**Université PARIS - PANTHÉON - ASSAS** **U.E.C. 1**

 **Droit - Economie - Sciences Sociales** L24274AC

 Paris

 **Session :**  Janvier 2023 – 1er semestre

 **Année d'étude :**  L3 Eco-Gestion

 **Discipline :**  Management Industriel et Logistique

 (Unités d’Enseignements Complémentaires 1)

**Titulaire(s) du cours : Rodolphe LEUNG PIN**

**Durée de l’épreuve : 1h30**

**Document(s) autorisé(s) : Une calculatrice comportant les fonctions arithmétiques de base est autorisée, aucun autre document ni support d’information n’est autorisé**

Certaines réponses sont à compléter dans les tableaux inclus dans le sujet. Les sujets doivent être remis impérativement à l’intérieur de vos copies.

*Ce sujet comporte 3 pages. Avant de composer, veuillez vérifier que votre sujet est complet.*

Rappel : Certaines réponses sont à compléter dans les tableaux inclus dans le sujet. Les sujets doivent être remis impérativement à l’intérieur de vos copies.

1. **Etude de cas**

La société Resina-Design est une start-up française qui commercialise des œuvres d’art sous forme de statues en résine représentant des animaux, destinées à des décorations intérieures ou extérieures. La commercialisation de ces statues rencontre un vrai succès commercial et les ventes explosent depuis douze mois. Le marché de ces objets « d’art accessible » ainsi que les ventes de Resina-Design sont euphoriques mais le service client interne enregistre des réclamations croissantes de clients qui concernent des retards de livraison alors que trois semaines de délai est généralement annoncé sur le site internet de l’entreprise. Ce délai est compté à partir du moment où la commande du client est enregistrée et payée sur le site internet de Resina-Design.

La société Resina-Design a démarré son activité en faisant le choix dès le départ de s’approvisionner auprès d’un fournisseur qui assure la livraison de l’œuvre commandée directement au client de Resina-Design. Ce processus d’approvisionnement – livraison, appelé « Point-à-Point », suppose que le fournisseur prenne en charge les coûts de transport de l’œuvre à livrer au client de Resina-Design et qu’il facture à la start-up un prix d’achat HT qui comprend le coût du transport.

Le dirigeant de l’entreprise se pose des questions sur l’efficacité du processus de la chaîne logistique de Resina-Design car il craint avant tout de perdre des clients et de subir des remarques négatives sur les réseaux sociaux. En outre, comme il est de formation strictement commerciale, il n’appréhende pas comment la marge dégagée par les ventes des produits lui permet de réaliser des bénéfices. La première année d’exploitation de la start-up est capitale, s’il veut construire des fondamentaux solides pour pérenniser l’avenir de son entreprise.

Dans un premier temps, vous êtes amenés à expliquer au dirigeant la façon dont les marges dégagées sur les ventes d’un produit se forment, la notion de bénéfice et de couverture des coûts fixes.

1. Quelle méthode d’analyse de coût lui expliqueriez-vous ? Expliquez.
2. Comment lui expliquer la formation du résultat de l’entreprise ?
3. Comment lui expliquer l’impact des charges fixes sur les bénéfices dégagés par l’entreprise ?
4. Dans un second temps, vous lui demandez d’extraire de son catalogue de ventes les quatre produits phares qui se vendent le plus sur une période de 4 mois, et qui représentent 80% du chiffre d’affaires de l’entreprise sur la même période. Le dirigeant vous fournit le tableau suivant qu’il vous est demandé de compléter.



Le dirigeant envisage ensuite de prendre en charge les coûts de transport en sélectionnant un transporteur global qui est chargé d’enlever la marchandise chez le fournisseur et de la livrer au client final de Resina-Design. Le dirigeant négocie alors avec son fournisseur un prix d’achat unitaire HT (hors coût de transport) et négocie également avec le transporteur global un coût unitaire de transport HT.

1. Il vous est demandé ensuite de compléter le tableau suivant :



1. Que pouvez-vous déduire du résultat des deux modèles de distribution précités : le modèle traité à la question 4) et le modèle traité à la question 5) ?
2. Donnez une estimation du chiffre d’affaires annuel de l’entreprise sur 12 mois.

Dans un troisième temps, dans une démarche de pérennisation des opérations de son entreprise, le dirigeant de Resina-Design réfléchit à s’approvisionner auprès d’un nouveau fournisseur afin de réduire la dépendance de sa société à son unique fournisseur actuel. Fort de vos travaux réalisés sur les marges des produits vendus par l’entreprise, le dirigeant vous confie la mission d’identifier un nouveau fournisseur. Après un certain temps d’études et de réflexion, vous identifiez un potentiel fournisseur situé en Pologne capable de fournir des œuvres de très bonne qualité aux prix d’achats plus intéressants que le fournisseur actuel.

Après de premières discussions avec ce nouveau fournisseur polonais, deux solutions logistiques se précisent :

1. Le nouveau fournisseur livre directement les œuvres à votre client qui a passé sa commande. Il prendrait donc en charge le coût de transport et le facturerait à Résina-Design un prix d’achat HT qui comprend le coût de transport (système Point-à-Point) ;
2. Le nouveau fournisseur effectue des livraisons régulières de plusieurs œuvres à un entrepôt que vous aurez constitué dans lequel Resina-Design pourra réceptionner la marchandise et constituer un stock. Le fournisseur facturerait un coût de transport entre son usine de fabrication et l’entrepôt, et Resina-Design prendrait en charge le coût de transport depuis son entrepôt vers le client final.
3. Dans quelle méthode s’inscrirait Resina-Design pour chacune des deux solutions A et B identifiées (flux tiré ; flux poussé) ? Rappelez les principes de ces deux méthodes.
4. Le dirigeant de Resina-Design envisage la solution B. Il vous demande alors de lui rédiger une note explicative sur les problématiques, les avantages et les contraintes en termes de délai de livraison aux clients et en termes de coûts, pour Resina-Design, s’il décidait d’organiser un entrepôt dans un nouveau processus logistique. Vos arguments doivent être précis et synthétiques. Votre réflexion doit s’alimenter des notions et concepts vus en cours.