

TD N° 1 : Budget des ventes, des frais commerciaux et contrôle budgétaire

La société BEST CUISINE distribue des réfrigérateurs (REF) et des fours (FOU), la distribution des produits est répartie sous la responsabilité du directeur commercial entre trois représentants qui ont chacun une partie de la région à prospecter pour la vente.

Les ventes prévues pour l'année N+1, en quantités, pour les quatre trimestres prochains ont été réparties sur trois régions: A, B et C, comme suit:

Produits	FOU				REF			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Périodes Zones								
A	400	450	300	100	100	110	20	240
B	500	600	400	200	140	160	80	300
C	300	360	200	160	120	130	50	190

Le PV(HT), pour les REF est de 2000 dhs, et 800 dhs pour les FOU, TVA 20%.

Structure des charges:

1- Charges fixes trimestrielles:

- * Amortissements: 15 000 dhs
- * Salaires et charges sociales: 45 000 dhs
- * entretien : 12 000 dhs

2 - Les charges variables:

- * Commission proportionnelle au PV: 4%
- * Frais de transport par unité: 20 dhs pour la zone A, 10 dhs pour B et 14 dhs pour C.
- * TVA récupérable de 20% sur les frais d'entretien et 14% sur les frais de transport.

A la fin du 1er trimestre, la société a réalisé les ventes suivantes:

Eléments	Quantités	PU	Montants
Réfrigérateurs	450	1950	877 500
Fours	90	850	76 500

TRAVAIL A FAIRE:

1 - Etablir les budgets des ventes par zone et par produit

2 - Etablir le budget des frais commerciaux

3 - Déterminer et analyser l'écart sur ventes.