

Cas Le Ballec

1. Prévision des ventes

La société Le Ballec est spécialisée dans la production d'engins de chantier. En stage dans le service financier, vous disposez des ventes trimestrielles (en volume) observées au cours des cinq dernières années pour l'engin P205.

	Trim 1	Trim 2	Trim 3	Trim 4
N-4	110	90	75	150
N-3	130	100	70	180
N-2	133	104	90	171
N-1	150	115	100	200
N	145	120	105	225

Travail à faire

- 1.1. Calculer les moyennes mobiles centrées à l'ordre 4 des ventes trimestrielles en volume
- 1.2. Représenter sur un même graphique les ventes observées et les moyennes mobiles
- 1.3. Vérifier l'équation de la droite des moindres carrés des ventes trimestrielles en fonction du temps ($y = 3,07 t + 95,9$)
- 1.4. Calculer les coefficients saisonniers par la méthode des moyennes périodiques
- 1.5. Donner une prévision du volume des ventes pour chacun des trimestres de l'année N+1

2. Budget des ventes

Un second stagiaire a effectué un travail identique pour l'autre type d'engin produit : P304. Voici les prévisions de ventes en volume pour N+1 :

	Trim 1	Trim 2	Trim 3	Trim 4
P205	167	135	114	245
P304	510	400	325	480

Prix de vente prévus : - 200 000 € pour P205
- 120 000 € pour P304

Charges variables de distribution (P205 ou P304)

Frais de déplacement du vendeur	400 €
Commande, Facturation	200 €
Livraison	1 000 €

De plus, le vendeur reçoit une commission de 2% sur le chiffre d'affaires

Charges fixes (pour une production annuelle d'au maximum 2 400 engins)

Publicité	1 920 000 €
Salaires	960 000 €

Travail à faire

- 2.1. Etablissez le budget des ventes
- 2.2. Etablissez le budget des frais de distribution