

Le sujet comporte deux parties :

Première partie : (5 points)

Exercice n° 1 : Suivi et analyse des stocks

Exercice n° 2 : Masse salariale

Deuxième partie : (15 points)

Dossier n° 1 : Analyse et suivi des ventes

Dossier n° 2 : Suivi d'une animation promotion

Dossier n° 3 : Recrutement d'une conseillère

Dossier n° 4 : Lancement d'un nouveau produit

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

- Les calculs ayant un intérêt particulier doivent figurer sur la copie.

Le sujet comporte 06 pages numérotées de 1/6 à 6/6 les pages 5/6 et 6/6 doivent être remises avec la copie

PREMIÈRE PARTIE

Exercice n° 1

M. Karim, gérant de la société **MISS** spécialisée dans la vente des produits cosmétiques, souhaite vous sensibiliser à la gestion des stocks. En effet, certains produits se vendent mieux que d'autres et sont sans cesse réclamés par la clientèle, d'autres restent de côté et encombrant les magasins.

La rotation des stocks est une composante de la rentabilité de l'entreprise.

Le gérant vous confie une étude sur le suivi et l'analyse des stocks (**annexe n° 1**, page 5/6 à rendre avec la copie).

Travail à faire :

1) Complétez l'**annexe n° 1**, page 5/6 à rendre avec la copie afin de déterminer pour chaque référence :

- La quantité vendue durant le 1^{er} trimestre 2016 ;
- Le taux de marque pratiqué ;
- Le stock moyen trimestriel ;
- Le coefficient de rotation ;
- La durée de stockage trimestrielle en jours.

N.B. : Détaillez les calculs pour la référence crème solaire.

- Commentez vos résultats pour chaque référence (**annexe n° 1**, page 5/6 à rendre avec la copie).
- Proposez deux solutions d'amélioration destinées en priorité à minimiser les coûts de stockage.

Exercice n° 2

La société « **CONFORT POUR TOUS** » spécialisée dans la vente des appareils électroménagers emploie 10 ouvriers dont les salaires mensuels en dinars sont donnés dans le tableau en **annexe n° 2**, page 5/6 à rendre avec la copie.

Le gérant de la société signe un accord salarial, prévoyant une augmentation des salaires de ses employés de 5 % du salaire de base de l'année précédente par année et pendant 2 ans à partir du 01/01/2016.

Travail à faire :

- 1) Déterminez le taux de la TFP pratiqué par la société « **CONFORT POUR TOUS** ».
- 2) Complétez le tableau donné en **annexe n° 2**, page 5/6 à rendre avec la copie, permettant le calcul de la masse salariale.
- 3) Déterminez le taux d'évolution de la masse salariale de 2015 à 2017. Commentez les résultats obtenus.

DEUXIEME PARTIE

COSMETICA est une SARL au capital de 500 000 dinars située à Tunis. Elle fabrique et commercialise des produits cosmétiques. Ses produits étaient fort appréciés sur le marché national en raison de leur qualité et de leur prix.

Toutefois, dans le contexte concurrentiel actuel, les clients sont devenus de plus en plus informés, exigeants, soucieux de la qualité des produits et difficiles à satisfaire.

Depuis sa création, la société n'a cessé de progresser et d'innover pour entretenir sa notoriété sur le marché.

Dans ce cadre, M. Ahmed, gérant de la société, a fixé, pour l'année 2016, les deux objectifs suivants :

- Maintenir la croissance des ventes ;
- Créer une nouvelle marque de parfum conditionnée en flacon de 100 ml pour le marché national et l'exportation.

Vous faites partie du personnel de la société, M. Ahmed le gérant vous charge de l'assister dans l'analyse des dossiers suivants.

DOSSIER N° 1 : ANALYSE ET SUIVI DES VENTES

La société **COSMETICA** cherche à améliorer son offre pour toucher une clientèle de plus en plus large et ainsi augmenter ses performances.

Dans ce contexte, M. Ahmed, vous demande de faire le point sur l'activité de l'entreprise et d'analyser les différentes données. Vous disposez des informations suivantes :

Eléments	2013	2014	2015
Chiffre d'affaires du secteur	9 250 000	10 625 000	12 500 000
Entreprise COSMETICA :			
Chiffre d'affaires global	2 000 000	2 250 000	2 500 000
Taux d'évolution des ventes des crèmes solaires		13 %	11,25 %
Taux d'évolution des ventes des soins de la peau		13 %	9,3 %
Taux d'évolution des ventes des colorations		12 %	11 %

Travail à faire :

- 1) Complétez l'**annexe n° 3** Page 6/6 à rendre avec la copie afin de déterminer la part de marché et l'évolution du chiffre d'affaires annuel de l'entreprise **COSMETICA** et celui du secteur.
N.B. : Détaillez les calculs pour l'année 2015.
- 2) Commentez l'évolution du chiffre d'affaires annuel de l'entreprise **COSMETICA** notamment en la comparant à l'évolution du marché (**annexe n° 3**, Page 6/6 à rendre avec la copie).
- 3) Mettez en évidence l'inégalité de l'évolution du chiffre d'affaires des différents segments.
- 4) En prenant appui sur les résultats obtenus, aidez M. Ahmed à trouver une solution afin d'accroître sa part de marché.

DOSSIER N° 2 : SUIVI D'UNE ANIMATION PROMOTION

Afin de promouvoir les ventes, des concours miss sont organisés pendant deux semaines en décembre pour encourager les jeunes filles à prendre de plus en plus soin de leur corps. A cette occasion, un prospectus est distribué. Le gérant de la société vous communique les informations suivantes :

1) Conditions de la promotion 2014 :

- Prix promotionnels : Moins 10 % du prix de vente habituel hors taxes ;
- Chiffre d'affaires hors taxes réalisé pendant la période de promotion : 110 000 D ;
- Marge réalisée promotion 2014 : 18 000 D.

2) Conditions de la promotion 2015 :

a. Consignes et objectifs :

- Prix promotionnels : Moins 10 % du prix de vente habituel hors taxes ;
- Objectif chiffre d'affaires hors taxes promotion 2015 : 150 000 D ;
- Objectif marge promotion 2015 : 30 000 D.

b. Résultats :

- Chiffre d'affaires hors taxes réalisé promotion 2015 : 120 000 D ;
- Marge totale réalisée promotion 2015 : 1/6 du chiffre d'affaires réalisé.

Travail à faire :

- 1) Complétez l'annexe n° 4 page 6/6 à rendre avec la copie afin de déterminer la marge dégagée pendant l'opération promotionnelle « Concours miss », l'écart en valeur entre objectif et réalisation ainsi que le pourcentage d'évolution par rapport à 2014.
- 2) Que pensez-vous de l'efficacité de l'action promotionnelle menée en décembre 2015 ?

DOSSIER N° 3 : RECRUTEMENT D'UNE CONSEILLERE

Votre analyse de la situation fait apparaître une faiblesse au niveau du conseil à la vente. Pour développer les ventes, le gérant M. Ahmed décide de recruter une conseillère de vente. Il vous charge de participer à son recrutement.

Suite à la parution de l'annonce de la société, trois candidates se sont présentées. Le choix d'une candidate sera effectué selon des critères qui seront pondérés par un coefficient en fonction de son importance relative. Les critères et les coefficients de pondération sont regroupés dans le tableau suivant :

Critères	Formation	Expérience professionnelle	Attitudes	Disponibilité	Age
Coefficients	2	2	3	2	1

Les trois candidates sont évaluées sur chaque critère au moyen d'une échelle allant de 1 (très mauvais) à 5 (très bon). Les moyennes des notes attribuées à chaque candidate sont les suivantes :

Critères	Formation	Expérience professionnelle	Attitudes	Disponibilité	Age
Candidate 1	3,25	3	3	1	3
Candidate 2	3,75	3	2	3	2
Candidate 3	3	4,5	1,5	1,5	3,5

Travail à faire :

- 1) Calculez le score de chaque candidate.
- 2) Quelle est la candidate à retenir selon la méthode des scores ?
- 3) Citez d'autres critères de sélection.

DOSSIER N° 4 : LANCEMENT DU NOUVEAU PRODUIT

A- Calcul du coût de revient et résultat

Pour le lancement de la nouvelle marque de parfum, le gérant de la société a réalisé une étude du marché pour découvrir les besoins et les motivations des consommateurs.

Le volet du prix de cette étude a donné les résultats suivants : prix psychologique 29,500 dinars ; taux de TVA 18 % ; taux de marque moyen des distributeurs 20 % du prix psychologique hors taxes.

La société **COSMETICA** envisage de produire et commercialiser sur le marché Tunisien dans une phase d'introduction **12 500 flacons** de parfum de 100 ml aux conditions suivantes :

- Matières premières (méthanol 95°, huiles essentielles, jasmin synthétique...) : 50 000 D ;
- Charges variables de main d'œuvre : 12 500 D ;
- Charges variables de production : 25 000 D ;
- Charges variables de conditionnement (flacon, emballage, étiquette...) : 43 750 D ;
- Charges variables de commercialisation : 6 250 D ;
- Charges fixes totales : 63 000 D.

Travail à faire :

- 1) Calculez le coût de revient global et unitaire.
- 2) Calculez sur la base du prix psychologique, le prix de vente pratiqué par la société **COSMETICA** aux distributeurs.
- 3) Calculez le résultat de la société **COSMETICA** pour cette activité.
- 4) A partir de combien de flacons l'activité de la société **COSMETICA** est-elle rentable ?
- 5) En vous appuyant sur l'étude quantitative que vous venez de réaliser, dites si la société doit lancer la production de la nouvelle marque de parfum. Justifiez votre réponse.

B- Evolution du besoin en fonds de roulement

Soucieux d'assurer l'équilibre financier, M. Ahmed, le gérant, vous demande d'évaluer l'évolution du besoin en fonds de roulement engendré par le lancement du nouveau produit.

Vous disposez des renseignements suivants relatifs au lancement du nouveau produit exprimés en jours de chiffre d'affaires hors taxes :

- 1) Besoins et ressources d'exploitation :
 - Stockage des matières premières : 15 jours ;
 - Stockage de produits finis : 30 jours ;
 - Production : 2 jours ;
 - Délai crédit clients : 60 jours ;
 - Délai crédit fournisseurs : 40 jours ;
 - Autres besoins d'exploitation : 11 jours
 - Autres ressources d'exploitation : 8 jours.
- 2) Chiffre d'affaires supplémentaires hors taxes par jour : 700 dinars hors taxes.

Travail à faire :

- 1) Déterminez les besoins d'exploitation engendrés par le nouveau produit en nombre de jours.
- 2) Déterminez les ressources d'exploitation engendrées par le nouveau produit en nombre de jours.
- 3) Déterminez le besoin en fonds de roulement engendré par le nouveau produit en nombre de jours et en valeur.
- 4) Aidez M. Ahmed à trouver les sources de financement adéquates.

FEUILLE A RENDRE AVEC LA COPIE

Annexe n° 1 : Valorisation et suivi des stocks

Eléments	Crèmes solaires	Soins de la peau	Parfums	
Stock au 01/01/2016	2 250	6 000	18 000	
Stock au 31/03/2016	6 750	4 800	6 000	
Chiffre d'affaires	6 000	10 800	45 000	
Prix de vente unitaire hors taxes	30	12	25	
Coût d'achat des produits vendus	4 500	8 100	36 000	Détail des calculs pour la référence crème solaire
Quantité vendue				
Taux de marque				
Stock moyen trimestriel				
Coefficient de rotation				
Durée de stockage				

Commentaires :

1. Crèmes solaires :
2. Soins de la peau :
3. Parfums :

Annexe n° 2 : Tableau de calcul de la masse salariale

Eléments	2015	2016	2017
Salaires de base avant augmentation	8 000,000	8 000,000	8 400,000
Augmentation des salaires de 5 %	-		
Salaires de base après augmentation	8 000,000		
Primes et indemnités	2 000,000	2 000,000	2 000,000
Salaires bruts	10 000,000		
Cotisation patronale à la CNSS 16,57 %	1 657,000		
TFP ? %	200,000		
FOPROLOS 1 %	100,000		
Masse salariale			

Annexe n° 3 : Tableau d'évolution du chiffre d'affaires

Eléments	2013	2014	2015	Détail des calculs pour l'année 2015
Part de marché de l'entreprise				
Taux d'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise				
Taux d'évolution du chiffre d'affaires du secteur				
Commentaire de l'évolution du chiffre d'affaires :				

Annexe n° 4 : Suivi de l'action promotionnelle

Eléments	Objectifs 2015	Réalisation 2015	Ecart en valeur	Réalisation 2014	Pourcentage d'évolution par rapport à 2014
Chiffre d'affaires					
Marge bénéficiaire					

Détails des calculs :

1. Marge bénéficiaire réalisée promotion 2015 :
2. Ecart en valeur sur chiffre d'affaires :
3. Ecart en valeur sur marge bénéficiaire :
4. Pourcentage d'évolution par rapport à 2014 :