

DEVOIR 01

TIME SPORT

DOSSIER 1 – DETERMINATION D'UN PRIX DE VENTE – GESTION DES REGLEMNS.

Q1.1 Prix de vente

Le taux de marque indique la part de marge commerciale dans le prix de vente d'une marchandise. Il permet d'estimer la rentabilité de la vente d'un produit ou de fixer un prix de vente hors taxes aux marchandises achetées.

$$\text{Prix de vente HT} = \frac{\text{Coût d'achat HT}}{1 - \text{Taux de marque}}$$

ANNEXE 1		
Q1.1		
Prix de vente fournisseur HT		325,00 €
Remise de	5%	
Prix de vente four. après remise		308,75 €
Taux de marque	35%	
Prix de vente tx de marque inclus		475,00 €
TVA	20%	
Prix de vente TTC		570,00 €

Donc le prix de vente TTC du vélo est de 570,00€.

Q1.2 Autres hypothèses de prix de vente

CA = Prix de vente * Quantité

Q1.2		
Prix proposé	Ventes prévisionnelles	CA
200,00 €	600	120 000,00 €
300,00 €	650	195 000,00 €
400,00 €	550	220 000,00 €
500,00 €	500	250 000,00 €
600,00 €	400	240 000,00 €
	CA total	1 025 000,00 €

Q1.3 Détermination du prix, du taux de marque et du coefficient multiplicateur

Mr. Dallis décide de pratiquer le prix qui lui confère le CA le plu élevé □ Prix de vente = 500,00€.

Donc calcul du taux de marque.

$$\text{Taux de marque} = \frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Prix de vente HT}} * 100 = \frac{\text{Prix de vente HT} - \text{Cout d'achat HT}}{\text{Prix de vente HT}} * 100$$

Q1.3	
Prix de vente HT	500,00 €
Cout d'achat	308,75 €
Taux de marque	38,25%

Q1.4 Opération promotionnelle

Taux de remise à appliquer.

Marge = Prix de vente - Prix d'achat □ Prix de vente = marge + prix d'achat

$$\square \text{ PV} = 67,50 + 308,75 = 376,25 \text{ (prix de vente)}$$

$$\square \text{ PV} = 500 \text{ (prix de vente public)}$$

$$\square \text{ Taux de remise} = [\text{PV} - \text{PC public}] / \text{PV} = (500 - 376,25) / 500 = 0,2475. \text{ Soit } 24,75\%.$$

Mr Dallis pratiquera donc un taux de marge de 24,75%.

Q.1.5

Calcul du montant net versé par la banque.

-Calcul du montant de l'escompte : $E = [C * t * n] / 360$.

Avec C = valeur nominale de l'effet, t = taux de l'escompte et n = la durée en jours de l'escompte.

$$\text{Donc } E1 = (8700 * 8,80\% * 30) / 360 = 63,80\text{€}. \square 8700 - 63,80 = 8636,20\text{€}$$

$$E2 = (9500 * 8,80\% * 60) / 360 = 139,33\text{€}. \square 9500 - 139,33 = 9360,67\text{€}$$

Commission et TVA sur commissions :

$$8636,20 - 3,75 * (1+20\%) = 8631,70\text{€}.$$

$9360,67 - 3,75 \cdot (1+20\%) = 9356,17\text{€}$.

-Donc le montant net versé par la banque sera de $8631,70 + 9356,17 = 17\ 987,87\text{€}$.

Q.1.6

Q1.6			Différence
Montant de commande		29 000,00 €	
Remise de	12%	25 520,00 €	3 480,00 €
Financement bancaire	9,50%	31 755,00 €	- 2 755,00 €

Commande d'un montant total de 29 000€.

>>Pour une remise de 12%, le montant à payer par l'entreprise sera de : 25 520€.

>>Pour un refinancement par emprunt bancaire à court terme, le financement des 29 000€, revient à :
28 759,77€.

Pour la remise, il gagne 3480€, contrairement à l'emprunt où il perd 2755,00€. Le choix est celui de la remise.

DOSSIER 2 – RECRUTEMENT D’UN MANAGEUR DE RAYON ADJOINT

Q.2.1 Annonce de presse.

... « TIME SPORT, magasin spécialisé dans la vente d’appareils d remise à niveau, recrute des adjoints au manager de rayon.

Vos missions

- Gestion de stock, commandes et relations fournisseurs, approvisionnement.
- Missions de merchandising : événements promotionnels, implantation des marchandises, orchestration des actions et animations commerciales...
- Soutien à l’animation de l’équipe de vendeurs : organisation du planning, répartition des tâches, fixation des objectifs...
- Vente-conseil à la clientèle en appoint.

Vous animerez une équipe de 4 vendeurs que vous motivez grâce à votre sens de l’implication.

Formation

Bac+2 en commerce, vous disposez d’une expérience de 2 à 3 ans sur un poste similaire en grande distribution. La maîtrise de l’outil informatique serait un plus.

Vous êtes rigoureux(se), responsable, force de proposition et êtes reconnu(e) pour votre réactivité, votre sens du commerce et vos qualités managériales.

Salaire : Selon expérience. »...

Q.2.2

Coût de recrutement pour l’entreprise.

ANNEXE 1

Q2.2

Prix annonce presse		218,00 €
Nbr de parutions presse	2	
Prix total de parution		436,00 €

Prix unitaire étude de candidature	45,00	
	€	
Nbr d'heure d'étude	4	
Prix total étude de candidature	180,00 €	
Prix de l'heure pour l'entretien	45,00	
	€	
Nbr d'heure d'entretien	4	
Prix total de l'heure d'entretien	180,00 €	
Prix de la journée d'intégration	535,00 €	
Frais divers	50,00	
	€	
Total	1 381,00 €	

Coût total du recrutement : 1 381€.

Q.2.3

Formalités à remplir pour l'embauche.

>>Le motif de recrutement : dans notre cas, l'agrandissement du magasin ou un augmentation de la demande.

>>Le type de contrat de travail

>>La durée de la période d'essai

>>Une rémunération minimum

>>La fonction du salarié au sein de l'entreprise

>>Le lieu où s'exerce l'activité (clause de mobilité)

DOSSIER 3 – APPROVISIONNEMENT

Q.3.1

Tableau d'approvisionnement : dates de passation, de commandes et de livraisons.

MOIS	Stock début mois	Ventes	Livraisons	Date commande	Date livraison	Stock fin de mois
Janvier	100	30				70
Février	70	35				35
Mars	35	25	100	Début Mars		10
Avril	110	40			Début Avril	70
Mai	70	30				40
Juin	40	35	100	Début Juin		5
Juillet	115	30			Début Juillet	85
Août	95	40				55
Septembre	55	35	100	Début Septembre		20
Octobre	120	30			Début Octobre	90
Novembre	90	45				45
Décembre	45	40	100	Décembre		5
		415			Début Janvier N+1	

Q.3.2

Calcul du coefficient de rotation des stocks

La rotation des stocks détermine le nombre de fois ou le stock est complètement renouvelé pour réaliser un chiffre d'affaire donné durant une période donnée. Son calcul se fait en deux étapes :

-Calcul du stock moyen = (stock de début de période + stock de fin de période) / 2.

>> stock moyen (en quantité) = $(100+70)/2 = 85$.

-Coefficient de rotation des stocks = stocks utilisé durant une période donné / stock moyen.

>>coefficient de rotation des stocks pour la période de janvier (en quantité) = $100/85 = 1,18$. Ce qui veut dire qu'on a tourner 1,80 fois le stock durant le mois de Janvier.

Calcul de la durée moyenne de stockage

La durée moyenne de stockage indique la période de temps durant laquelle les stocks sont gardés en inventaire. Il est préférable qu'elle soit plutôt courte.

-La durée moyenne de stockage = nombres de jours que comprends la période (année, mois) / taux de rotation des stocks.

MOIS	Coeff. de rot. stock selon période	Nombre de Jrs	Durée moyenne de stockage	Stock moyen
Janvier	1,18	31	26,35	85,00
Février	1,33	29	21,75	52,50
Mars	1,56	31	19,93	22,50
Avril	1,22	30	24,55	90,00
Mai	1,27	31	24,36	55,00
Juin	1,78	30	16,88	22,50
Juillet	1,15	31	26,96	100,00
Août	1,27	31	24,47	75,00
Septembre	1,47	30	20,45	37,50
Octobre	1,14	31	27,13	105,00
Novembre	1,33	30	22,50	67,50
Décembre	1,80	31	17,22	25,00

DOSSIER 4 – OPERATION PROMOTIONNELLE

Q.4.1

Résultat attendu durant les ventes de boîtes de tennis durant cette période.

A semaine promotionnelle se déroulera au mois de Septembre. Donc les quantités vendues seront de 35 boîtes, pour un prix unitaire de 4,20€ la boîte. Soit 147€ les 35 boîtes. Sachant que le résultat est la différence entre les ventes et les coûts d'achats.

Calcul du coût d'achat TTC= Prix de Vente TTC * (1 – Taux de Marque).

Prix de vente Unitaire TTC	4,20 €
Quantité vendue	35
Prix Vente total TTC	147,00 €
Taux de marque	30%
Prix d'Achat total TTC	102,90 €
Résultat	44,10 €
TVA	20%

Q.4.2

Calcul du résultat dégagé par chacune des possibilités de promotion.

HYPOTHESE 1		HYPOTHESE 2		HYPOTHESE 3	
Prix de vente unitaire TTC	4,20 €	Prix de vente TTC	4,20 €	Prix de vente Unitaire TTC	4,20 €
Réduction appliquée	- 0,50 €	Quantité vendue		Quantité vendue	38
Prix TTC après remise	3,70 €	45 lots, soit 135 boites	567,00 €	Prix total TTC	159,60 €
Quantité vendue	50	1 boîte gratuite, soit 45 boites	189,00 €	Coût étiquette/boite	
Prix Vente total TTC	185,00 €	Soit Prix total TTC	378,00 €	0,02€	0,76 €
Taux de marque	30%	0,06 € pour la constitution des	2,70 €	Coût poster	
Prix d'achat Total TTC	129,50 €	45 lots		1€	38,00 €
TVA	20%	Prix de Vente Total TTC	380,70 €	Prix Vente Total TTC	120,84 €
		Taux de marque	30%	Taux de marque	30%
		Prix d'Achat Total TTC	266,49 €	Prix d'achat Total TTC	84,588€
Résultat	55,50 €	Résultat	114,21 €	Résultat	36,25 €

-Hypothèse 1 :

Le prix d'une boîte étant de 4,20€, après une remise de 50 centimes le prix descend à 3,70€. Pour 50 boîtes vendues, nous arrivons à un total de 185,00€. Après application du taux de marque pour calculer le coût d'achat, nous trouvons le résultat. Soit $185 - 129 = 55,50€$.

-Hypothèse 2 :

Le prix de la boîte reste le même : 4,20€. Cependant le magasin décide de constituer des lots. Un lot étant constitué de 3 boîtes : 1 gratuite et les 2 autres payantes. D'où les 3 boîtes pour le prix de 2.

=> 45 lots de 3 boîtes : soit $45 * 3 = 135$ boîtes vendues à 4,20€. Donc 567€.

=> Avec les 1 boîtes gratuites pour 2 achetées, cela nous revient dans les 135 boîtes à 45 boîtes gratuites. Donc $45 boîtes * 4,20€ = 189€$.

□ Donc pour une offre de 1 lot (2 boîtes payées et 1 boîte gratuite) on se retrouve à : $567 - 189 = 378,00€$.

0,06€ pour la constitution des lots (45 lots) = 2,70€. De ce fait le prix de vente total TTC sera de : $378 + 2,70 = 380,70€$.

-Hypothèse 3 :

38 boîtes seront vendues au prix de 4,20€. Soit un total TTC de 159,6€. Le coût d'application d'une étiquette sur une boîte est de 0,02€. Pour 38 boîtes, nous arrivons à un coût de 0,76€. A cela on ajoute la constitution du poster 1€ le poster. Soit 38€ pour les 38 boîtes. Nous arrivons donc à un prix de vente total TTC de 120,84€. Appliquons le taux de marque, nous arrivons à un résultat de 36,25€.

Q.4.3

HYPOTHESE 1		HYPOTHESE 2		HYPOTHESE 3	
RESULTAT	55,50€	RESULTAT	114,21€	RESULTAT	36,25€

Des trois propositions, la situation la plus avantageuse pour le gérant du magasin est celle qui lui conférera le résultat le plus élevé. Donc ce sera l'hypothèse 2 au résultat de 114,21€.

Hypothèses	AVANTAGES	INCONVENIENTS
H1	/	/
H2	-les quantités vendues sont plus importantes. Et de ce fait en	

dépit des avantages concédées à la clientèle, le résultat reste élevée.

-Le fait d'avoir une boîte gratuite est une bonne motivation pour le client d'acheter les produits.

-Plus de dépenses occasionnées. Les différents éléments qui peuvent inciter la clientèle à acheter le produit impactent négativement le résultat. D'autant plus que certains clients ne prennent pas le poste.

-Les quantités vendues sont faibles. Et ont un impacte sur le résultat. Et à cela on ajoute des dépenses (poste, étiquette) qui en dépit de leur faible coût, diminuent le résultat.

H3

L'hypothèse 1 pourrait être considérée comme la situation ou l'hypothèse médian. 'hypothèse 3 pouvant être considéré comme la situation pessimiste et l'hypothèse 2 comme la situation optimiste a regard de leur résultat.