

Exercice - Application 3 (d'après un sujet d'examen):

UWL est une entreprise créée en 1994 près de La Rochelle par Thomas et Renaud Cardinal, passionnés par la fabrication de planches de surf pour la glisse d'été. UWL est devenue l'une des plus grandes unités de fabrication de planches de surf en Europe, avec une solide réputation de performance et de qualité.

UWL envisage d'inviter à La Rochelle un shaper Californien, Malcolm Campbell, renommé dans le monde du surf, pour préparer des planches dans son unité de production. Le produit sera alors unique, de grande qualité et parfaitement personnalisé au profil du client.

La venue du shaper est l'occasion de créer un événement commercial et d'inviter des revendeurs et des particuliers. L'événement sera d'autant plus important que l'entreprise va faire préparer des planches « BioBoard », dernière innovation de l'entreprise.

UWL annonce l'événement sur son site Internet et met en place une opération d'e-mailing.

1) Indiquez combien de planches devront être vendues pour que l'opération soit rentable.

Annexe : Éléments du calcul prévisionnel de la rentabilité de l'opération commerciale

Intervention du shaper californien Malcolm Campbell

Le shaper est un artisan et surfeur qui finalise la fabrication de la planche de surf. Son déplacement et sa renommée vont générer des frais pour l'entreprise. La campagne d'e-mailing autour de l'événement va aussi générer des charges.

À l'issue de cette manifestation, on souhaite vendre des planches Bio « BioBoard » préparées par le shaper, personnalisées et uniques.

Nous prévoyons de vendre suite à cette manifestation 30 planches Bio préparées par notre shaper californien au prix de vente moyen de 740 € HT.

Les différentes charges liées à l'événement sont calculées par le responsable de l'entreprise :

Coût de fabrication de la planche Bio	290 €
Honoraires facturés par le shaper par planche	310 €
Coût des consommations d'énergie par planche préparée	2 €
Frais de transport du shaper : billet d'avion	1 300 €
Hébergement et nourriture du shaper durant le séjour	300 €
Réalisation de la page Web pour annoncer la venue du Shaper	800 €
Réalisation et impression des plaquettes à déposer chez nos revendeurs	200 €
Encart dans la presse spécialisée	150 €
Coût de revient du e-mailing	150 €
Charges fixes de structure afférentes au magasin	50 €
Amortissements (fixe) des machines de fabrication des planches	150 €

Envoyer