

Partie 5 : Ventes réelles, ventes prévues

Exercice :

Les tableaux suivants donnent les ventes réelles et les ventes prévues (au total, pour les jaunes, pour les bleus).

1. Compléter les tableaux :

		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	6 mois
JAUNE	Ventes prévues	3	1	2	2	6	6	20
	Ventes réelles	2	3	2	2	2	6	17
		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	
BLEU	Ventes prévues	4	8	4	6	2	1	25
	Ventes réelles	4	6	6	6	2	2	26
		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	
TOTAL	Ventes prévues	7	9	6	8	8	7	45
	Ventes réelles	6	9	8	8	4	8	43
Réal - prévu		-1	0	2	0	-4	1	-2

2. Constats :

a. Sur l'ensemble des 6 mois et l'ensemble des surfs, quel est l'écart (en nombre de surfs puis en pourcentage) entre les ventes prévues et les ventes réelles ?

On remarque que l'écart sur les 6 mois pour l'ensemble de l'usine est relativement faible (2 sur 43, soit un peu moins de 5%).

b. Y-a-t'il un mois (ou des mois) où l'écart est plus important ? Sur quels types de surfs ?

En revanche, au mois de mai et dans un atelier donné, il peut très élevé (mai en surf des mers).

c. Si on ne prend pas en compte le mois donné précédemment, quel est l'écart maximum sur 1 mois ?

L'écart maximum est de 2 surfs.

d. Combien fait perdre une vente perdue ?

En général, une vente perdue revient à perdre 1000 € (Coût de vente - Coût de production).

e. Si l'on compare ce montant au coût de stockage d'un produit fini (300 €), doit-on se baser sur des prévisions de ventes optimiste ou réalistes ?

Il est généralement avantageux de se baser sur des prévisions de ventes plutôt optimistes, c'est-à-dire supérieures aux valeurs indiquées de façon à conserver au moins une unité de produit fini en stock.

f. Si l'entreprise veut être flexible et si elle veut répondre à l'incertitude des ventes, quel stock doit prévoir l'entreprise tous les mois ?

Si l'entreprise veut être flexible et si elle veut répondre à l'incertitude des ventes, l'entreprise doit prévoir de posséder en stock systématiquement 2 produits finis pour chaque type de surfs tous les mois.