

Consignes générales

Utilisez le fichier [Outils1_Exercices_d.xlsx](#) pour réaliser les exercices de ce module.

Objectif

Utiliser l'outil Valeur Cible dans quatre situations distinctes.

Consignes

Utilisez le fichier [Outils1_Exercices_d.xlsx](#) pour les quatre exercices qui suivent.

Exercice 1

Utilisez la feuille [1_EchellePrix](#).

Reconstituez une échelle de prix unitaire du PAN (prix d'achat net) au PVB (prix de vente brut) en tenant compte des renseignements suivants :

1. Le PAN unitaire actuel de notre produit, négocié avec notre fournisseur est de fr. 100.-.
2. Les frais d'achat (frais de transport, douane, assurance) représentent 10 % du PAN.
3. Il faut encore tenir compte des frais généraux (salaires, loyer, etc...) de notre magasin ; appliquez un taux de 25 % du prix de revient d'achat.
4. Fixez le bénéfice espéré à 5 % du prix de vente net.
5. Nos clients paient soit au comptant, soit à 30 jours... Pour ceux qui choisissent la deuxième solution, facturez-leur encore un escompte de 2 % du prix de vente brut.

Remarques :

- le bénéfice est calculé sur le prix de vente net ; ce dernier représente donc le 100% dans le calcul ; même remarque dans le cas du calcul de l'escompte, qui dépend du prix de vente brut :

Prix de revient commercial	95%
+ Bénéfice	5%
Prix de vente net	100%

Prix de vente net	98%
+ Escompte	2%
Prix de vente brut	100%

- La colonne « En pourcents » ne contient que des valeurs (aucune formule).
- La colonne « En francs » ne contient que des formules excepté la cellule D4 qui contient la valeur de fr. 100.-.

Une fois l'échelle de prix complétée, répondez maintenant aux questions ci-dessous :

- a) A quel prix devez-vous négocier le prix d'achat net de votre produit auprès de votre fournisseur pour que votre prix de vente brut corresponde à celui de vos concurrents qui se situe à peu près à fr. 135.- ?
- b) Quel taux de bénéfice sur le PVN puis-je utiliser si je ne peux pas négocier le PAN en dessous de 95.- pour arriver à un PVB de 135.- ?

Exercice 2

Utilisez la feuille [2_StandMartigny](#).

Vous réservez un emplacement au Comptoir de Martigny pour vendre la spécialité de votre cave à vin : l'ambroisie, doux mélange de Johannisberg et de Malvoisie en vendanges tardives.

Le prix de la place pour deux semaines vous est facturé fr. 10'500.-. A cela s'ajoute les frais de décoration de votre emplacement fr. 2'500.-.

Vous vendez chaque bouteille fr. 27.50 les 5 dc ; la fabrication de chaque bouteille vous a coûté fr. 15.-.

Préparez le calcul du résultat pour la vente de 1'000 bouteilles. Les frais à couvrir sont :

- le coût de production de toutes les bouteilles vendues / à vendre ;
- le coût du stand ;
- le coût de la décoration.

Remarque : les cellules contenant le prix de vente unitaire, le coût unitaire de production, le prix de vente unitaire, le coût du stand et le coût de la décoration sont des cellules de valeurs (sans formule). Le résultat est la différence entre le prix de vente (chiffre d'affaires) de toutes les bouteilles vendues / à vendre et tous les coûts.

Sur cette base, répondez ensuite aux questions ci-dessous en utilisant la Valeur cible :

- a) Combien de bouteilles devez-vous vendre pour ne faire ni bénéfice, ni perte sur cette opération ? et combien de bouteilles en plus devez-vous vendre pour réaliser un bénéfice de fr. 5'000.- ?
- b) Expérience faite, vous savez que vous ne pourrez pas vendre plus de 900 bouteilles pendant ces 2 semaines... A quel prix devez-vous négocier votre emplacement pour faire un bénéfice de fr. 1'000.- ?
- c) Vous avez pu négocier votre emplacement à fr. 6'000.-, mais une semaine avant le Comptoir Suisse, vous apprenez que vous aurez de la concurrence très proche de vous ; vous estimez que vous vendrez au maximum 800 bouteilles ! Quel prix devez-vous fixer pour ne faire ni bénéfice, ni perte ?

Exercice 3

Utilisez la feuille **3_Capital**.

Vous allez bientôt commencer à travailler et vous vous demandez quel montant économiser sur un compte d'épargne pendant les n prochaines années à un taux T pour obtenir un certain capital...

Base de travail :

1. Prenez un montant de fr. 100.- à placer tous les mois
2. Choisissez un taux d'intérêt de 3 % et un nombre d'année de 3 ans.
3. Chaque montant placé, l'est au début du mois.
4. Chaque montant placé au début d'un mois rapporte un intérêt de 3 % pendant ce mois...

Réalisez un tableau pour vingt ans (le nombre de lignes est de $20 \times 12 = 240$ mois) ; le capital placé en début de mois est le capital du mois précédent avec ses intérêts auxquels on ajoute le montant placé chaque mois.

Répondez maintenant aux questions ci-dessous :

- a) Quel montant devez-vous placer chaque mois à un taux d'intérêt de 3 % pour obtenir après 3 ans un capital de fr. 20'000.-. Et si le nombre d'années passe à 5 ?
- b) Quel montant devez-vous placer chaque mois à un taux d'intérêt de 5 % pour obtenir après 20 ans un capital de fr. 250'000.-.
- c) Vous désirez faire un cadeau à votre filleul qui vient de naître : vous voudriez verser chaque mois un certain montant à un certain taux d'intérêt pour obtenir la somme de fr. 20'000.- lorsqu'il atteindra l'âge de 20 ans. Vous pensez pouvoir verser chaque mois fr. 50.- sur son compte d'épargne... A quel taux devez-vous placer cet argent ? Et si vous versiez fr. 80.- par mois, quel serait le taux du compte d'épargne pour arriver au même capital à ses 20 ans ?

Exercice 4

Utilisez la feuille [4_iPod](#).

Utilisez les concepts de Frais variables et Frais fixes pour résoudre les problèmes ci-dessous :

1. Les quantités vendues sont de 500
2. Le PV unitaire d'un iPod est de fr. 125.-
3. Le CAMV unitaire est de fr. 95.- par iPod
4. Les Frais fixes à couvrir représentent fr. 25'000.-

Présentez le compte d'exploitation à 2 degrés. Tenez compte du fait que la situation peut être bénéficiaire ou déficitaire...

Répondez aux questions ci-dessous :

- a) Combien d'iPod devez-vous vendre pour n'avoir ni perte, ni bénéfice (objectif du point mort) ?
- b) Combien d'iPod devez-vous vendre pour obtenir un bénéfice de fr. 1'000.-
- c) Le marché se développe ; des concurrents entrent sur le marché... Pour maintenir et augmenter vos parts de marché, vous diminuez votre PV unitaire à fr. 120.-. Vous décidez d'étendre votre système de production pour répondre à la demande de plus en plus grande et vos frais fixes passent à fr. 50'000.- Quelle quantité d'iPod devez-vous vendre pour réaliser un bénéfice de fr. 5'000.-
- d) En prenant les hypothèses du c), de combien mon CAMV unitaire doit baisser pour atteindre un bénéfice net de fr. 15'000.- ?
- e) Représentez sur les 3 graphiques ci-dessous le point mort de la situation d) :
Attention, partez de zéro quantité vendue et allez jusqu'à 4'000 unités vendues.
 1. un graphique avec le CAN et le CT (coût total)
 2. un graphique avec le BB et les FF
 3. un graphique avec le résultat net.