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

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 !

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Montant** | **%** |
| **C.A** | 4 603 200 | 100 |
| **Coût variable** | 2 906 555 | 63,14 |
| **Marge sur coût var.** | 1 696 645 | 36,86 |
| **Coût fixe** | 1 609 100 | 34,96 |
| **Résultat** | 87 545 | 1,90 |

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

**Taux de marge sur coût variable** = 1 696 645/ 4 603 200 = 0,3686

**SR** = 1 609 100 / 0,3686 = 4 365 436,79

**Prix unitaire =** 5 480

**Nombre de photocopieuses nécessaires pour atteindre le SR =** 797

1. ) Donner la date du seuil de rentabilité

**Nombre de jours pour atteindre le SR = (**4 365 436, 79 / 4 603 200) \* 360 = 342

342 / 30 = 12 décembre

# 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.

1

# TRAVAIL DEMANDE

1. ) Quelle sera la marge sur coût variable sur un FIRA 3 vendu en N+1 ?

1. ) Combien de photocopieurs FIRA 3 devra-t-on vendre en N+1 pour atteindre le seuil de rentabilité ?

1. ) 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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Montant** | **%** |
| **C.A** | 4 975 362 | 100 |
| **Coût variable** | 3 283 800,03 | 66,00 |
| **Marge sur coût var.** | 1 691 561,97 | 34,00 |
| **Coût fixe** | 1 721 737 | 34,61 |
| **Résultat** | -30 175,03 | -0,61 |

Hypothèse 2 :

* + Prendre 20 % du marché en engageant une campagne publicitaire de 305 000 €

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Montant** | **%** |
| **C.A** | 6 633 816 | 100 |
| **Coût variable** | 4 378 400,04 | 66 |
| **Marge sur coût var.** | 2 255 415,96 | 34 |
| **Coût fixe** | 2 026 737 | 30,55 |
| **Résultat** | 228 678,96 | 3,45 |

**Taux de marge sur coût var. =** 0,34

**SR =** 2 026 737 / 0, 34 = 5 961 206,53

**Nombre de photocopieuses nécessaires pour atteindre le SR :** 1 057

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

2