

## Correction chapitre 2

### 1. Calcul de la marge commerciale

#### Rappels :

- Prix de vente HT = Prix de vente TTC / (1 + TVA)
- Marge commerciale = Prix de vente HT - Coût d'achat HT - Frais accessoires

#### Calculs :

Client	Prix de vente HT (k€)	Marge commerciale (k€)
ProOffice	$60 / 1,20 = 50$	$50 - 35 - 5 = 10$
EcoDesk	$36 / 1,20 = 30$	$30 - 22 - 3 = 5$
QuickFournit	$24 / 1,20 = 20$	$20 - 15 - 2 = 3$

#### Réponse :

Le client **ProOffice** génère la marge la plus élevée (10 k€).

### 2. Taux de marge et taux de marque

#### Rappels :

- Taux de marge = (Marge commerciale / Coût d'achat HT) × 100
- Taux de marque = (Marge commerciale / Prix de vente HT) × 100

#### Calculs :

Client	Taux de marge	Taux de marque
ProOffice	$(10 / 35) \times 100 \approx 28,57\%$	$(10 / 50) \times 100 = 20\%$
EcoDesk	$(5 / 22) \times 100 \approx 22,73\%$	$(5 / 30) \times 100 \approx 16,67\%$
QuickFournit	$(3 / 15) \times 100 = 20\%$	$(3 / 20) \times 100 = 15\%$

#### Interprétation :

- **ProOffice** a un taux de marge de 28,57 %, ce qui signifie que pour chaque euro de coût d'achat, l'entreprise réalise une marge de 0,29 €. Son taux de marque est de 20 %, ce qui indique que 20 % du prix de vente HT est de la marge.
- **EcoDesk** a un taux de marge de 22,73 %, ce qui est inférieur à ProOffice, mais reste rentable.
- **QuickFournit** a les taux les plus bas (20 % de marge et 15 % de marque), ce qui en fait le moins rentable des trois.

### 3. Coefficient multiplicateur

#### Rappel :

- Coefficient multiplicateur = Prix de vente TTC / Coût d'achat HT

#### Calculs :

Client	Coefficient multiplicateur
--------	----------------------------

ProOffice	$60 / 35 \approx 1,71$
-----------	------------------------

EcoDesk	$36 / 22 \approx 1,64$
---------	------------------------

QuickFournit	$24 / 15 = 1,60$
--------------	------------------

#### Réponse :

Le client **ProOffice** bénéficie du meilleur coefficient multiplicateur (1,71).

### 4. Analyse de la valeur client

#### Classement par valeur (CA + marge) :

1. **ProOffice** : CA = 50 k€, Marge = 10 k€ → Valeur totale = 60 k€
2. **EcoDesk** : CA = 30 k€, Marge = 5 k€ → Valeur totale = 35 k€
3. **QuickFournit** : CA = 20 k€, Marge = 3 k€ → Valeur totale = 23 k€

#### Actions commerciales proposées :

- **ProOffice** : Client hautement rentable. Action : Fidélisation avec des offres personnalisées (ex. remise sur commandes volumineuses, services supplémentaires).
- **EcoDesk** : Client moyennement rentable. Action : Incitation à augmenter les commandes (ex. programme de fidélité, promotions ciblées).
- **QuickFournit** : Client peu rentable. Action : Relance pour augmenter le volume d'achat (ex. tarifs préférentiels pour commandes fréquentes) ou réévaluation des coûts.