*Production de l’information relative à la rentabilité économique*

La gestion commerciale auprès des clients laisse supposer des conditions générales de vente très disparates ayant une incidence sur la performance de l’entreprise.

Les procédures actuelles de négociations commerciales font émerger des risques pour l’entreprise, et la direction administrative s’interroge sur leurs conséquences conduisant à une diminution de la rentabilité économique et financière de l’entreprise.

**ConnecTooMe – Production de l’information relative à la rentabilité économique   
Travail à faire**

# Phase 1 : Identification de la structure des coûts

L’entreprise accuse réception d’une commande d’un client pour laquelle ce dernier demande des conditions de règlement particulières et une réduction commerciale importante.

Peut-on accepter cette commande supplémentaire ?

Plus généralement, dispose-t-on des outils nécessaires à l’étude de l’acceptabilité de cette commande supplémentaire ?

Afin d’augmenter sa clientèle, il est très important que les commerciaux arrivent à satisfaire au mieux les souhaits, sur le plan commercial, des prospects et clients. Mais les négociations effectuées peuvent parfois engendrer des difficultés, tant sur le plan financier (difficultés de trésorerie …) que sur le plan de la profitabilité de l’entreprise.

**À ce titre vous êtes chargés de l’analyse du portefeuille client, ainsi que des conditions générales de ventes afin de repérer les éventuels dysfonctionnements :**

* **État des conditions de vente par catégorie de clients.**
* **Prix de vente actuel du bureau ainsi que sa marge commerciale.**

## Observation

*Tester la situation suivante : Est-il possible de répondre aisément à la commande du 6 décembre ?*

On vous demande de vérifier les conditions souhaitées par le nouveau client, qui a été prospecté par M. Deau (commercial), par téléphone.

On s’interroge également sur la disponibilité du produit en stock.

## Mission 1 – Identifier les problèmes liés à l’acceptation d’une commande supplémentaire

## Analyse

1. *Rechercher et extraire du PGI vers le tableur le stock réel de ce produit.*
2. *Rechercher et extraire du PGI vers le tableur, afin de retraiter vos données, les informations nécessaires pour analyser le portefeuille client et les conditions générales de ventes :*

* *Répartition du CA par type de client.*
* *État des conditions de ventes par type de client.*

1. *Calculer le manque à gagner par rapport aux conditions générales de ventes de l’acceptation de cette commande du 6 décembre.*
2. *Dans une note de synthèse, interpréter et analyser l’importance des négociations commerciales pour la pérennité de l’entreprise.*

## Mission 2 – Analyser les coûts de revient d’un produit et étudier la politique de prix de l’entreprise

Pour faciliter les démarches des commerciaux, on vous demande de déterminer le prix de vente minimum à partir duquel l’entreprise commencera à réaliser des bénéfices.

* **Vous êtes chargés de mettre en place l’analyse de la rentabilité de ce produit par le biais de la méthode des coûts partiels.**

## Analyse

1. *Rechercher et extraire du PGI vers le tableur, afin de retraiter vos données, l’ensemble des charges permettant de calculer le coût d’un bureau vendu. Les informations nécessaires pour analyser les comptes de gestion ont été décrites par Mme Lepic, soit :*

* *Répartition des charges variables.*
* *Répartition des charges fixes.*

1. *Calculer la marge sur coût variable.*
2. *Calculer le seuil de rentabilité et les indicateurs de gestion (marge de sécurité, indice de prélèvement).*
3. *Faire un compte-rendu de l’analyse par le biais de cette méthode des coûts partiels.*

## Mission 3 – Analyser le coût de revient d’une commande

Afin de pouvoir tenir compte d’une part de l’importance de certains clients et d’autre part de l’accroissement constant du volume de vente, il semble nécessaire de pouvoir simuler des offres commerciales en intégrant une modification de la structure de l’entreprise.

* **Vous êtes chargés de mettre en place puis de tester la faisabilité de la commande du 15 décembre supposant l’embauche d’une personne supplémentaire à temps partiel et l’acquisition d’une camionnette d’occasion.**

## Observation

*Tester la situation suivante : Est-il possible d’accepter une commande supplémentaire incluant des réductions commerciales très significatives au bénéfice d’un client très important qui entrainerait la modification de la structure de l’entreprise : embauche d’un salarié à temps partiel et investissement supplémentaire ?*

## Analyse

1. *Rechercher et extraire du PGI vers le tableur, afin de retraiter vos données, les informations nécessaires pour évaluer l’importance de ce client :*

* *Part sur le CA de ce client.*
* *Conditions générales de vente.*

1. *Rechercher les pratiques courantes de mode d’amortissement des immobilisations.*
2. *À partir du PGI :*

* *Simuler le plan d’amortissement de cette immobilisation.*
* *Extraire sur tableur la dotation correspondante.*

1. *Déterminer le salaire moyen de ce nouveau salarié.*
2. *Calculer le coût de cette commande supplémentaire.*

## Mise en œuvre

*Mettre en parallèle la note du contrôleur de gestion et cette analyse en tenant compte des nouvelles informations liées à cette commande supplémentaire.*

# Phase 2 : Analyse du coût de revient des activités

## Mission 1 – Calcul du coût de la sous-traitance du montage des bureaux

À l’issue de l’ouverture d’une unité dans le nord de la France, la société décide dans un premier temps de ne constituer qu’une équipe commerciale. Le contrôleur de gestion a donc décidé de faire appel à un sous-traitant pour le montage et l’installation des bureaux connectés sur cette zone géographique.

Malheureusement de plus en plus de clients viennent à manifester leur mécontentement au sujet de la prestation réalisée par notre partenaire.

* **Vous êtes chargés d’évaluer le coût de cette sous-traitance et de mesure l’incidence du mécontentement de la clientèle sur le résultat de l’entreprise.**

## Observation

*Tester la situation suivante : Est-il possible de maintenir la rentabilité de l’entreprise en sous-traitant le montage des bureaux connectés ?*

## Analyse

1. *À partir du devis du sous-traitant, calculer le coût moyen du montage d’un bureau.*
2. *Commenter l’incidence des lettres de réclamation reçues des clients, sur le résultat de l’entreprise.*

## Mission 2– Calcul du coût du montage en interne

À la suite de la réception de lettres de réclamation de certains clients, la société décide d’envisager le montage et l’installation de bureaux en interne.

* **Vous êtes chargés d’évaluer le coût de cette prestation réalisée par nos propres moyens et de proposer un conseil argumenté (par rapport au choix à effectuer : maintenir la sous-traitance ou élaborer nous même la prestation).**

## Observation

*Tester la situation suivante : Est-il plus rentable pour la société de sous traiter le montage ou de le réaliser en interne ?*

## Analyse

1. *À partir du PGI, extraire l’ensemble des charges permettant de calculer le coût du montage d’un bureau, pour la zone du Sud-Ouest. Les informations nécessaires pour analyser les charges ont été décrites par M. AUFEILD.*
2. *Rechercher et extraire les charges imputables au coût de revient du montage d’un bureau ; en déterminer le coût de revient.*
3. *Extraire les données afin de déterminer le prix de vente moyen d’un bureau, pour la zone du Sud-Ouest, et déterminer la marge moyenne dégagée par cette prestation de montage.*

## Propositions

*En vous appuyant sur le PGI et la base documentaire, calculer le coût du montage d’un bureau et commenter par rapport au coût de la sous-traitance.*

## Mise en œuvre

*Calculer le coût de revient du montage d’un bureau et commenter.*

# Phase 3 : Mesure de la performance

## Mission 1 – Stimuler la force commerciale

Pour faire face à l’augmentation des charges salariales dues à l’embauche d’un livreur-monteur supplémentaire, le contrôleur de gestion a décidé de développer le chiffre d’affaires en mettant en place un nouveau mode de rémunération des représentants.

* **Vous êtes chargés d’évaluer l’incidence sur le chiffre d’affaires de la mise en place d’un nouveau mode de rémunération des commerciaux.**

## Observation

*Tester la situation suivante : Est-il possible en proposant un mode de rémunération attractif des commerciaux d’augmenter le CA ?*

## Analyse

1. *À partir du PGI, extraire le montant des commissions allouées au cours du mois de décembre de tous les commerciaux afin de déterminer une moyenne.*
2. *À partir des nouvelles propositions de rémunération des commerciaux définies par le contrôleur de gestion, calculer selon le nouveau système de rémunération des représentants, le montant des commissions.*
3. *Comparer l’ancien coût des commissions versées aux représentants et le nouveau coût proposé ; commenter l’incidence de cette nouvelle rémunération sur le résultat de l’entreprise.*
4. *Rechercher la part de CA supplémentaire à réaliser pour absorber le surplus de coût des commerciaux.*

## Propositions

*En vous appuyant sur la base documentaire, calculer et commenter le nouveau mode de rémunération des représentants.*

## Mise en œuvre

*À partir du nouveau mode de rémunération des commerciaux, calculer le coût des commissions versées et commenter.*

## Mission 2 – Manager la force commerciale

* **Vous êtes chargés de formuler des propositions de ratios permettant de mesurer la performance des vendeurs.**

## Analyse

1. *Rechercher et extraire du PGI vers le tableur, afin de retraiter vos données, les informations nécessaires pour analyser la performance des vendeurs.*
2. *Réaliser un tableau de bord permettant de mesurer la performance des commerciaux.*

## Propositions

*En vous appuyant sur la base documentaire, rédiger des propositions de ratios permettant d’analyser la performance des vendeurs.*

## Mise en œuvre

*Proposer un tableau de bord permettant de mesurer la performance des vendeurs.*