

## CAS N° 1 BREIZH TOUCH

Ouvrir le fichier « Breizh Touch »

L'entreprise BREIZH TOUCH désire modéliser son activité sur le tableur Excel. Cette entreprise commerciale dispose de 10 vendeurs qui agissent indépendamment sur différentes zones géographiques. Sur l'année 2020, il s'agit, d'une part, d'évaluer la rémunération de ces vendeurs et, d'autre part, d'évaluer les résultats mensuels et le résultat annuel de l'entreprise.

*Les chiffres d'affaires par vendeur et par mois vous sont donnés sur le fichier.*

*Les données sont en kilo-euros (K€).*

*Les cadres Excel fournis ne doivent pas être modifiés.*

### Calcul de la rémunération des vendeurs

- A partir des données mensuelles, vous devez dans un premier temps calculer le chiffre d'affaires annuel de chaque vendeur.

- Ces vendeurs reçoivent un salaire qui est un simple pourcentage de leur chiffre d'affaires. Le taux de rémunération salariale est fixé à 15 %. Calculez le salaire annuel de chaque vendeur.

Le taux de remboursement des frais dépend du niveau du chiffre d'affaires annuel du vendeur. Les taux de frais sont fonction de tranches de chiffres d'affaires qui vous sont données dans le tableau (O18:P24). **Calculez le montant de ces frais.**

**De plus une prime de 2 K€ est accordée si le vendeur a au moins l'un de ces chiffres d'affaires mensuels qui est strictement supérieur à 18 K€.**

- La rémunération annuelle du vendeur se compose de son salaire, des frais et de la prime.

### Calcul du résultat de l'entreprise

Vous devez tout d'abord **calculer le chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise.**

Calculez le **total des salaires mensuels** versés par l'entreprise aux vendeurs.

Pour la comptabilisation **des primes** et des **frais de remboursement**, on suppose qu'ils sont répartis sur les 12 mois pour un même montant.

Concernant les autres charges, après analyse, leur montant par rapport au chiffre d'affaires mensuel suit cette règle :

- si le chiffre d'affaires mensuel est strictement inférieur à 140 K€, le montant des autres charges s'élève à 50 % de ce C.A. ;
- s'il est compris entre 140 et 150 K€, à 55 % ;
- s'il est strictement supérieur à 150 K€, à 60 %.

Vous devez enfin calculer le résultat mensuel et le résultat cumulé sur l'année.

### ANALYSE

Les vendeurs désirent négocier une augmentation du taux de la rémunération salariale. Afin de connaître les conséquences d'une **augmentation du taux salarial** sur le **résultat annuel de l'entreprise**, il vous est demandé d'effectuer une simulation dans le champ adéquat en supposant une variation du taux de rémunération salariale de 15 % à 25 % par pas de 1 %.

Vous indiquerez également dans la cellule adéquate quel serait le taux maximal de rémunération salariale (à deux décimales) que pourrait fixer l'entreprise lui permettant de préserver un résultat annuel de 300 K€.

|

