Le résultat des deux vélos électriques de Ventoux Cycles

Ventoux Cycles, magasin de vélos à Carpentras, vend deux modèles de vélos électriques : le VTT « Mont Serein » et le vélo de ville « Comtadin ». Pour le printemps 2026 (mars à mai), le gérant, M. Julien Morel, veut savoir ce que chaque modèle a réellement rapporté, une fois toutes les charges prises en compte.

Vous calculez le coût d'achat, le coût de revient et le résultat de chaque modèle (documents 1 à 3, annexe 1). Aucun vélo de ces deux modèles n'était en stock au début de la période.

Document 1 : achats et ventes de la période

Élément	VTT « Mont Serein »	Vélo de ville « Comtadin »
Quantité achetée	40	75
Prix d'achat unitaire HT	1 650 €	980 €
Transport facturé à la livraison (charge directe d'achat)	720 €	900 €
Quantité vendue	36	70
Prix de vente unitaire	2 490 € HT (2 988 € TTC)	1 490 € HT (1 788 € TTC)

Document 2 : la charge directe de distribution

Chaque vendeur perçoit une commission de 3 % du chiffre d'affaires HT des vélos qu'il vend : c'est une charge directe de distribution, rattachée au modèle vendu.

Document 3 : les centres d'analyse (charges indirectes de la période, après répartition)

Centre	Total des charges indirectes	Unité d'œuvre
Approvisionnement (réception, contrôle, montage)	4 600 €	vélo acheté
Distribution (loyer du magasin, essais, livraisons)	9 010 €	vélo vendu

Annexe 1 (montants arrondis au centime)

Question	Réponse
Coût de l'unité d'œuvre du centre approvisionnement (€)	
Coût de l'unité d'œuvre du centre distribution (€)	
Coût d'achat unitaire du VTT (€)	
Coût d'achat unitaire du vélo de ville (€)	
Coût de revient des VTT vendus (€)	
Coût de revient des vélos de ville vendus (€)	
Résultat du VTT : chiffre d'affaires HT – coût de revient (€)	
Résultat du vélo de ville : chiffre d'affaires HT – coût de revient (€)	

Questions d'analyse

Pourquoi la commission des vendeurs est-elle une charge directe, alors que le loyer du magasin est une charge indirecte ?

☐ Parce que la commission varie chaque mois avec le chiffre d'affaires réalisé, alors que le loyer reste le même quel que soit le nombre de vélos vendus
☐ Parce que la commission est versée aux vendeurs, salariés du magasin, alors que le loyer est payé au propriétaire des locaux
☐ Parce que la commission se rattache sans calcul intermédiaire au modèle vendu, alors que le loyer sert aux deux modèles et doit être réparti

Justification :

Que conclure de la comparaison des deux modèles ?

☐ Le vélo de ville rapporte un peu plus au total, mais chaque VTT vendu rapporte presque deux fois plus qu'un vélo de ville
☐ Le vélo de ville est le plus rentable, au total comme par vélo vendu, avec 22 981,00 € contre 22 402,80 €
☐ Le VTT rapporte plus au total comme par vélo vendu, puisqu'il est vendu 2 490 € HT contre 1 490 € HT

Justification :