

# CAS REPROVIT

L'entreprise REPROVIT fabrique et commercialise en France un photocopieur de grande capacité, la FIRA 3.

## En N

Elle a réalisé un chiffre d'affaires HT de 4 603 200 € en vendant 840 photocopieurs FIRA 3.

Le marché français global pour l'ensemble des photocopieurs du même type s'est élevé à 5 600 unités.

L'analyse des charges pour N fait apparaître :

- **Charges variables**

Fournitures et pièces détachées consommées 2 676 395 €

Frais de distribution : une commission aux représentants de 5 % du prix de vente

- **Charges fixes**

D'administration : 495 460 €

De production : 881 155 €

De distribution : 232 485 €

## TRAVAIL A FAIRE

1 ) Quel a été le résultat de REPROVIT (analyse des charges variables et fixes)

**Arrondir le taux de marge sur coûts variables à 2 chiffres après la virgule !**

2 ) Combien de photocopieurs FIRA 3 ont dû être vendus pour atteindre le seuil de rentabilité ?

3 ) Donner la date du seuil de rentabilité

## En N+1

Prix de vente unitaire de 5 641 € HT

Augmentation de l'ensemble des charges fixes de 7 %

Augmentation du prix des fournitures et pièces détachées de 8 %

La commission des représentants restera de 5 % du prix de vente

Le marché global français de ce type de photocopieur doit augmenter de 5 % en quantité.

## **TRAVAIL DEMANDE**

- 1 ) Quelle sera la marge sur coût variable sur un FIRA 3 vendu en N+1 ?
- 2 ) Combien de photocopieurs FIRA 3 devra-t-on vendre en N+1 pour atteindre le seuil de rentabilité ?
- 3 ) Le directeur commercial pense qu'il est possible d'envisager deux hypothèses de vente pour N+1 :

### Hypothèse 1 :

- ✓ Conserver la part actuelle de marché (15 %) sans recourir à la publicité

### Hypothèse 2 :

- ✓ Prendre 20 % du marché en engageant une campagne publicitaire de 305 000 €

Que lui conseillez-vous ? votre réponse doit faire apparaître de façon chiffrée, la solution la plus avantageuse.