

CONTRÔLE DE GESTION

Entraînement ciblé — prévoir les ventes par ajustement et analyser les écarts sur marge

Cas adapté du sujet officiel du DCG, UE11 « Contrôle de gestion », session 2020 (FONÉA), dossier 2 — extrait pour un entraînement ciblé.

ENTRAÎNEMENT CIBLÉ

Durée indicative : 1 heure

Document autorisé :

Aucun.

Matériel autorisé :

Calculatrice en mode examen ou calculatrice sans mémoire « type collège ». Tout autre matériel est interdit.

Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.

Toute information calculée devra être justifiée.

Les commentaires et analyses de résultats sont aussi importants que les éléments calculatoires.

Notions et thématiques abordées

- Préviation des ventes : ajustement linéaire et ajustement exponentiel par la méthode des moindres carrés
- Choix d'un modèle à l'aide du coefficient de corrélation et de l'allure de la série
- Limites d'une extrapolation de tendance
- Contrôle budgétaire des ventes : écart sur marge unitaire, écart sur quantité, écart de composition et écart sur volume
- Rédaction d'une note de recommandations commerciales

Contexte

FONÉA (Formation, NÉgociation en Achats) est une société anonyme qui propose deux formations qualifiantes aux professionnels des achats : « Manager des achats », sa formation phare, et « Certification acheteur », lancée en N-3. Vous êtes contrôleur de gestion de l'entreprise.

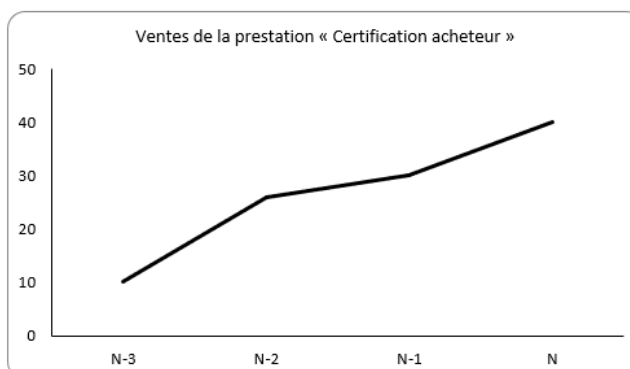
Le marché de la formation est très concurrentiel. Les prestations sont proposées à un prix établi, mais les entreprises clientes qui envoient régulièrement leurs collaborateurs en formation négocient parfois des remises. Lors de l'établissement des budgets, les prix de vente prévisionnels tiennent compte des remises accordées les années précédentes.

Pour l'exercice N, la stratégie consistait à développer les ventes de « Certification acheteur » sur les deux sites où elle est proposée (Île-de-France et Rhône-Alpes), afin d'asseoir sa notoriété avant de l'implanter dans d'autres régions à partir de N+1. Il paraissait également important de maintenir, voire de développer, les ventes de « Manager des achats », produit phare et vitrine de l'entreprise.

Jusqu'à présent, les prévisions de ventes étaient établies de façon approximative, à partir des ventes passées et du ressenti des commerciaux présents sur les salons. Monsieur GOULARD, le dirigeant, souhaite une méthode plus rigoureuse avant de lancer de nouvelles offres. Un contrôle budgétaire des ventes a été mis en place pour l'exercice N.

Document 1 — Nombre d'auditeurs par année

Formation	N-7	N-6	N-5	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Manager des achats	20	23	30	40	65	85	110	132
Certification acheteur					10	26	30	40



On appelle auditeur une personne inscrite à une formation.

Document 2 — Coefficients de corrélation : ajustement linéaire et ajustement exponentiel

Formation	Tendance linéaire	Tendance exponentielle
Manager des achats (série N-7 à N)	0,971	0,993
Certification acheteur (série N-3 à N)	0,973	0,924

Pour les calculs, on numérote les années à partir de 1 (rang $x = 1$ pour la première année de chaque série).

Document 3 — Contrôle budgétaire des ventes de l'exercice N

Données	Manager des achats	Certification acheteur
Prévisions		
Prix de vente par auditeur	10 500 €	5 500 €
Coût de production par auditeur	6 500 €	3 500 €
Nombre d'auditeurs	125	35
Réalisations		
Prix de vente par auditeur	11 000 €	5 450 €
Coût de production par auditeur	6 600 €	3 700 €
Nombre d'auditeurs	132	40

Écarts sur marge déjà calculés par vos soins, au coût de production préétabli :

Écart	Manager des achats	Certification acheteur
Écart de marge sur coûts préétablis	94 000 €	8 000 €
Écart sur marge unitaire (ou écart sur prix)	66 000 €	- 2 000 €
Écart sur quantité	28 000 €	10 000 €
dont écart de composition des ventes (ou écart sur mix)	- 9 500 €	4 750 €
dont écart sur volume des ventes	37 500 €	5 250 €

Un écart positif est favorable, un écart négatif défavorable.

TRAVAIL À FAIRE

1. Pour chacune des deux formations, choisir la méthode d'ajustement la plus adaptée et justifier ce choix.
2. Déterminer l'équation de chaque ajustement retenu par la méthode des moindres carrés, puis en déduire le nombre d'auditeurs prévu pour l'exercice N+1.
3. Apprécier la fiabilité de ces prévisions.
4. Retrouver par le calcul, pour la formation « Certification acheteur », l'écart de marge sur coûts préétablis et sa décomposition présentés dans le document 3.
5. Rédiger, à l'attention de monsieur GOULARD, une note d'une page environ qui analyse les prévisions de ventes et les écarts calculés, et formule des recommandations en matière de performance commerciale.

SUJET ADAPTE PAR RODCO