

Le sujet comporte deux parties :

Première partie _____ :

Exercice n° 1 :

Exercice n° 2 :

Deuxième partie _____ :

Dossier 1 : Cycle de vie du produit

Dossier 2 : Lancement d'un nouveau produit

Dossier 3 : Choix du canal de distribution

Dossier 4 : L'exécution et le suivi des ventes

Première partie :

Exercice n° 1 :

La société « **STUM** » est spécialisée dans la vente de crèmes solaires. la crème solaire a un coût de revient 15,500dinars HT. L'entreprise applique **un taux de marge** de 40%. Les clients de l'entreprise sont des distributeurs (pharmacie) qui appliquent **un taux de marque** de 60%.

Travail à faire :

- 1- Déterminez le prix de vente appliqué par l'entreprise.
- 2- Déterminez le prix de vente au consommateur final.
- 3- Identifier la nature du canal de distribution utilisé par l'entreprise.

Exercice n° 2 :

L'entreprise « **STAF** » est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation des articles sanitaires .concernant sa politique de prix, elle décide de s'aligner avec les concurrents en fixant un prix de vente unitaire de 40,000dinars. Les charges supportées par l'entreprise durant l'exercice 2014 sont les suivantes :

- Charges variables de fabrication : 15,500dinars par unité.

- Charges variables de distribution : 12,000dinars par unité.
- Charges fixes annuelles : 54000dinars.
- Quantité annuelle fabriquée et vendue : 9600 unités.

Travail à faire :

- 1- présentez le tableau d'analyse du résultat différentiel. **Annexe 1**
- 2- Calculez le seuil de rentabilité.
- 3- Déterminez la marge de sécurité.
- 4- Calculez le prix de vente minimum.
- 5- Commentez la politique de prix adoptée par l'entreprise.

Deuxième partie :

La société « **AMERICOOOL** » est spécialisée dans la commercialisation des articles électroménagers (Climatiseurs, télévisions...)

DOSSIER 1 : Cycle de vie du produit :

Du service commercial, on extrait ces informations concernant l'article « Climatiseur » :

Années	2011	2012	2013	2014
Chiffre d'affaires (en D)	300000	350000	400000	450000
Chiffres d'affaires de secteur	1200000	1250000	1275000	1300000

Travail à faire :

- 1- Tracer la courbe de l'évolution des ventes.
- 2- Situer la courbe dans son cycle de vie.
- 3- Calculer la part de marché de l'entreprise .que constatez vous ?
- 4- Quelle est l'utilité de l'étude de cycle de vie d'un produit.

DOSSIER 2 : Lancement d'un nouveau produit :

La société « **AMERICOOOL** » décide à partir de l'année 2015, la commercialisation d'un nouveau produit « Chauffage xv ».

Pour éclairer le chef de la société sur le prix d'acceptabilité, le directeur commercial, vous communique les résultats d'une enquête réalisée sur un échantillon de 600 personnes, Deux questions ont été posées :

Question1 : Au dessus de quel prix n'achèteriez pas ce produit car vous le jugeriez trop cher ?

Question2 : Au dessous de quel prix n'achèteriez pas ce produit car vous le jugeriez de mauvaise qualité ?

Prix de vente	Nombre de personnes ayant répondu « Trop cher »	Nombre de personnes ayant répondu « Mauvaise qualité »
90	0	280
110	50	200
130	60	90
150	80	30
170	100	0
180	120	0
200	190	0

Travail à faire :

- 1- Quelles sont les mode de fixation de prix ?
- 2- Complétez l'**annexe 2**.
- 3- Quel est le prix le plus demandé ?
- 4- Calculer le taux de marque sachant que la marge commerciale est de 45,000 dinars.

DOSSIER 3 : Choix de canal de distribution :

Pour décider de choisir du canal de distribution de nouveaux produit, le directeur commercial vous remet le tableau suivant.

Critères	Score d'importance	Evaluation des canaux		
		Canal « A »	Canal « B »	Canal « C »
Part de marché	5,2	5,8	3,9	5,8
Réputation	4,1	4,3	5	4,2
Coût de distribution	3,1	3,5	3,7	4,9
Publicité et promotion	4,8	3,9	4,8	4,6

Travail à faire :

- 1- Quel est le canal à retenir ?
 - Selon le critère.

- Selon les scores. **Annexe 3.**

2- Donnez un avantage et un inconvénient du canal retenu.

DOSSIER 4 : L'exécution et le suivi des ventes :

Afin d'améliorer sa politique commerciale pour l'année 2015 relative au suivi des ventes du produit « Climatiseur zf », le responsable de l'entreprise « **AMERICOOOL** » vous informe sur la nouvelle démarche à adopter ultérieurement.

Service après vente	2014	2015	Coûts estimatifs
Garantie	2 ans	3 ans	25d par unité vendue en 2014 30d par unité vendue en 2015
Installation	A la charge de l'entreprise	Supporté par le client	5 d par client
Livraison	Départ magasin	Gratuit (à domicile)	40d par commande

Informations complémentaires :

Eléments	2014	2015
Nombre de clients	500	650
Nombres de commandes	600	775
Quantités vendues	1500	1700
Prix de vente unitaire	500	500

Travail à faire :

- 1- Calculer le montant des charges résultant de chacune des politiques adoptées en 2014 et 2015.
- 2- Calculer le résultat global réalisé en 2014 et 2015, sachant que le taux de marque est de 20%.
- 3- L'adoption de la nouvelle politique en 2015 est-elle une décision pertinente ? Justifier votre réponse.

Nom et Prénom :

FEUILLE À RENDRE AVEC LA COPIE

ANNEXE 1

Tableau de résultat différentiel

Eléments	Montant	% de chiffre d'affaire
Chiffre d'affaire		
Coûts variables		
.....		
Coûts fixes		
Résultat différentiel		

ANNEXE 2

Détermination du prix psychologique

Prix de vente	Réponse à la question « Trop cher »		Réponse à la question « Mauvaise qualité »		Non	Oui
	Nombre	Cumul croissante	Nombre	Cumul décroissante	(C+F) - G
A	B	C	E	F	G	H

ANNEXE 3

Critères	Score d'importance	Canal « A »		Canal « B »		Canal « C »	
		Note moyenne	Total	Note moyenne	Total	Note moyenne	Total
Part de marché	5,2						
Réputation	4,1						
Coût de distribution	3,1						
Publicité et promotion	4,8						