



Exercice et solution 13A.1

Le budget des ventes

Les ventes d'un commerce de détail ont un caractère cyclique. Les statistiques qui suivent représentent la moyenne des ventes mensuelles, exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires annuel.

Janvier	4 %
Février	4 %
Mars	5 %
Avril	7 %
Mai	8 %
Juin	12 %
Juillet	7 %
Août	7 %
Septembre	9 %
Octobre	12 %
Novembre	15 %
Décembre	<u>10 %</u>
Total	100 %

Une analyse du service de mise en marché prévoit que, l'an prochain, l'entreprise pourrait vendre les quantités de produits suivantes aux prix mentionnés.

Volume	Prix
60 000	50 \$
70 000	47 \$
80 000	44 \$
90 000	40 \$
100 000	35 \$
110 000	32 \$
120 000	28 \$

Travail pratique :

Déterminez le prix de vente qui permettrait de maximiser les ventes au cours de la prochaine année et formulez des prévisions de ventes mensuelles que l'entreprise pourrait réaliser à ce prix.

Source: *La Comptabilité de Management (édition précédente)*

Exercice et solution 13A.1 (suite)

Solution :

Le tableau qui suit présente le montant des ventes qui pourraient être réalisées si les prévisions du service de mise en marché se réalisaient.

Volume	Prix	Ventes totales
60 000	50 \$	3 000 000 \$
70 000	47 \$	3 290 000 \$
80 000	44 \$	3 520 000 \$
90 000	40 \$	3 600 000 \$
100 000	35 \$	3 500 000 \$
110 000	32 \$	3 520 000 \$
120 000	28 \$	3 360 000 \$

Le tableau qui suit chiffre les ventes mensuelles qui pourraient être réalisées si l'entreprise décidait de mettre ses produits en marché au prix de 40 \$ l'unité. Selon le tableau précédent, ses ventes totaliseraient 3 600 000 \$ pour l'ensemble de l'année.

Janvier	4%	144 000 \$
Février	4%	144 000 \$
Mars	5%	180 000 \$
Avril	7%	252 000 \$
Mai	8%	288 000 \$
Juin	12%	432 000 \$
Juillet	7%	252 000 \$
Août	7%	252 000 \$
Septembre	9%	324 000 \$
Octobre	12%	432 000 \$
Novembre	15%	540 000 \$
Décembre	10%	360 000 \$
	100%	<u>3 600 000 \$</u>

Source: *La Comptabilité de Management (édition précédente)*