

Correction chapitre 4



Partie I : Identifier les charges

Question 1 – Classement des charges :

Éléments	Catégorie
Location du stand : 1 500 €	Charge directe
Salaires des commerciaux mobilisés : 2 000 €	Charge directe
Conception des plaquettes promotionnelles : 600 €	Charge directe
Frais d'électricité du siège : 300 €	Charge indirecte
Salairé assistante marketing (30 %) : $1\,000\text{ €} \times 30\% = 300\text{ €}$	Charge indirecte
Amortissement matériel informatique : 250 €	Charge indirecte



Partie II : Estimer le coût de l'opération commerciale

Question 2 – Coût total de l'opération :

Charges directes :

- Stand : 1 500 €
- Salaires commerciaux : 2 000 €
- Plaquettes : 600 €

Total charges directes : 4 100 €

Charges indirectes :

- Électricité : 300 €
- Assistante marketing : 300 €
- Amortissement matériel : 250 €

Total charges indirectes : 850 €

👉 Coût total de l'opération = 4 100 € + 850 € = 4 950 €

Partie III : Calcul du coût de revient d'un produit

Question 3 – Détail des coûts :

Éléments	Montant
Coût d'achat : composants + livraison	320 € + 40 € = 360 €
Coût de production : main-d'œuvre + frais indirects	110 € + 50 € = 160 €
Coût de distribution : commissions + frais indirects	80 € + 30 € = 110 €

👉 Coût de revient total = 360 € + 160 € + 110 € = 630 €

Partie IV : Évaluer les résultats

Question 4 – Chiffre d'affaires et rentabilité

- Nombre de trottinettes vendues : 60
- Prix unitaire de vente : 650 €

👉 Chiffre d'affaires = 60 × 650 € = 39 000 €

Coût de revient total des 60 produits :

→ 60 × 630 € = 37 800 €

👉 Résultat de l'opération :

= Chiffre d'affaires – Coût de l'opération – Coût des produits

= 39 000 € – 4 950 € – 37 800 €

= -3 750 €

Conclusion : L'opération n'est pas rentable.

Malgré les ventes, le **coût total (42 750 €)** dépasse le chiffre d'affaires réalisé (39 000 €), entraînant une perte de 3 750 €. Il serait pertinent d'analyser les marges ou de réduire certains coûts (ex. : distribution ou support) pour les prochaines opérations.

