

# Gestion - Sujet de révision pour synthèse 2

Page Fb: [WaelDocuments.com](https://www.WaelDocuments.com)



Le sujet comporte 2 pages. Il est présenté sous forme de 2 parties indépendantes :

## Première partie :

♦ Exercice 1 : Choix du canal de distribution :

## Deuxième partie : Cas de l'entreprise « KARAMISH »

- ▲ DOSSIER 1 : Analyse du marché de chocolat et de la rentabilité des produits :
- ▲ DOSSIER 2 : Lancement des crèmes à tartiner en pots de 1 kg :
- ▲ DOSSIER 3 : Investissement et financement :

## Première partie :

### Exercice 1 : Choix du canal de distribution :

**AELDOCUMENTS**  
.com

L'entreprise «AMIR &TAYSSIR » est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation des accessoires de décoration. Dans le cadre de la promotion des ventes et l'amélioration de la part de marché, la société a réalisé une étude sur ses différents canaux de distribution. Elle vous fournit les moyennes calculées à partir des évaluations sur une échelle allant de 1 (pas important) à 10 (très important) résumées dans le tableau ci-après :

Critères	Critères			
	Cout De distribution	Image De marque	Part de marché	publicité
Canal 1	8	8	7	6
Canal 2	8	8	7	8
Canal 3	7	7	8	9
Score d'importance	4	5	3	2

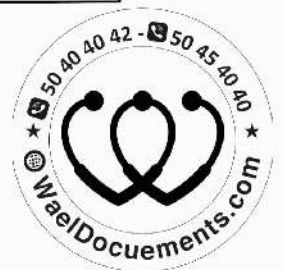
### Travail à faire :

- 1) Quel est le canal de distribution à choisir selon le critère le plus important.
- 2) Calculez le score de chaque canal de distribution (annexe1).
- 3) Quel est le canal à choisir selon la méthode des scores. Justifier

## Deuxième partie : Cas de l'entreprise « KARAMISH »

La société « KARAMISH » située à Bizerte est une société agroalimentaire. Elle a été créée en 1990. Son capital est de 1 000 000 D et ayant un effectif de 100 salariés. Son activité principale est la production de chocolat.

Dans le but d'élargir la gamme de produits de la société et de mieux répondre aux attentes des consommateurs, le service « Recherche et Développement » vient de proposer le prototype d'un nouveau produit « Crème à tartiner ». Le directeur commercial envisage le lancement de ce nouveau produit sur le marché tunisien au début de l'année 2020.





Pour anticiper les évolutions du marché et réagir en conséquent, vous êtes chargés par Mr NOURY gérant de la société d'analyser les dossiers suivants :

### DOSSIER 1 : Analyse du marché de chocolat et de la rentabilité des produits de l'entreprise :

#### A. Analyse du marché de chocolat :

Avant le lancement du nouveau produit, Mr Noury gérant de la société en accord avec le directeur commercial, souhaite analyser la tendance générale du marché de chocolat. Pour préparer ce travail, il vous remet les données nécessaires sur le marché de ces produits et vous charge de les analyser. Les tunisiens consomment et apprécient les chocolats. De la simple tablette à la crème à tartiner, le chocolat est un produit populaire.

#### Répartition des chiffres d'affaires par segment (sommes en dinars)

Segments	« KARAMISH »		Les concurrents	
	2018	2019	2018	2019
Confiserie de chocolat	6 000 000	6 150 000	42 000 000	43 050 000
Tablette de chocolat	7 500 000	7 700 000	60 000 000	62 000 000
Cacao en poudre sucré	1 500 000	1 450 000	10 500 000	10 000 000
Crème à tartiner	-	-	37 500 000	44 000 000
<b>Totaux</b>	<b>15 000 000</b>	<b>15 300 000</b>	<b>150 000 000</b>	<b>159 050 000</b>

#### Travail à faire :

A partir des données du tableau ci-dessus :

- 1) Analysez la situation générale du marché de chocolat (gamme de produits) et les tendances actuelles d'évolution.
- 2) Que pensez-vous de la gamme de produits de la société « KARAMISH » et quelles sont vos recommandations pour optimiser sa position concurrentielle ?
- 3) Complétez le tableau donné en **Annexe 2 (à rendre avec la copie)**.
- 4) Comparez et commentez les résultats de l'entreprise avec ceux du secteur sur l'**Annexe 2 (à rendre avec la copie)**.

#### B. Analyse de la rentabilité des produits de l'entreprise :

Après avoir pris connaissance des informations que vous lui avez fournies, Mr. Noury vous demande d'analyser la rentabilité des différents segments de produits de l'entreprise.

#### Travail à faire :

- 1) Calculez sur **l'annexe n°3 (à rendre avec la copie)** les résultats annuels de 2019 et les taux de rentabilité.
- 2) Commentez la rentabilité pour chaque segment et pour la gamme de produits de l'entreprise.

### DOSSIER 2 : Lancement des crèmes à tartiner en pots de 1 kg :

A la suite de cette analyse, Mr Noury gérant de la société « KARAMISH » projette de commercialiser le nouveau produit « crème à tartiner » dans des pots de 1 kg dont il faudra fixer le prix de vente public.

Une enquête a été réalisée afin de déterminer le prix psychologique de ce nouveau produit « crème à tartiner » dans des pots de 1 kg. Deux questions ont été posées au sondage pour un échantillon de 1 000 personnes :



- **Question 1** : Au-dessus de quel prix n'achèteriez-vous pas ce nouveau produit car vous le jugeriez trop cher ?

- **Question 2** : En dessous de quel prix n'achèteriez-vous pas ce nouveau produit car vous le jugeriez de mauvaise qualité ?

L'étude de la demande fait ressortir que les acheteurs potentiels (consommateurs finaux) sont prêts à payer un pot de 1 kg de crème à tartiner entre 8,092 D et 11,186 D.

Pour l'année 2020, on vous présente les renseignements suivants :

- ✓ La distribution passe par des grossistes puis par des détaillants.
- ✓ Taux de marge des grossistes est de 20 % ;
- ✓ Taux de marge bénéficiaire par rapport au prix de vente des détaillants est de 20 % ;

Le service comptable et financier vous fournit ci-dessous les éléments du **cout de revient** pour une unité (un pot de 1 kg) :

**Données prévisionnelles pour le calcul des couts**

Eléments	Couts fixes(*)	Couts variables
1) Fabrication des crèmes à tartiner et mise en pot : ✓ Matières premières (huile de soja ; lait en poudre ; cacao en poudre, pate de noisette, etc.)	-	2 D
✓ Emballages : Pot.....	-	0,100 D
Etiquette	-	4 D les 1 000 unités
✓ Frais de fabrication.....	0,900 D	0,500 D
2) Encartonnage : ✓ Un carton pour 12 pots.....	-	120 D les 100 cartons
✓ M.O.D.....	-	0,600 par carton
3) Frais de commercialisation d'un pot.....	0,070 D	0,050 D
4) Frais de publicité pour un pot.....	0,090 D	-

(\*) les couts fixes unitaires sont calculés sur la base d'une production annuelle de 500 000 pots.

**Travail à faire :**

- 1) Déterminer le prix psychologique pour le nouveau produit crème à tartiner en complétant l'**annexe n°4** (à rendre avec la copie).
- 2) Calculez pour **un pot de 1 kg** de crème à tartiner :
  - a) Le cout variable ;
  - b) Le cout de revient.
- 3) L'entreprise envisage de vendre, aux grossistes, un pot de crème à tartiner à **5 D HTVA 19%** :
  - a) Déterminez la marge bénéficiaire unitaire de l'entreprise « KARAMISH », en déduire son taux de marque ;
  - b) Sachant que les grossistes supportent des frais sur achat pour chaque pot de 1 kg de crème à tartiner de 0,200 D, déterminez le prix de vente pratiqué par les grossistes ;
  - c) Déterminez le prix de vente HTVA (19%) pratiqué par les détaillants ;
  - d) En déduire le prix de vente public TVA comprise au consommateur final ;
  - e) Que constatez-vous.
- 4) Une étude de marché a montré que la société pouvait compter sur un marché potentiel de 500 000 pots par an. Elle compte réaliser une marge minimale de 20% de son chiffre d'affaires.



- Calculez le cout fixe total.
- Combien de pots doit-elle vendre pour atteindre son seuil de rentabilité ? (arrondir à l'unité supérieure)
- Parviendra-t-elle à atteindre son objectif de marge ?



### DOSSIER 3 : Investissement et sources de financement :

#### A. Investissement :

L'élargissement de la gamme de produits nécessite le recours à une société de transport ou à l'acquisition d'un camion pour assurer la livraison des produits aux clients. Le gérant de la société « KARAMISH » Mr Noury hésite entre ces deux alternatives et demande votre aide.

**1<sup>ère</sup> Alternative :** Confier la livraison à une société de transport moyennant un paiement annuel de la somme de 95 000 D.

**2<sup>ème</sup> Alternative :** Acquisition au début de l'année 2020 d'un camion « Fiat » et embauche d'un chauffeur livreurs possédant les qualifications nécessaires. Le **cout de fonctionnement** (salaire du chauffeur, carburant, entretien, assurance...) est estimé à 50 000 D par an. L'amortissement annuel du camion est de 20 000 D.

#### Autres informations

- ✓ **Cout réel d'acquisition HTVA (TVA 19 %) :** 100 000 D
- ✓ **Durée de vie :** 5 ans

#### Travail à faire :

- Calculez le cout d'exploitation engendré par la deuxième alternative.
- Quelle est la meilleure alternative pour la société « KARAMISH ».
- Chiffrez l'économie réalisée sur la livraison des produits aux clients si la société opte pour la deuxième alternative.
- Complétez le plan d'amortissement du camion **Annexe n°5** (à rendre avec la copie).

#### B. Sources de financement d'investissement :

Pour le financement de cet **investissement en TTC (camion FIAT)**, l'entreprise a :

- ❖ Utilisé la valeur acquise des placements de 8 000 D chaque année au taux annuel de 10%. Le premier versement a eu lieu le **02/01/2015** et le dernier le **02/01/2018**.
- ❖ La valeur acquise d'un capital placé le 02/01/2017 d'une valeur de 12 000 D au taux d'intérêt de 12 %.
- ❖ Contracté, au 02/01/2020 un emprunt remboursable par 5 annuités constantes de 7 913,925 D l'une au taux d'intérêt annuel de 10%.
- ❖ Cédé en espèces au 02/01/2020, une ancienne « machine BETA » pour un prix de cession de 22 000 D acquise et mise en service le 13/07/2017 pour 60 000 D amortissable linéairement sur 5 ans.
- ❖ Le reste est prélevé sur les fonds propres en espèces.

#### Travail à faire :



AELDOCUMENTS.com

- Déterminer le besoin de financement de l'investissement.
- Déterminer la valeur acquise des placements au **02/01/2020**.
- Déterminer la valeur acquise du capital placé au **02/01/2020**.
- Déterminer la valeur d'origine de l'emprunt.
- Calculer le taux d'amortissement de « la machine BETA ».

n	$(1+i)^n$	$(1+i)^{-n}$	$\frac{(1+i)^n - 1}{i}$	$\frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$	$\frac{1}{1 - (1+i)^{-n}}$
---	-----------	--------------	-------------------------	----------------------------	----------------------------

- Déterminer le montant des fonds propres.

يمكنكم شراء كتب  
مراجعة باكالوريا جميع  
الشعب جميع المواد  
حصرياً على صفحتنا  
WaelDocuments.com

يمكنكم شراء كتب ورقية  
للإمتحانات السابقة  
للباكالوريا من 2009 إلى  
2023 بالاصلاح الرسمي  
للوزارة في جميع المواد  
بأسواق طيارة على صفحتنا  
WaelDocuments.com

1	1,100 000	0,909 091	1,000 000	0,909 091	1,100 000 0
2	1,210 000	0,826 446	2,100 000	1,735 537	0,576 190 5
3	1,331 000	0,751 315	3,310 000	2,486 852	0,402 114 8
4	1,464 100	0,683 013	4,641 000	3,169 865	0,315 470 8
5	1,610 510	0,620 921	6,105 100	3,790 787	0,263 797 5

n	$(1+i)^n$	$(1+i)^{-n}$	$\frac{(1+i)^n - 1}{i}$	$\frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$	$\frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}$
1	1,120 000	0,892 857	1,000 000	0,892 857	1,120 000 0
2	1,254 400	0,797 194	2,120 000	1,690 051	0,591 698 1
3	1,404 928	0,711 780	3,374 400	2,401 831	0,416 349 0
4	1,573 519	0,635 518	4,779 328	3,037 349	0,329 234 4
5	1,762 342	0,567 427	6,352 847	3,604 776	0,277 409 7

Annexe n°1 : Choix d'un canal selon les scores :

Critères	Evaluation des canaux								
	Canal 1			Canal 2			Canal 3		
	Note	score	total	note	Score	Total	Note	score	total
Cout de distribution		4						4	
Image de marque		5						5	
Part de marché		3						3	
Publicité		2						2	
Total									

Le canal à retenir selon la méthode des scores est .....

Annexe n°2

AELDOCUMENTS  
.com

Segments	Part de marché de l'entreprise		Taux d'évolution du chiffre d'affaires		Commentaires
	2018	2019	Secteur	« Karamich »	
Confiserie de chocolat	12,50 %		2,50 %		
Tablette de chocolat	11,11 %		3,26 %		
Cacao en poudre sucré	12,50 %		-4,58 %		
Crème à tartiner	-	-	17,33 %	-	

Détail des calculs :



**Annexen°3: Tableau d'analyse de la rentabilité des produits de l'entreprise pour l'année 2019 :**

Segments	Taux de TVA	Chiffre d'affaires TTC	Chiffre d'affaires HTVA	Taux de rentabilité	Résultat	Cout de revient
Confiserie de chocolat	19 %	7 318 500	(B)	9,20 %		5 584 200
Tablette de chocolat	19 %	(A)	7 700 000		962 500	
Cacao en poudre sucré	19 %	1 725 500		6,80 %	98 600	(C)
<b>Totaux</b>						

Détails des calculs :

(A)

(B)

(C)

**Annexe n°4 : Prix psychologique du produit « crème à tartiner » :**

Prix public TTC	8,092	8,330	8,806	9,282	9,758	10,234	10,710	11,186
Non acheteurs potentiels	1000		600		620		800	
Acheteurs potentiels		250		520		280		0

**Annexe n°5 : Plan d'amortissement du camion « FIAT » :**

Années	Valeur d'origine	Amortissement	Amortissements cumulés	Valeur comptable nette
2020	100 000			
2021				
2022				
2023				
2024				0

AELDOCUMENTS  
.com

# Gestion - Correction du Sujet de révision

Page Fb: [WaelDocuments.com](https://www.WaelDocuments.com)

## Première partie :

### EXERCICE N°1 :

- 1) Quel est le canal de distribution à choisir selon le critère le plus important.

Le canal de distribution à choisir selon le critère le plus important (image de marque) est le canal 1 et le canal 2.

- 2) Calculez le score de chaque canal de distribution (annexe1). Voir annexe n°1
- 3) Quel est le canal à choisir selon la méthode des scores. Justifier Voir annexe n°1

### Deuxième partie : Cas de l'entreprise « KARAMISH »

**DOSSIER 1** : Analyse du marché de chocolat et de la rentabilité des produits de l'entreprise :

#### A. Analyse du marché de chocolat :

A partir des données du tableau ci-dessus :

- 1) Analysez la situation générale du marché de chocolat (gamme de produits) et les tendances actuelles d'évolution.

Le marché de chocolat est constitué de 4 segments les deux premiers (confiserie de chocolat et tablette de chocolat) connaissent une évolution d'année en année, par conséquent le marché est porteur, alors que le troisième (cacao en poudre sucré) subi une diminution. Pour le quatrième segment (crème à tartiner) il est en pleine expansion alors qu'il n'est pas commercialisé par « KARAMISH »

- 2) Que pensez-vous de la gamme de produits de la société « KARAMISH » et quelles sont vos recommandations pour optimiser sa position concurrentielle ?

Bien que la gamme de la société « KARAMISH » soit diversifiée, elle manque un segment en pleine expansion « la crème à tartiner » qui constitue une opportunité à ne pas rater. Par conséquent la société doit élargir sa gamme de produits en lançant la fabrication du produit « la crème à tartiner ».

- 3) Complétez le tableau donné en Annexe 2 (à rendre avec la copie). Voir annexe n°2.

- 4) Comparez et commentez les résultats de l'entreprise avec ceux du secteur sur l'Annexe

2 (à rendre avec la copie).

Voir annexe n°2

#### B. Analyse de la rentabilité des produits de l'entreprise :

- 1) Calculez sur l'annexe n°3 (à rendre avec la copie) les résultats annuels de 2019 et les taux de rentabilité.

Voir annexe n°3.

- 2) Commentez la rentabilité pour chaque segment et pour la gamme de produits de l'entreprise.

✓ La rentabilité de chaque segment :



- **Tablette de chocolat** : c'est le produit le plus rentable, il dégage un taux de rentabilité de 12,5 % avec un CA en évolution.
- **Confiserie de chocolat** : le taux de rentabilité est de l'ordre de 9,2 %, il est classé deuxième et le marché est en évolution.
- **Cacao en poudre** : il dégage le taux de rentabilité le plus faible : 6,8%, avec un marché en baisse ; mais quand même il est rentable et l'entreprise pourrait encore le commercialiser.

✓ La rentabilité de la gamme de produits de « KARAMISH » est de l'ordre de 10,63%. Elle est atténuée par le taux le plus faible du segment « cacao en poudre sucré ».

## DOSSIER 2 : Lancement des crèmes à tartiner en pots de 1 kg :

- 1) Déterminer le prix psychologique pour le nouveau produit crème à tartiner en complétant l'annexe n°4 (à rendre avec la copie).

- 2) Calculez pour un pot de 1 kg de crème à tartiner :

- a) Le cout variable ;

$$2 + 0,100 + (4/1000) + 0,500 + (120/100/12) + (0,600/12) + 0,050 = 2,804 \text{ D}$$

- b) Le cout de revient.

$$2,804 + (0,900 + 0,070 + 0,090) = 3,864 \text{ D}$$

- 3) L'entreprise envisage de vendre, aux grossistes, un pot de crème à tartiner à 5 D HTVA 19% :

- a) Déterminez la marge bénéficiaire unitaire de l'entreprise « KARAMISH », en déduire son taux de marque ;

- b) Sachant que les grossistes supportent des frais sur achat pour chaque pot de 1 kg de crème à tartiner de 0,200 D, déterminez le prix de vente pratiqué par les grossistes ;

Cout d'achat unitaire des grossistes :  $5 + 0,200 = 5,200 \text{ D}$

Prix de vente unitaire des grossistes HTVA :  $5,200 + (5,200 \times 0,2) = 6,240 \text{ D}$

- c) Déterminez le prix de vente HTVA (19%) pratiqué par les détaillants

; Prix de vente unitaire des détaillants HTVA :  $6,240 / (1 - 0,19) = 7,800 \text{ D}$

- d) En déduire le prix de vente public TVA comprise au consommateur final

; Prix de vente public TVA comprise au consommateur final :  $7,800 \times 1,19 = 9,282 \text{ D}$

- e) Que constatez-vous.

Je constate que les détaillants pratiquent le **prix psychologique**.

- 4) Une étude de marché a montré que la société pouvait compter sur un marché potentiel de 500 000 pots par an. Elle compte réaliser une marge minimale de 20% de son chiffre d'affaires.

- a) Calculez le cout fixe total.

$$(0,900 + 0,070 + 0,090) \times 500\,000 = 530\,000 \text{ D}$$

- b) Combien de pots doit-elle vendre pour atteindre son seuil de rentabilité ? (arrondir à l'unité supérieure)

$$SRQ = 530\,000 / (5 - 2,804) = 241\,347,9053 \text{ soit } 241\,348 \text{ pots}$$

- c) Parviendra-t-elle à atteindre son objectif de marge ?

Le taux de rentabilité de l'entreprise est de l'ordre de 22,72% ; donc l'entreprise **parvient à atteindre son objectif de marge car 22,72 % > 20 %**.

يمكنكم شراء كتب  
مراجعة باكالوريا جميع  
الشعب جميع المواد  
حصرياً على صفحتنا  
WaelDocuments.com

AELDOCUMENTS  
.com

AELDOCUMENTS  
.com



**DOSSIER 3 : Investissement et sources de financement :****A. Investissement :**

1) Calculez le cout d'exploitation engendré par la deuxième alternative.  $50\,000 + 20\,000 = 70\,000\text{ D}$

2) Quelle est la meilleure alternative pour la société « KARAMISH ».

**La deuxième alternative est la meilleure** pour la société car elle est la moins couteuse :  $70\,000\text{ D} < 90\,000\text{ D}$ .

3) Chiffrez l'économie réalisée sur la livraison des produits aux clients si la société opte pour la deuxième alternative.

$$95\,000 - 70\,000 = 25\,000\text{ D}$$

4) Complétez le plan d'amortissement du camion Annexe n°5 (à rendre avec la copie). Voir annexe n°5.

**B. Sources de financement d'investissement :**

1) Déterminer le besoin de financement de l'investissement.

$$100\,000 * 1,19 = 119\,000\text{ D}$$

2) Déterminer la valeur acquise des placements au 02/01/2020.  $8\,000 * 4,641\,000 * 1,210 = 44\,924,880\text{ D}$

3) Déterminer la valeur acquise du capital placé au 02/01/2020.  $12\,000 * 1,404\,928 = 16\,859,136\text{ D}$

4) Déterminer la valeur d'origine de l'emprunt.

$$7\,913,925 * 3,790\,787 = 30\,000\text{ D}$$

5) Calculer le taux d'amortissement de « la machine BETA ».

$$1/5 = 0,2 \text{ soit } 20\%$$

6) Déterminer le résultat de cession de la machine cédée.

**Durée d'exploitation** de la date de mise en service le 1/07/2017 jusqu'à la date de cession le 02/01/2020 est de 2 ans et 6 mois soit 2,5 ans.

$$\text{Amortissements cumulés : } 60\,000 * 0,2 * 2,5 = 30\,000\text{ D}$$

$$\text{Valeur Comptable Nette : } 60\,000 - 30\,000 = 30\,000\text{ D}$$

$$\text{Résultat de cession : } 22\,000 - 30\,000 = -8\,000\text{ D (- value sur cession).}$$

7) Déterminer le montant des fonds propres.

$$119\,000 - (44\,924,880 + 16\,859,136 + 30\,000 + 22\,000) = 5\,215,984\text{ D}$$



يمكنكم شراء كتب ورقية  
للإمتحانات السابقة  
للباكوريا من 2009 إلى  
2023 بالاصلاح الرسمي  
للموزارة في جميع المواد  
بأسوام طيارة على صفحتنا  
WaelDocuments.com



## Annexe n°1 : Choix d'un canal selon les scores :

Critères	Evaluation des canaux								
	Canal 1			Canal 2			Canal 3		
	Note	score	total	note	Score	Total	Note	score	total
Cout de distribution	8	4	32	8	4	32	7	4	28
Image de marque	8	5	40	8	5	40	7	5	35
Part de marché	7	3	21	7	3	21	8	3	24
Publicité	6	2	12	8	2	16	9	2	18
Total			105			109			105

Le canal à retenir selon la méthode des scores est le canal 2 car il a le score le plus élevé.

## Annexe n°2 : Indicateurs de gestion :

Segments	Part de marché de l'entreprise		Taux d'évolution du chiffre d'affaires		Commentaires
	2018	2019	Secteur	« Karamich »	
Confiserie de chocolat	12,50 %	12,5%	2,50 %	2,50%	Le taux d'évolution est égal à celui du secteur par conséquent la part de marché n'a pas changé.
Tablette de chocolat	11,11 %	11,05%	3,26 %	2,67%	Le taux d'évolution est inférieur à celui du secteur ce qui a baissé la part de marché
Cacao en poudre sucré	12,50 %	12,66%	-4,58 %	-3,33 %	Bien que le taux d'évolution soit négatif la situation de l'entreprise est moins mauvaise que celle du secteur
Crème à tartiner	-	-	17,33 %	-	Le marché est en pleine expansion alors que l'entreprise n'a pas exploité ce segment ce qui constitue une opportunité non exploitée

## Détails des calculs :

Part de marché de la confiserie de chocolat :  $6\,150\,000 / (43\,050\,000 + 6\,150\,000) = 0,125$  soit 12,5%

Part de marché de la tablette de chocolat :  $7\,700\,000 / (62\,000\,000 + 7\,700\,000) = 0,11047$  soit 11,05 %

Part de marché du cacao en poudre sucré :  $1\,450\,000 / (10\,000\,000 + 1\,450\,000) = 0,12663$  soit 12,66%

Taux d'évolution du chiffre d'affaires de la confiserie de chocolat :

$(6\,150\,000 - 6\,000\,000) / 6\,000\,000 = 0,025$  soit 2,5 %

Taux d'évolution du chiffre d'affaires de la tablette de chocolat :

$(7\,700\,000 - 7\,500\,000) / 7\,500\,000 = 0,02664$  soit 2,66%

Taux d'évolution du chiffre d'affaires du cacao en poudre sucré :

$(1\,450\,000 - 1\,500\,000) / 1\,500\,000 = -0,0333$  soit - 3,33 %



AELDOCUMENTS  
.com

يمكنكم شراء كتب  
مراجعة باكالوريا جميع  
الشعب جميع المواد  
حصرياً على صفحتنا

WaelDocuments.com



**Annexe n°3 : Tableau d'analyse de la rentabilité des produits de l'entreprise pour l'année 2019 :**

Segments	Taux de TVA	Chiffre d'affaires TTC	Chiffre d'affaires HTVA	Taux de rentabilité	Résultat	Cout de revient
Confiserie de chocolat	19 %	7 318 500	(B) 6 150 000	9,20 %	565 800	5 584 200
Tablette de chocolat	19 %	(A) 9 163 000	7 700 000	12,50 %	962 500	6 737 500
Cacao en poudre sucré	19 %	1 725 500	1 450 000	6,80 %	98 600	(C) 1 351 400
<b>Totaux</b>		<b>18 207 000</b>	<b>15 300 000</b>	<b>10,63 %</b>	<b>1 626 900</b>	<b>13 673 100</b>

Détails des calculs :

$$(A) 7\,700\,000 \times 1,19 = 9\,163\,000 \text{ D}$$

$$(B) 7\,318\,500 / 1,19 = 6\,150\,000 \text{ D}$$

$$(C) 1\,450\,000 - 98\,600 = 1\,351\,400 \text{ D}$$

**Annexe n°4 : Prix psychologique du produit « crème à tartiner » :**

Prix public TTC	8,092	8,330	8,806	9,282	9,758	10,234	10,710	11,186
Non acheteurs potentiels	1 000	750	600	480	620	720	800	1 000
Acheteurs potentiels	0	250	400	520	380	280	200	0

**Annexe n°5 : Plan d'amortissement du camion « FIAT » :**

Années	Valeur d'origine	Amortissement	Amortissements cumulés	Valeur comptable nette
2020	100 000	20 000	20 000	80 000
2021	100 000	20 000	40 000	60 000
2022	100 000	20 000	60 000	40 000
2023	100 000	20 000	80 000	20 000
2024	100 000	20 000	100 000	0

# كانك تلوّج باش تشري كتب باكالوريا يسهّلوا عليك المراجعة



ماكش باش تلقى أحسن من كتب المراجعة متع  
WaelDocuments.com ، جميع المواد جميع الشعب :

- طبعة واضحة
- محتوى ممتاز
- نبعتوك فيديوهات
- للكتب قبل ما تشري
- عدد صفحات كبير
- أرخص سوم في تونس
- التوصيل لباب الدار
- livraison à domicile 7 dt

علاش ؟



شنوّا فيهم الكتب ؟



\*تلاخيص و cours جميع المحاور\*

\*سيريات و دوفوارات بالإصلاح المفصل\*

\*المناظرات السابقة للباكالوريا 2009-2023 (الأعوام الكل مصلّحة)\*

- زوروا موقعنا: [www.WaelDocuments.com](http://www.WaelDocuments.com)
- أو ابعثولنا message privé على صفحتنا على الفايسبوك أو الانستغرام. اسم الصفحة: [WaelDocuments.com](http://WaelDocuments.com)
- أو إتصلوا بأرقامنا: 50404042 أو 50454040



# تحتّ تشري كتب فيهم المناظرات السابقة للباكالوريا بالإصلاح (2009-2023) ؟

ماكش باش تلقى أحسن من الكتب متع  
WaelDocuments.com ، جميع المواد جميع الشعب :

- مرفوقة بالإصلاح
- أرخص سوم في تونس
- التوصيل لباب الدار - livraison à domicile 7 dt
- طبعة واضحة
- الأعوام الكل موجودة
- نبعتولك فيديوهات للكتب قبل ما تشري

علاش ؟



\* الأعوام الكل متع المواد الأساسية بالإصلاح  
(حتّى الي مش موجودين في الانترنت)



\* توصيل مجاني كان تشري جميع المواد  
الخاصة بالشعبة متاعك

- زوروا موقعنا: [www.WaelDocuments.com](http://www.WaelDocuments.com)
- أو ابعثولنا message privé على صفحتنا على الفايسبوك أو الانستغرام. اسم الصفحة: [WaelDocuments.com](http://WaelDocuments.com)
- أو إتصلوا بأرقامنا: 50404042 أو 50454040