que le résultat mensuel du canal court (distributeurs : société de gaming) est de 2 800 D et que les responsables souhaitent que la vente en ligne génère au moins 40% du résultat mensuel global de circuit ;</p> <p>a- Calculez le résultat mensuel global à réaliser sur le circuit de distribution du nouveau produit</p> <p>b- Dites si la société a intérêt d'appliquer cette nouvelle politique de distribution pour le reste de l'année. Justifiez.</p> <p>a- Résultat global = <math>3680+2800 = 6\ 480\ D</math></p> <p>b- <math>3680/6480 = 0,5679</math> soit <b>56,79% &gt; 40%</b></p> <p>⇒ Oui, l'entreprise a intérêt d'adopter cette nouvelle politique de distribution pour le reste de l'année.</p>	<b>1,5 point</b>  (0,75 résultat) (0,5 comparaison) (0,25 décision)
<b>Dossier n°4 : Calcul de la masse salariale et formation du personnel</b>	
<b>A – Calcul de la masse salariale :</b>	
<p><b>1)</b> Déterminez la masse salariale de l'année 2023.</p> <p><math>MS_{2023} = (7\ 500+12\ 000+60\ 000+40\ 000) * 12 * 1,1857</math>  <math>= 119\ 500 * 12 * 1,1857 = \underline{1\ 700\ 293,800D}</math></p>	<b>0,5 point</b>
<p><b>2)</b> En complétant l'annexe n°5 page 8/8 à rendre page, déterminez la masse salariale annuelle des trois nouveaux vendeurs en 2024.</p> <p>Voir l'annexe n°5 page 8/8 à rendre page</p>	<b>1,5 points</b>
<p><b>3)</b> Vérifiez que la masse salariale du développeur au titre de l'année 2024 est de 40 550,940 D</p> <p><math>MS_{2024} = ((2500+0,1*2500)*12+300*4)*1,1857 = \underline{40\ 550,940D}</math></p>	<b>0,5 point</b>
<p><b>4)</b> Calculez l'augmentation de la masse salariale en 2024. En déduire le taux d'évolution de la masse salariale.</p> <p>Augmentation de la masse salariale en 2024 = <math>40\ 550,940 + 43\ 183,194</math>  <math>= \underline{83\ 734,134D}</math></p> <p>Taux d'évolution de la masse salariale = <math>83\ 734,134 / 1\ 700\ 293,800 = 0,0492</math> soit <b>4,92%</b></p>	<b>1 point</b>  (0,5) (0,5)
<p><b>5)</b> Dites si l'entreprise pourra atteindre son objectif. Justifiez.</p> <p>Oui, l'entreprise pourra atteindre son objectif car <b>4,92% &lt; 5%</b></p>	<b>0,5 point</b> 0,25 Dec + 0,25 J
<b>B-Formation de 8 anciens vendeurs</b>	
<p><b>1)</b> Précisez le type de cette formation</p> <p>Il s'agit d'une formation continue.</p>	<b>0,5 point</b>
<p><b>2)</b> Vérifiez que la rémunération des encadrants et les frais de restauration s'élèvent respectivement à 1 600 D et 4 000 D.</p> <p>Rémunération des encadrants : <math>100*2*4*2 = \underline{1\ 600\ D}</math></p> <p>Frais de restauration = <math>25*2*4*2*10 = \underline{4\ 000\ D}</math></p>	<b>1 point</b>  (0,5) (0,5)
<p><b>3)</b> Calculez le coût réel de la formation.</p> <p>Coût réel de la formation = <math>(300+1\ 600+4\ 000+4\ 480) * 0,75 + (40*4*2*5)</math>  <math>= 7\ 785 + 1\ 600 = \underline{9\ 385D}</math></p>	<b>1 point</b>
<p><b>4)</b> Que représente ce coût pour l'entreprise ?</p> <p>La formation représente un investissement immatériel.</p>	<b>0,5 point</b>

## ANNEXE N°1 :

Tableau de calcul du résultat relatif à chaque politique  
2,5 points (0,25\*10)

Eléments	Politique actuelle	Politique des concurrents	
		Le moins cher	Le plus cher
Quantité vendue	1 200 unités	1 320	1 100 unités
Prix de vente unitaire	700 D	680	750
Chiffre d'affaires	840 000	897 600	825 000
Coût de revient global	624 000	719 400	587 400 D
Résultat global	216 000	178 200 D	237 600

ANNEXE 2 : Tableau de calcul des indicateurs commerciaux de l'entreprise Tunisie  
Meubles 2 points (0,5 par élément)

Eléments	2022		2023	
	Mobilier de jardin	Mobiliers de salon	Mobilier de jardin	Mobiliers de salon
CA de l'entreprise	1 085 400	840 0000 (1)	903 000	967 200
Taux d'évolution du CA de l'entreprise	0,5%	5% (2)	-16,80%	15,14%(3)
Part de marché de l'entreprise	10%	25%	8% (4)	30%

(1)  $0,25 * 3\,360\,000 = 840\,000D$ (2)  $(840\,000 - 80\,000) / 800\,000 = 0,05$  soit 5%(3)  $(967\,200 - 840\,000) / 840\,000 = 0,1514$  soit 15,14%(4)  $903\,000 / 11\,287\,500 = 0,08$  soit 8%

## ANNEXE N°3 : Tableau de calcul des résultats d'exploitation de l'année 2023 2,75 pts (0,25 x 8 + 0,25 x 3 justification obligatoire conforme au corrigé si non 0)

Eléments	Mobilier pour jardin	
	Modèle standard	Modèle personnalisé
Chiffre d'affaires	810 000	93 000
Coût variable global	324 000 (1)	40 320 (2)
Marge sur coût variable globale	486 000	52 680
Coût fixe	399 780	32 220
Résultat d'exploitation	86 220	20 460
Taux de rentabilité par modèle	10,64%	22%
Taux de rentabilité des mobiliers de jardin	11,81% (3)	

Détail de calcul : (1) :  $240 * 1350 = 324\,000D$   
(2) :  $240 * 1,12 * (1500 * 0,1) = 40\,320D$   
(3) :  $(86\,220 + 20\,460) / (810\,000 + 93\,000) = 0,1181$  soit 11,81%

**ANNEXE N°4 : Extrait du tableau de détermination du prix psychologique  
1 point : 0,25 par élément**

Prix TTC (TVA 19%)	Réponse à la question « Trop cher »	Réponse à la question « Mauvaise qualité »	% NON ACHETEURS
	% Cumul croissant	%Cumul décroissant	
892,500 D	2,5	37,5	40
928,200 D	7,5	22,5	30
952 D	15	12,5	27,5
1 011,500 D	25	6,25	31,25
1 047,200 D	45	2,5	47,5

**ANNEXE N°5 : Tableau de calcul de la masse salariale annuelle des 3 nouveaux vendeurs  
1.5 points (0,25\*4 + 0.5 MS) justification n'est pas notée.**

Eléments	Mois de janvier	De Février jusqu'à Décembre
Salaire de base mensuel par vendeur	960	960
Prime fixe	40 D	40 D
Heures supplémentaires (175%)	140 (1)	-
Salaire brut mensuel par vendeur	1 140 D	1 000 (2)
Masse salariale annuelle des 3 nouveaux vendeurs en 2024 (formule chiffrée et résultat)	$(1140 + 1000 * 11) * 3 * 1,1857 = 43183,194$ D	
Détails des calculs :		
(1) $4 * 4 * 5 * 1,75$		
(2) $960 + 40 = 1 000$		