**ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES**

|  |  |
| --- | --- |
| **Logo EHEC.bmpNiveau** : 3ème année | **Module** : Gestion Budgétaire |
| **Spécialité** : Management | **Equipe pédagogique** : |
| **Groupe** : 2 | KHERRI Abdenacer |
| **Année académique** : 2011/2012 | BENYEKHLEF Faiza |

**2 ème SERIE D'EXERCICES**

**Thème :** Budget des ventes (présentation et structure).

**Objectif :** Elaboration de budget des ventes (structure générale), présentation de budget des ventes selon les différentes ventilations et calcul des écarts.

**Exercice 01 : [ présentation ]**

Les ventes de produit **P** dans un magasin sont estimées pour l'année **2012** à **75000 unités** au prix de vente de **120 DA/U** avec une augmentation de **25 %** à partir de **01/07/2012**.

Selon les données statistiques, la répartition de cette estimation de vente est comme suit :

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Jan | Fév | Mar | Avr | Mai | Jui | Juil | Aou | Sep | Oct | Nov | Déc |
| Ventes | 1 % | 2 % | 6 % | 10 % | 11 % | 15 % | 20 % | 16 % | 10 % | 5 % | 3 % | 1 % |

**Travail à faire :**

1. Elaborer le budget prévisionnel des ventes (en quantités).
2. Elaborer le budget prévisionnel des ventes (en valeurs).

**Exercice 02 : [ structure ]**

L'entreprise **E** a arrêté les prévisions des ventes d'un produit qu'il commercialise pour le 1er semestre de l'année **2012** comme suit :

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Janvier** | **Février** | **Mars** | **Avril** | **Mai** | **Juin** |
| **Ventes** **(en quantités)** | 1400 | 2200 | 1800 | 2650 | 1450 | 1680 |

Le prix de vente unitaire sera **200 DA** hors taxes et restera constant pour tout le semestre, la **TVA** est **17 %**.

**Travail à faire :**

1. Présenter le budget des ventes.

**Exercice 03 : [ ventilation des ventes ]**

L'entreprise **ORANAISE** produit et distribue des vêtements : deux types de pantalon (homme et femme), les régions de distribution sont : Oran, Tlemcen et Ain-temouchent.

Les ventes ont été évaluées pendant les mois (mai, juin et juillet) dans les trois régions comme suit :

* Oran : **4** parts.
* Tlemcen : **3** parts.
* Ain-temouchent : **2** parts.

Les prix de ventes sont : **2000 DA** pour le pantalon homme et **1500 DA** pour le pantalon femme, les prix de ventes sont fixes durant toute l'année.

Les quantités de ventes prévues pour la région d'Oran sont les suivantes :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Mois** | **Pantalon homme** | **Pantalon femme** |
| Mai | 2000 | 1600 |
| Juin | 2400 | 2000 |
| Juillet | 3200 | 2400 |

Après l'étude du marché, une augmentation de la demande est prévue au cours des trois prochains mois, comme suit :

* Oran : le taux d'augmentation est de **25 %** pour les pantalons homme et de **20 %** pour les pantalons femme chaque mois, et cela par rapport au mois précédent.
* Tlemcen et Ain-temouchent : les ventes pendant la même période (les trois prochains mois) seront mesurées par rapport aux ventes prévues à Oran comme suit : Oran **5** parts, Tlemcen **4** parts et Ain-temouchent **3** parts.

**Travail à faire :**

Etablir le budget prévisionnel des ventes pour la période **[ mai - octobre ]** en indiquant les quantités et le chiffre d'affaires :

1. Par région.
2. Par produit.

**Exercice 04 : [ contrôle ]**

L'entreprise **Pousse-Pousse** est spécialisée dans la vente d'accessoires pour enfants, pour son modèle de poussette "**Baby**", le suivi budgétaire des ventes fournit les informations suivantes :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Prévu | Réel |
|  | Quantité | Prix | Montant | Quantité | Prix | Montant |
| Chiffre d'affaires | 1000 | 80 | 80000 | 800 | 85 | 68000 |

**Travail à faire :**

1. Calculez l'écart total sur ventes.
2. Calculez les sous-écarts.

**Exercice 05 : [ exercice de synthèse ]**

L'entreprise **CVA** ( Conserverie de Viande d'Algérie ) est spécialisée dans la transformation des viandes, elle produit et commercialise trois types de produits **K** (kachir), **PF** (pâté au fromage) et **PP** (pâté pizza), le service marketing fournit les informations suivantes :

* **Historique des ventes :**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** |
| **Kachir** | 5000 | 6250 | 7810 | 9760 | 12200 |
| **Pâté au fromage** | 2900 | 4100 | 5010 | 5800 | 6480 |
| **Pâté pizza** | 1600 | 2400 | 3200 | 4000 | 4800 |

N.B : l'unité de mesure des valeurs de tableau ci-dessus est : kilogramme.

* **Répartition des ventes par trimestre :**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1er trimestre** | **2ème trimestre** | **3ème trimestre** | **4ème trimestre** |
| **Ventes** | 15 % | 25 % | 40 % | 20 % |

* **Evolution des ventes :**

D'après une étude statistique, les ventes de "kachir" évoluent avec une tendance exponentielle, les ventes de "pâté au fromage" évoluent avec une tendance puissance, et les ventes de "pâté pizza" relèvent d'une fonction linéaire.

* **Prix de vente :**

Les prix de vente estimées (hors taxes) sont consécutivement **135**, **170**, et **165 DA**, mais l'entreprise **AC** (les abattoirs du centre) le fournisseur principal de la matière de poulet a informé les dirigeants de la **CVA** qu'une augmentation de **20 %** du prix de poulet sera effectué a partir de **01/10/2012** (c'est-à-dire l'augmentation des prix de ventes des trois produits à partir de la même date et au même taux d'augmentation).

* **Distribution :**

L'entreprise **CVA** distribue ces produits à partir de quatre dépôts : Alger, Oran, Annaba et Ouargla.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Alger** | **Oran** | **Annaba** | **Ouargla** |
| **Kachir** | 35 % | 25 % | 25 % | 15 % |
| **Paté au fromage** | 40 % | 30 % | 10 % | 20 % |
| **Paté pizza** | 30 % | 20 % | 35 % | 15 % |

**Travail à faire :**

1. Estimez les ventes de l'année **2012**.

Résultats : y(K) = 15260 unités y(PF) = 7100 unités y(PP) = 5600 unités

1. Elaborer le budget des ventes de l'année **2012** en volume (par trimestre).
2. Elaborez le budget des ventes par produit.
3. Elaborez le budget des ventes par région.
4. Calculez les chiffres d'affaires trimestriels de la **CVA** à partir des sous-budgets.