

Gestion de l'offre de l'entité commerciale

CORRIGÉ TYPE

Barème : sur 20 points.

Temps de réalisation : 1h30.

Critères d'évaluation : orthographe et syntaxe, qualité et pertinence des réponses, présentation et soin.

RENTABILITÉ, ANALYSE FINANCIÈRE ET BUDGET

1. Dossier 1 (6,5 points)

Frais de participation au salon

3 participants donc 3 billets de train, 3 chambres et 18 repas (détails ci-dessous) :

- 3 repas le mardi 9 soir.
- 3 repas le mercredi 10 midi.
- 3 repas le mercredi 10 soir.
- 3 repas le jeudi 11 midi.
- 3 repas le jeudi 11 soir.
- 3 repas le vendredi 12 midi.

2,5 points (0,25 point par ligne)

Tableau n°1 Frais de participation au salon

BESOINS	QUANTITÉ	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Location d'un stand de 20 m ²	20	77	1 540
Location du mobilier	1	1 000	1 000
Installation du stand	1	100	100
Billets de train pour chaque participant	3	200	600
Chambres individuelles	9	85	765
Repas	18	15	270
Cartes d'invitation au salon	1	350	350
Envoi d'invitations au salon	1	40	40
Frais de réception (champagne, petits fours)	1	320	320
Montant total			4 985

Il faut 7 abonnements pour payer les frais de participation au salon :

$$4\,985 \text{ €} / 700 = 7,12 \text{ (2 points)}$$

7 abonnements nécessitent au moins 23 contacts (2 points).

2. Dossier 2 (4,5 points, 0,75 point pour chaque montant correct)

Tableau n°2 Coût du support de communication

SUPPORTS	QUANTITÉS	COÛT HT	MONTANT
Vidéos	2	450 € pièce	900,00
Kakémonos entrées Hôtel et entrées SPA	4	155 € pièce	620,00
PLV chambres et suite	2 par chambre + 1 par suite + 5 en supplément	15 € pièce	975,00
Dépliants	6 000	120 € les 1 000	720,00

Le choix doit se porter sur le kakémonos entrées : 620 €. (1,5 point)

3. Dossier 3 (9 points)

- 1 320 formules A par an, donc $1\,320 / 12 = 110$ par mois.
- 1 800 formules B par an, donc $18\,000 / 12 = 150$ par mois.
- En décembre, le chiffre d'affaires pour la formule A = 30 000 € TTC et 60 000 € pour la formule B (TVA = 20 %).

Budget des ventes

(4,5 points, soit 0,25 point pour chaque montant des quantités prévues, du prix de vente unitaire HT, CA HT et CATTCC)

Tableau n°3 Budget des ventes

	FORMULE A			FORMULE B		
	Janvier	Février	Mars	Janvier	Février	Mars
Quantités théoriques	110	110	110	150	150	150
Coefficient	0,8	0,9	1,2	0,8	0,9	1,2
Quantités prévues	88	99	132	120	135	180
Prix de vente unitaire HT	300	300	315 $300 \times 1,05$	560	560	588 $560 \times 1,05$
CA HT	26 400	29 600	41 580	67 200	75 600	105 840
CA TTC CA HT x 1,2	31 680	35 040	49 896	80 640	90 720	127 008

Budget des encaissements

(4,5 points, soit 0,25 point pour chaque montant de vente correct et 0,5 point pour chaque recette totale correcte)

Tableau n°4 Budget des encaissements

	JANVIER	FÉVRIER	MARS
Ventes comptant	15 840	17 820	24 948
Formule A	31 680 x 50 %	35 040 x 50 %	49 896 x 50 %
Ventes à 30 jours	30 000	15 840	17 820
Formule A	50 % de ventes de décembre	31 680 x 50 %	35 040 x 50 %
Ventes comptant	20 160	20 160	31 752
Formule B	80 640 x 25 %	90 720 x 25 %	127 008 x 25 %
Ventes à 30 jours	45 000	20 160	22 680
Formule B	75 % de ventes de décembre	80 640 x 75 %	90 720 x 75 %
Recettes totales	111 000	73 980	97 200