

<b>ETUDE DE CAS</b>
---------------------

**CAS NORESKO**

La nouvelle restauration collective (Noresko), créée en 2012, est un restaurant spécialisé dans la préparation et la commercialisation de plats. Elle exerce principalement dans la commune du Plateau, où sa cible principale est constituée des travailleurs.

Au cours de votre stage à Noresko, le Directeur Général vous remet différents dossiers à traiter.

**DOSSIER 1 : LE MARCHE DE LA RESTAURATION**

Le marché théorique de la restauration dans la commune du Plateau est estimé à 150 000 000 F en 2017. Quatre concurrents se partagent ce marché.

**ANNEXE 1** : Données relatives au marché de la restauration en millions de francs.

	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Noresko	5	10	13	20	25
Bon Restau	8	10	14	17	20
Top Restau	8	9	9	10	12
Ivoir Restau	1	3	4	5	09

**Travail à faire** : Calculez pour ~~2016~~ <sup>2017</sup>

- 1- Le marché actuel de la profession.
- 2- La part de marché de chaque entreprise.
- 3- Le taux de saturation du marché.
- 4- Le taux de croissance moyen de NORESKO.
- 5- Prévoir les ventes de NORESKO pour l'année 2018 à partir du taux de croissance moyen.

## DOSSIER 2 : LA POLITIQUE COMMERCIALE DE NORESCO

Les produits proposés par Noresco sont de qualité et sont commercialisés sous un label. Ils sont servis dans des assiettes biodégradables.

Les ventes des plats pour l'année 2017 ont été positives selon l'actuel Directeur Général. (**ANNEXE 2**). Pour lui, le bénéfice sera positif.

Pour atteindre le maximum de consommateurs, Noresco a ouvert deux restaurants, l'un situé à la cité administrative et l'autre au marché du Plateau. Pour ceux qui n'ont pas l'occasion de se déplacer, Noresco a cédé à un franchisé, le soin de livrer ses plats dans les bureaux et à domicile.

Les clients et consommateurs sont informés tous les jours à travers la radio de la commune "Radio Plateau" des menus du jour. Par ailleurs, une fois par an, une journée porte ouverte, permet aux clients et consommateurs de découvrir le Restaurant Noresco à travers des visites guidées.

### Travail à faire :

A partir du dossier 2 et de l'annexe 2 :

- 1- Définissez les mots soulignés.
- 2- Quel (s) est (sont) le (s) circuit (s) de distribution utilisé (s) par Noresco et pourquoi ?
- 3- Donnez deux (2) avantages et inconvénients de ce (s) circuit (s) de distribution.
- 4- Citez deux (2) avantages pour Noresco à commercialiser ses produits sous un label.
- 5- Calculez le chiffre d'affaires de chaque produit de Noresco à partir de l'annexe 2.
- 6- Calculez le bénéfice global réalisé par Noresco sur chaque produit.
- 7- Calculez pour chaque produit de Noresco le seuil de rentabilité en quantité et en valeur.
- 8- Identifiez les types de communication adoptés par Noresco (Média et hors média).
- 9- Quels sont les avantages à organiser une journée porte ouverte pour Noresco ?

### DOSSIER 3 : GESTION DES STOCKS

Pour éviter des ruptures de stocks, Noresco tient de façon rigoureuse des stocks de marchandises. Un calendrier et une fiche des stocks sont régulièrement mis à jour. Les données relatives à la gestion des assiettes sont les suivantes :

- Stock initial : 700
- Consommation mensuelle : 200 unités
- Délai : 2 mois
- Stock de sécurité : 100 unités
- Quantité livrée : 600 unités

#### Travail à faire :

- 1- Quels sont les avantages à détenir un stock de marchandises ?
- 2- Qu'est-ce qu'une fiche de stock ?
- 3- Déterminez les dates de commande et de livraison des assiettes par la méthode en dent de scie.

### DOSSIER 4 : TECHNIQUES DE COMMERCE INTERNATIONAL

Noresco s'approvisionne depuis la France en assiettes biodégradables.

Pour l'année ~~2016~~<sup>2017</sup>, elle a passé une commande de 80 000 assiettes de Marseille. La valeur FOB de cette commande est de 7 200 000 FCFA. Les autres informations relatives à la commande sont les suivantes :

- Fret maritime : 1 800 euros ;
- Assurance : 150 000 F CFA ;
- Douane import : 1 500 000 F CFA ;
- Débarquement : 100 000 F CFA ;
- Transit import : 210 000 F CFA ;
- Déchargement chez Noresco : 25 000 F CFA ;
- Post acheminement : 100 000 F CFA.

**NB** : 1 euro = 656 F CFA

## Travail à faire :

- 1- Quel est l'intérêt des Incoterms ?
- 2- Quelles sont les obligations du vendeur et de l'acheteur pour l'Incoterm FOB ?
- 3- Calculez les prix CFR, CIF, DAT, et DPP de cette commande.
- 4- Déterminez les prix FAS et EXW sachant que :
  - L'acconage export est 130 000 FCFA ;
  - Le transit export est 290 000 FCFA ;
  - Le préacheminement est 112 000 FCFA.

## ANNEXE 2 : Les produits de Noresco

	<b>Plat de viande et poisson</b>	<b>Plat de crudité</b>	<b>Plat de riz</b>	<b>Plat de foutou</b>
Charges fixes unitaires	200 F	250 F	100 F	200 F
Charges variables unitaires	150 F	200 F	50 F	250 F
Quantités vendues	5 000	8 000	2 500	1 200
Prix de vente (HT)	500 F	600 F	400 F	500 F



Session 2017

**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : BT TERTIAIRE Option : COMPTA-CON  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

Dossier 1: Marché de la restauration (3pts)

1. Le marché actuel de la profession 0,5pts

$$NAP = CA_{Nor} + CA_{BR} + CA_{TR} + CA_{IUR}$$

$$= 25\bar{n} + 20\bar{n} + 12\bar{n} + 09\bar{n}$$

$$NAP = 66\bar{n}$$

2. La part de marché 1pt

$$\Rightarrow PN = \frac{CA_{Norscos} \times 100}{NAP}$$

$$\bullet PN_{Norscos} = \frac{25}{66} \times 100 = 37,87\% \quad 0,25pt$$

$$\bullet PN_{BR} = \frac{20}{66} \times 100 = 30,30\% \quad 0,25pt$$

$$\bullet PN_{TR} = \frac{12}{66} \times 100 = 18,18\% \quad 0,25pt$$

$$\bullet PN_{IUR} = \frac{09}{66} \times 100 = 13,63\% \quad 0,25pt$$

3. Le taux de saturation

$$TS = \frac{NAP}{MTA} \times 100 = \frac{66\bar{n}}{150\bar{n}} \times 100 = 44\% \quad 0,5pt$$

1/3



Session 2017

**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : BT TERTIAIRE Option : COMPTABILITE/Com  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

4. le taux de croissance moyen

$$TCN = \left[ \left( \frac{CA_n}{CA_m} \right)^{\frac{1}{n-m}} - 1 \right] \times 100$$

$$TCN = \left[ \left( \frac{25\bar{n}}{5\bar{n}} \right)^{\frac{1}{4}} - 1 \right] \times 100$$

$$TCN = (5^{0,25} - 1) \times 100$$

$$TCN = 49,53\%$$

5. Prévision des ventes

$$CA_{2008} = CA_{2017} + CA_{2017} \times TCN$$
$$= 25\bar{n} + (25\bar{n} \times 49,53\%)$$

$$CA_{2008} = 37\ 382\ 500\ \text{FCFA}$$



## CORRIGÉ ET BARÈME

Examens : BT TERTIAIRE Option : COMPTA-CON  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

Dossier 2 : La politique commerciale de Noreco

### 1. Définitions

- Produit : Bien ou service vendu sur le marché en vue de répondre aux besoins des consommateurs
- Label : c'est une mention non obligatoire apposée sur un produit en vue d'attester de la qualité du produit
- Qualité : c'est l'aptitude d'un produit à répondre au besoin du consommateur

### 2. Noreco utilise :

- Un circuit direct ou circuit extra court  
Noreco → clients de Noreco

- Un circuit court

Noreco → Franchisés → client de Noreco

### 3. Avantages et inconvénients



Session 2017

**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : BT TERTIAIRE Option : COMPTA-COM  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

	<u>Avantages</u>	<u>Inconvénients</u>
Circuit direct	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'entreprise est en contact direct avec le client</li> <li>• L'entreprise connaît et maîtrise son marché</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supporte seule les charges de communication et de distribution</li> </ul>
Circuit court	<ul style="list-style-type: none"> <li>• partage les charges avec un intermédiaire</li> <li>• Bonne connaissance du marché</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Non maîtrise des prix pratiqués sur le marché</li> <li>• Déformation de l'information</li> </ul>

4. Avantages de Noresca

- Bonne notoriété du produit
- bonne image du produit
- Augmentation du chiffre d'affaires



**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : BT TERTIAIRE Option : COMPTA - CON  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

5/ Calcul des CA.

⇒  $CA = Q \times P_{V_{HT}}$

• Plat de viande et poisson

$$\Rightarrow CA_{vp} = 5000 \times 500 = 2500000 \text{ FCFA}$$

• Plat de crudités

$$\Rightarrow CA_{cr} = 8000 \times 600 = 4800000 \text{ FCFA}$$

• Plat de riz

$$\Rightarrow CA_{Rz} = 2500 \times 400 = 1000000 \text{ FCFA}$$

• Plat de Foutou

$$\Rightarrow CA_F = 1200 \times 500 = 600000 \text{ FCFA}$$



Session 2017

**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : BT TERTIAIRE Option : Compta - Con  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient :

Barème

6/ Calcul du bénéfice global

$$\text{Bénéfice} = \text{CA} - (\text{CF} + \text{CV})$$

	Plat de viande et poisson	Plat de crudité	Plat de riz	Plat de Foutou
CA	2 500 000	4 800 000	1 000 000	600 000
CF <sub>total</sub>	(5000 x 200) = 1 000 000	2 000 000	250 000	240 000
CV <sub>total</sub>	(5000 x 150) = 750 000	1 600 000	125 000	300 000
Bénéfice	750 000	1 200 000	625 000	60 000

⇒ Bénéfice Global : (B.G)

$$750 000 + 1 200 000 + 625 000 + 60 000$$

$$\Rightarrow \underline{\underline{B.G = 2 635 000 FCFA}}$$

6/13



Session 2017

**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : B. TERTIAIRE Option : COMPTA-GON  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

7. Calcul des seuils de rentabilité.

$$SR_V = \frac{CA \times CF}{n/ev} \quad / \quad SR_Q = \frac{SR_V}{PV_u}$$

	Plat de viande et poisson	Plat de crudité	Plat de riz	Plat de Foutou
SR <sub>V</sub> FCFA	$\left( \frac{2500000 \times 1000000}{2500000 - 750000} \right)$ = 1428 571,42	3 000 000	285 714,28	480 000
SR <sub>Q</sub>	$\left( \frac{1428 571,42}{500} \right)$ = 2872 plats	5 000 plats	715 plats	960

8/ types de communication

\* Media : . affichage ; magazine spécialisés ;  
. television

\* Hors média : bon de réduction

. promotion ( bon de réduction, prime directe )

7/13



Session 2017

**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : ~~BT TERTIAIRE~~ Option : COMPTA - CON  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

- marketing direct (mailing, phoning)
- relation publique (journée porte ouverte)

9) Avantages:

- Voir la propreté des lieux
- voir le professionnalisme du personnel
- Connaître le restaurant
- Affiner la clientèle

Docier 3 : Gestion des stocks

1. Avantages

- Eviter les rupture de stock
- fideliser la clientèle
- faire de la speculation

2 - fiche de stock: Document permettant

à l'entreprise de faire un suivi de ses  
stocks à travers le programme des commandes et  
livraison

8/13



Session 2013

**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : BST - TERTIAIRE Option : COMPTA - COM  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

3/ Table de commande

Mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
g	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Sm	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	-
Sr	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sd	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	-

$S_m = g \times d \Rightarrow S_{m_j} = 200 \times 2 = 400 \text{ unités}$

$S_d = S_m + S_r \Rightarrow S_{d_j} = 400 + 100 = 500 \text{ unités}$

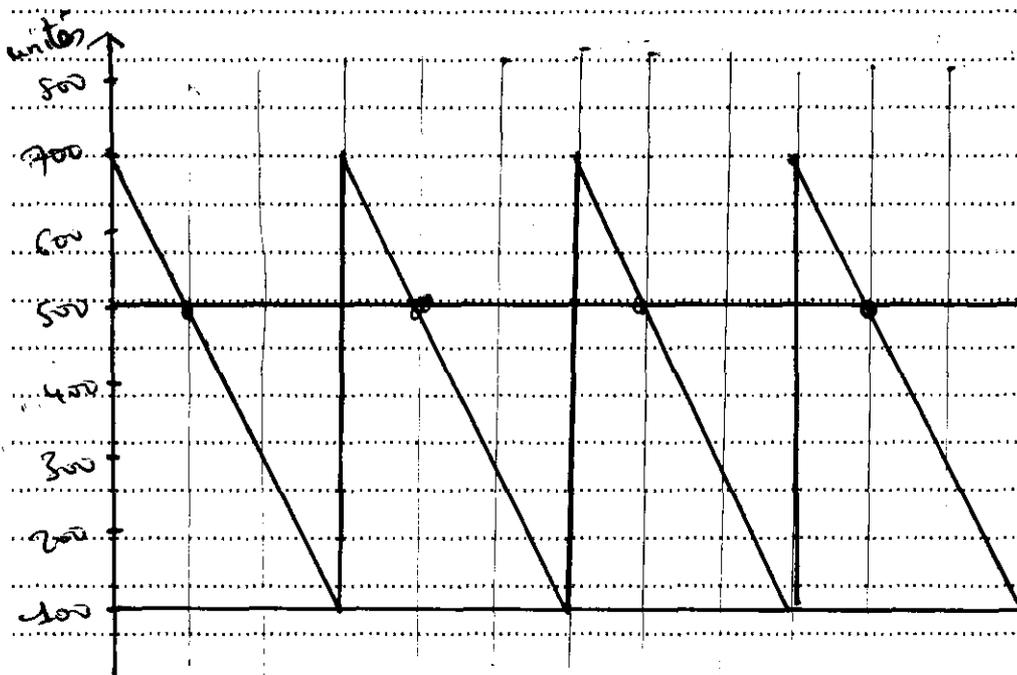


Tableau de commande et de livraison

Stock	DC	
	DL	DL
Sd	1 <sup>er</sup> Février	1 <sup>er</sup> Avril
	1 <sup>er</sup> Mai	1 <sup>er</sup> Juillet
	1 <sup>er</sup> Août	1 <sup>er</sup> Octobre
Sr	1 <sup>er</sup> Nov	30 Dec

J Dec F M A M J J A S O N D

Diagramme en dent de scie

→ Nov 9/13



**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : BT TERTIAIRE Option : COMPTA-Com  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

Question 4 : Techniques de commerce international

1. Les incoterms permettent d'éviter les litiges entre vendeur et acheteur

2. Obligations

Vendeur : Livrer la marchandise dédouanée à bord du navire au port d'embarquement

Acheteur : Récupérer les marchandises au port d'embarquement, payer le fret maritime, l'assurance et assurer la suite des opérations.

3. Montants :

•  $CFR_{Aij} = FOB + \text{fret}$   
 $Aij = 7\,200\,000 + (1800 \times 656) = 8\,380\,800 \text{ FCFA}$

•  $CIF_{Aij} = CFR + \text{assurance}$   
 $= 8\,380\,800 + 150\,000 = 8\,530\,800 \text{ FCFA}$

•  $DAT_{Aij} = CIF + \text{débarquement}$   
 $= 8\,530\,800 + 100\,000 = 8\,630\,800 \text{ FCFA}$

•  $DAP_{Aij} = DAT + \text{post-débarquement}$   
 $= 8\,630\,800 + 100\,000 = 8\,730\,800 \text{ FCFA}$

•  $DOP_{Aij} = DAP + \text{droit imp} + \text{double imp}$   
 $= 8\,730\,800 + 210\,000 + 1500\,000 = 10\,440\,800 \text{ FCFA}$

-10/11



Session 2017

**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : BT - TERTIAIRE Option : COMPTA - CON  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

4 -

$$\begin{aligned} \text{FAS}_{\text{Nouvelle}} &= \text{FOB} - \text{Accondge exp.} \\ &= 7\,200\,000 - 130\,000 \\ &= 7\,070\,000 \text{ FCFA} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Fax}_{\text{Nouvelle}} &= \text{FAS} - (\text{traint apt. p. achèvement}) \\ &= 7\,070\,000 - 290\,000 - 112\,000 \\ &= 6\,680\,000 \text{ FCFA} \end{aligned}$$

11/13



**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : BT TERTIAIRE Option : COMPTA-CO  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

Question 1 (3 pt)

1. 0,5 pt

2. 1 pt (0,25 par réponse)

3. 0,5 pt

4. 0,5 pt

5. 0,5 pt

Question 2 (8,5 pt)

1. 4,5 (0,5 pt par réponse)

2. 1 pt (0,5 par réponse)

3. 1 pt

4. 0,5 pt

5. 1 pt (0,25 pt par réponse)

6. 1 pt

7. 1 pt

8. 1 pt (0,5 pt par réponse)

9. 0,5 pt



Session 2018

**CORRIGÉ ET BARÈME**

Examens : BACCALAURÉAT Option : COMPTA-CON  
Epreuve de : ETUDE DE CAS  
Coefficient : .....

Barème

Donner 3

(4,5 pts)

1 - 1 pt

2 - 0,5 pt

3 - 3 pts

Donner 4 (4 pts)

1 - 0,5 pt

2 - 0,5 pt

3 - 2 pts (0,5 pt par réponse)

4 - 1 pt (0,5 pt par réponse)

13/13