Le prix et la cannibalisation du cabas « Calanques » d'Urban Mode

Urban Mode, boutique de prêt-à-porter de 300 m² en centre commercial à Draguignan, choisit une partie de ses modèles en dehors de l'assortiment national de son réseau. Sa responsable, Mme Lambert, envisage de référencer le cabas « Calanques », un sac en toile recyclée fabriqué par un atelier de Marseille. Il prendrait sur le mur des accessoires la place d'une pochette peu vendue, et une partie de ses ventes serait prise au tote bag déjà proposé (document 1).

Le taux de TVA est de 20 %. Calculez le prix de vente, puis le gain de marge attendu, avant de répondre aux questions d'analyse.

Document 1 : les données du projet

Élément	Donnée
Prix d'achat HT du cabas « Calanques »	16,80 €
Taux de marque visé par la boutique pour les accessoires	58 %
Prix de vente TTC retenu par Mme Lambert	47,90 €
Ventes prévues	420 cabas par an
Ventes prises au tote bag déjà en rayon	25 % des ventes du cabas
Marge unitaire du tote bag	14,40 €
Marge annuelle de la pochette retirée	3 100 €
Conditions de l'atelier	commande minimale de 60 cabas ; livraison sous trois semaines

Annexe 1 (arrondir les prix et les marges unitaires à deux décimales, le taux de marque à une décimale, les montants annuels à l'euro)

Question	Réponse
Prix de vente HT au taux de marque visé (€)	
Prix de vente HT correspondant au prix retenu de 47,90 € TTC (€)	
Marge unitaire au prix retenu (€)	
Taux de marque réel au prix retenu (%)	
Marge annuelle attendue du cabas (€)	
Marge perdue sur le tote bag par cannibalisation (€)	
Gain de marge annuel du référencement (€)	

Questions d'analyse

L'atelier impose une commande minimale de 60 cabas. Avec 420 ventes prévues par an, ce minimum :

☐ Représente un peu moins de deux mois de ventes : un stock raisonnable pour un accessoire vendu toute l'année
☐ Représente un critère secondaire : un référencement se juge sur la marge et le prix de vente, pas sur les conditions du fournisseur
☐ Représente sept mois de ventes (420 ÷ 60) : un stock trop lourd pour un accessoire vendu toute l'année

Justification :

À la fin de l'année, 20 cabas restent invendus et l'atelier ne les reprend pas. Que peut faire Urban Mode de ces cabas ?

☐ Les renvoyer à l'atelier, qui est légalement tenu de reprendre ses invendus
☐ Les détruire, puisqu'il en est propriétaire et qu'ils encombrent la réserve
☐ Les réemployer, les donner (à une association, par exemple) ou les recycler, mais pas les détruire

Justification :

La pochette retirée était le seul article acheté depuis six ans à un petit fabricant lyonnais, sans contrat écrit. Pour cesser ses commandes, Urban Mode doit :

☐ Cesser de commander dès maintenant : sans contrat écrit, la relation peut prendre fin à tout moment
☐ Verser au fabricant une indemnité égale à dix-huit mois de commandes, prévue par le Code de commerce
☐ Prévenir le fabricant par écrit, avec un préavis qui tient compte des six années de relation

Justification :