

E4R : ÉTUDE DE CAS

Durée : 5 heures

Coefficient : 5

CAS VISTE

Ce sujet comporte 16 pages dont 7 pages d'annexes.
Le candidat est invité à vérifier qu'il est en possession d'un sujet complet.

Matériels et documents autorisés

- Lexique SQL sans commentaire ni exemple d'utilisation des instructions
- Règle à dessiner les symboles informatiques

Aucune calculatrice n'est autorisée

Liste des annexes

- Annexe 1 : Situation actuelle du réseau*
Annexe 2 : Proposition d'évolution du réseau
Annexe 3 : Extrait de la base de données du domaine VISTE
Annexe 4 : Automatisation de la gestion des expéditions
Annexe 5 : Schéma entité-association des données pour la caractérisation des vins
Annexe 6 : Conditions générales de vente
Annexe 7 : Schéma des flux d'information
Annexe 8 : Hypothèse 1 (résultat pour l'activité « ventes au domaine »)
Annexe 9 : Hypothèse 2 (résultat pour l'activité « ventes et dégustation au domaine »)
***Annexe A :** Hypothèse 3 (résultat pour l'activité « ventes au domaine, ventes et dégustation au salon ») : annexe à compléter et à rendre avec la copie*

Barème

Dossier 1 : Gestion du réseau du Domaine VISTE	25 points
Dossier 2 : Sécurité et accès distant	30 points
Dossier 3 : Gestion du stock et des expéditions	20 points
Dossier 4 : Diversification des produits vendus et suivi des clients	15 points
Dossier 5 : Choix de gestion et rentabilité prévisionnelle	10 points
Total	100 points

PRÉSENTATION DU DOMAINE VISTE

Le Domaine VISTE est un domaine viticole qui possède vingt hectares de vigne situés dans la vallée de la Loire.

Le domaine produit environ 50 000 bouteilles par an, principalement vendues aux restaurateurs et à quelques commerçants locaux.

VISTE dispose déjà d'un réseau informatique, reliant les bureaux, le chai et la cave, et d'un serveur HTTP en intranet.

VISTE est une petite entreprise ambitieuse qui cherche à se faire connaître en participant à des salons vinicoles.

Récemment le propriétaire du domaine a loué un stand dans un salon qui va se dérouler à Paris. Il met en place la structure et l'organisation pour se déplacer et assurer des dégustations et des ventes sur le stand.

Durant le salon, les commerciaux présents auront besoin d'obtenir en temps réel l'état des stocks et de se connecter sur le réseau du domaine. Il faut en effet offrir la possibilité aux visiteurs du salon de commander des vins présentés ou non sur le stand et disponibles en stock au domaine.

Il vous est demandé de participer à la mise en place du système informatique qui permettra à l'entreprise de réussir ses futurs salons.

Annexes à utiliser : annexes 1 et 2

Vous disposez du plan actuel du réseau de l'entreprise en **annexe 1**.

Les locaux du Domaine VISTE sont répartis en trois sites distants. Les bureaux sont contigus aux locaux techniques tandis que le chai et la cave se situent dans des bâtiments annexes situés à plusieurs centaines de mètres.

Pour faciliter le contrôle des stocks et des produits en cours d'élaboration, le domaine VISTE vient d'acquérir un ordinateur portable et des équipements radioélectroniques répondant à la norme WiFi. Ce nouvel équipement a été testé dans les bureaux avec un adressage IP dynamique, comme tous les postes qui y sont installés. Les tests de connectivité (liaison radio et réseau) ont montré le bon fonctionnement de l'ensemble des éléments (carte PCMCIA WiFi, points d'accès). Le matériel a ensuite été mis en place au chai et dans la cave.

Après la mise en situation des points d'accès, il apparaît que l'ordinateur portable ne fonctionne correctement que lorsqu'il se trouve dans les bureaux. Lors des déplacements au chai ou à la cave, il n'est pas possible de se connecter. Pourtant, les outils de contrôle de la connectivité WiFi donnent un signal de qualité satisfaisante au chai et à la cave.

Un test de connectivité (ping) depuis le portable vers le serveur DNS du local technique répond que l'hôte de destination est injoignable.

TRAVAIL À FAIRE

1.1	Expliquer la cause de ce dysfonctionnement et proposer une solution qui, sans acquisition de matériel supplémentaire, permettrait de connecter l'ordinateur portable à partir de chacun des trois sites.
-----	--

Dans le cadre de sa participation à différents salons, le propriétaire du Domaine VISTE souhaite mettre en place un accès à sa base de données de gestion de stocks afin de faciliter la prise de commandes des produits non disponibles en quantité suffisante ou non présentés au salon.

Pour cela, il a contacté une société de services qui, après étude, lui propose d'abord de modifier le réseau existant afin d'en améliorer la sécurité. La proposition de modification est jointe en **annexe 2**.

Le propriétaire vous demande de valider les choix techniques et technologiques proposés par la société de services.

TRAVAIL À FAIRE

1.2	Indiquer la classe, l'adresse réseau et le nombre d'hôtes que peut accueillir chacun des sous-réseaux représentés dans le nouveau plan d'adressage. <i>Vous justifierez vos réponses.</i>
-----	---

Le schéma proposé par la société de service indique la présence d'un serveur DHCP et d'un agent relais DHCP, dans la cave et dans le chai.

TRAVAIL À FAIRE

1.3	Indiquer en quoi une telle configuration est utile.
-----	---

Pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise, il vous faut ensuite prévoir les tables de routage des routeurs afin que **Tous les hôtes** du réseau puissent communiquer entre eux et avec l'extérieur.

TRAVAIL À FAIRE

1.4	Établir la table de routage du routeur Général afin d'assurer le bon fonctionnement du réseau.
-----	---

Annexe à utiliser : annexe 2

Pour maintenir la sécurité interne de l'entreprise VISTE, la société de service propose de ne pas mettre les serveurs HTTP et Mail sur le réseau interne. Sur le routeur Général, les règles suivantes ont été écrites :

Règles NAT (Network Address Translation) PAT (Port Address Translation) appliquées sur l'interface 172.16.0.129

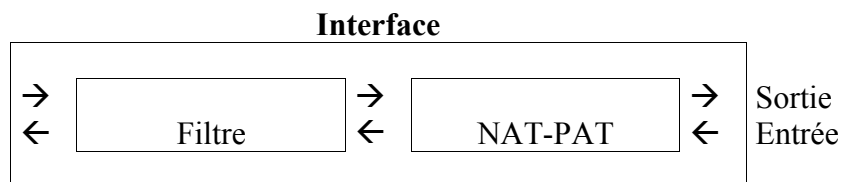
IP	Port	↔	IP	Port
172.16.0.66	2020		192.168.0.5	5600

Règles de filtrage appliquées sur l'interface 172.16.0.129

N° règle	Interface	IP Source	Port Source	IP Destination	Port Destination	Action
1	172.16.0.129	*	*	*	*	Refusé

Les règles de filtrage s'appliquent dans l'ordre de leur numéro.

Principes d'association des règles de filtrage et de NAT-PAT sur une interface.



- Sur un paquet **en sortie** d'une interface, on applique d'abord les règles de filtrage puis les règles NAT-PAT.
- Sur un paquet **en entrée** d'une interface, on applique d'abord les règles NAT-PAT puis les règles de filtrage.

Le serveur HTTP utilise le **port 1060** pour communiquer et le serveur de bases de données le **port 2020**.

TRAVAIL À FAIRE	
2.1	Donner les adresses IP et les ports source et destination d'un paquet envoyé par le serveur HTTP au serveur de bases de données. <i>Vous justifierez votre réponse.</i>
2.2	Rédiger la (ou les) règle(s) définie(s) sur l'interface 172.16.0.129 , qui permet(tent) au serveur HTTP de communiquer avec le serveur de bases de données. <i>Vous préciserez l'ordre de cette (ces) règle(s) par rapport à la règle actuelle.</i>

Lorsque les commerciaux du domaine VISTE participent à un salon, ils doivent équiper le stand afin de pouvoir consulter le stock disponible. Pour assurer cette fonction, le domaine a fait l'acquisition de trois ordinateurs portables.

Ce matériel utilise les structures fournies par le salon pour accéder au serveur HTTP du domaine. Cette connexion sécurisée permet d'interroger, au travers d'une interface au format HTML, la base de données de gestion des stocks.

Afin d'améliorer les capacités d'accès, la société de service propose le remplacement de la technologie ADSL par une technologie SDSL.

TRAVAIL À FAIRE	
2.3	Expliquer les principales différences techniques qui existent entre l'ADSL actuel et le SDSL proposé par la société de service.

La solution technique proposée par la société de services a été mise en place. Lors d'un premier salon, les commerciaux ont dû installer leurs portables en paramétrant leur navigateur avec l'adresse IP du routeur Internet, adresse fournie par le fournisseur d'accès Internet (FAI) et relevée par la société de service. De plus, alors qu'en interne ils utilisent l'URL « <http://catalogue.viste.fr> », ils ont dû employer l'adresse IP fournie par le FAI comme adresse dans leur navigateur.

TRAVAIL À FAIRE	
2.4	Expliquer pourquoi les commerciaux ont dû saisir l'adresse IP fournie par le FAI et non pas l'adresse IP du serveur HTTP.
2.5	Expliquer pourquoi ils ont dû saisir cette adresse IP au lieu d'une adresse URL, contrairement à ce qu'ils font en interne.

Quelques semaines plus tard, lors d'un autre salon, les commerciaux ont cherché en vain à utiliser cette même adresse IP mais elle ne fonctionnait plus ! Après contact d'urgence avec la société de services, ils ont dû employer une autre adresse IP.

TRAVAIL À FAIRE	
2.6	Proposer une solution permettant aux commerciaux d'accéder au site web d'une manière conventionnelle (saisie soit de l'adresse URL du site web, soit d'une adresse IP stable). <i>Vous ne détaillerez pas la solution technique.</i>
DOSSIER 3	GESTION DU STOCK ET DES EXPÉDITIONS

Annexes à utiliser : annexes 3 et 4

Le Domaine VISTE dispose d'un stand dans un salon parisien où trois personnes sont présentes : le responsable du stand et deux commerciaux pour répondre aux besoins des visiteurs. En vous aidant de l'extrait de la base de données du Domaine VISTE (**annexe 3**) :

TRAVAIL À FAIRE	
3.1	Rédiger la requête SQL qui crée la vue SQL appelée LISTE_SALON permettant aux commerciaux du stand d'afficher, pour chaque bouteille, la désignation du vin, son millésime, sa contenance et son prix salon (réduction de 10 % du prix de base).
3.2	Rédiger la requête SQL que l'administrateur doit exécuter pour que les commerciaux du stand (nom de connexion COM_SALON) aient accès aux résultats de la vue précédente.
3.3	Rédiger la requête SQL permettant la mise à jour du stock consécutive à la vente par le responsable du stand de 20 bouteilles de type 1, de désignation "Sancerre blanc" et de millésime 2000, sachant que l'historique n'est pas conservé.
3.4	Rédiger la requête SQL permettant à l'administrateur de supprimer définitivement la colonne Commentaires dans la table COMPOSER.

Les expéditions de vin s'effectuent en partenariat avec plusieurs transporteurs d'envergure nationale ou internationale. Tous les jours, le Domaine VISTE leur transmet des demandes d'expédition sous la forme d'un état récapitulatif des livraisons à effectuer. Le lendemain, ou au plus tard le surlendemain, les transporteurs prennent en charge les colis pour lesquels ils ont été missionnés. Pour contrôle, le chauffeur remet au Domaine VISTE la liste des envois dont il entame l'acheminement, sous la forme d'une confirmation de prise en charge.

Tous les transporteurs partenaires du Domaine VISTE facturent leurs services selon un principe commun : les expéditions achevées sont consolidées sur une facture unique qui peut être mensuelle, bi-mensuelle ou hebdomadaire, en fonction du volume des acheminement et du mode de tarification pratiqué par le transporteur (au poids, forfaitaire, au nombre de colis, etc.).

Actuellement, les demandes d'expédition (état récapitulatif par transporteur des livraisons à effectuer) sont réalisées manuellement, au fur et à mesure de la préparation des colis. Le préparateur rajoute sur un formulaire papier les informations nécessaires au transporteur pour qu'il achemine convenablement le ou les colis dont la préparation s'achève. Il y a un formulaire distinct par transporteur. Une à deux fois par jour (avant 11 h le matin et avant 16 h l'après-midi), les formulaires sont adressés par télécopie aux transporteurs qui peuvent ainsi planifier leurs activités.

Il est question d'automatiser pour partie ce processus et, comme base d'intervention, vous avez en main les travaux non achevés d'un ancien stagiaire, M. Igé. Ce dernier a conçu les éléments suivants.

Les structures de données

TYPE CLIENT	// descriptif d'un client	
ENREG		
numCli :	CHAÎNE	// numéro du client
nomCli :	CHAÎNE	// nom du client
adrCli :	CHAÎNE	// adresse du client
cpCli :	CHAÎNE	// code postal du client
villeCli :	CHAÎNE	// ville du client

paysCli : **CHAÎNE** // pays du client
telCli : **CHAÎNE** // téléphone du client
F-ENREG

TYPE EXPED // détail d'une expédition
ENREG

refExped : **ENTIER** // numéro de référence interne de l'expédition
nbColis : **ENTIER** // nombre de colis de cette expédition
délai : **CHAÎNE** // délai souhaité par le client (« Normal » ou « Rapide »)
poids : **RÉEL** // poids de l'ensemble des colis
numCli : **CLIENT** // client destinataire
numTp : **ENTIER** // numéro du transporteur choisi

F-ENREG

Les données globales déjà disponibles en mémoire et dont la déclaration n'est plus nécessaire sont les suivantes :

tExped : **TABLEAU [1 .. 50] DE EXPED** // tableau des expéditions préparées
nbExped : **ENTIER** // nombre d'expéditions effectivement disponibles dans **tExped**

Les traitements

Une procédure est succinctement décrite mais non développée. Elle est destinée à créer chaque demande d'expédition sous la forme de fichiers distincts (un par transporteur) qu'il suffira d'envoyer par un service de télécopie accessible sur le réseau interne. Cette procédure a le format suivant :

PROCÉDURE demandeExped (E numTp : **ENTIER**, S nbExpTrt : **ENTIER**)

Un fichier, destiné au transporteur (identifié par **numTp**), enregistre toutes les expéditions qui le concernent. À partir du tableau **tExped**, la procédure calcule le nombre d'expéditions traitées pour ce transporteur et placées dans le fichier (**nbExpTrt**). Par ailleurs, la procédure comptabilise le nombre de colis à expédier ainsi que leur poids total. Ces deux données sont à afficher en sortie.

TRAVAIL À FAIRE	
3.5	Écrire l'algorithme de la procédure demandeExped .

Choix du transporteur

Le transporteur est choisi en fonction des critères suivants :

- La destination des colis : locale (dans le département), nationale ou internationale.
- Le délai de livraison souhaité par le client : normal ou rapide.

Les transporteurs sont au nombre de cinq. Ainsi, chaque transporteur, numéroté de 1 à 5, est décrit par les destinations qu'il peut desservir et le délai qu'il peut assumer. La procédure **choixTp** présentée en **annexe 4** est un traitement non documenté conçu par le stagiaire. Cette procédure réalise la sélection d'un transporteur pour une expédition donnée, sur la base des éléments qui viennent d'être décrits.

TRAVAIL À FAIRE

3.6	Déduire de la procédure choixTp , développée en annexe 4 , les destinations et délais assumés par chacun des cinq transporteurs. <i>Vous présenterez votre réponse sous forme d'un tableau de synthèse.</i>
-----	---

DOSSIER 4	DIVERSIFICATION DES PRODUITS VENDUS ET SUIVI DES CLIENTS
------------------	---

Annexes à utiliser : annexes 5, 6 et 7

Le Domaine VISTE réfléchit à la possibilité d'ouvrir son négoce à d'autres produits que ceux strictement issus de sa production. Cela pourrait lui amener de nouveaux clients attirés par des vins qu'il ne propose pas pour le moment. En outre, il y gagnerait en sécurité en étant moins tributaire de phénomènes imprévisibles qui pourraient mettre en péril la qualité de sa production propre.

Dans cette optique, le Domaine VISTE souhaite disposer d'un outil informatique mieux adapté à la gestion d'un catalogue de produits plus étoffé et plus varié. M. Igé, le stagiaire, a travaillé sur ce thème à la fin de son stage.

Vous disposez du fruit de ses réflexions. Le schéma conceptuel des données reproduit en **annexe 5** est un extrait de sa réalisation. Ce schéma modélise les données qui caractérisent les vins.

Votre mission est d'en faire une évaluation pratique et de mettre à l'épreuve la base de données correspondante.

TRAVAIL À FAIRE	
4.1	Présenter le schéma relationnel correspondant au schéma conceptuel de l' annexe 5 .

Sur la base des conditions générales de vente (**annexe 6**) et de l'organisation des expéditions ici décrite, le schéma présenté en **annexe 7** traduit les échanges d'informations qui s'opèrent entre les acteurs de ce système.

TRAVAIL À FAIRE	
4.2	Expliquer la signification du tracé en traits discontinus du flux d'information « livraison commande + facture client » visible sur le schéma de l' annexe 7 .

Certains clients nécessitent une attention et un suivi particuliers, en raison de leur fidélité ou de la nature ou des conditions de leurs achats. Ces clients doivent notamment être informés rapidement et avec qualité des nouveautés disponibles à la vente (nouveau millésime, cuvée spéciale, etc.).

Pour cela, le Domaine VISTE réalise périodiquement une plaquette commerciale qui recense l'offre en produits traditionnels mais aussi les nouveautés. Une fois imprimée, la plaquette est envoyée par courrier à l'ensemble des clients « en suivi » avec l'objectif de stimuler leur réflexe d'achat.

TRAVAIL À FAIRE	
4.3	Proposer la modification à apporter au schéma des flux de l' annexe 7 pour y faire apparaître ce nouvel échange d'information.

DOSSIER 5 CHOIX DE GESTION ET RENTABILITÉ PRÉVISIONNELLE

Annexes à utiliser : annexes 8, 9 et A (L'annexe A est à rendre avec votre copie)

Le projet de liaison à distance entre le domaine et les salons devrait permettre une meilleure gestion des stocks et systématiser la présence de la société à ce type de manifestation. On souhaite évaluer les conséquences de cette « activité salon » sur la rentabilité de l'entreprise.

Pour cela on s'intéresse à la rentabilité prévisionnelle d'un produit (le Sancerre Blanc), pour le **mois de décembre**, au cours duquel est prévu un salon parisien. Le Domaine VISTE vous remet plusieurs documents :

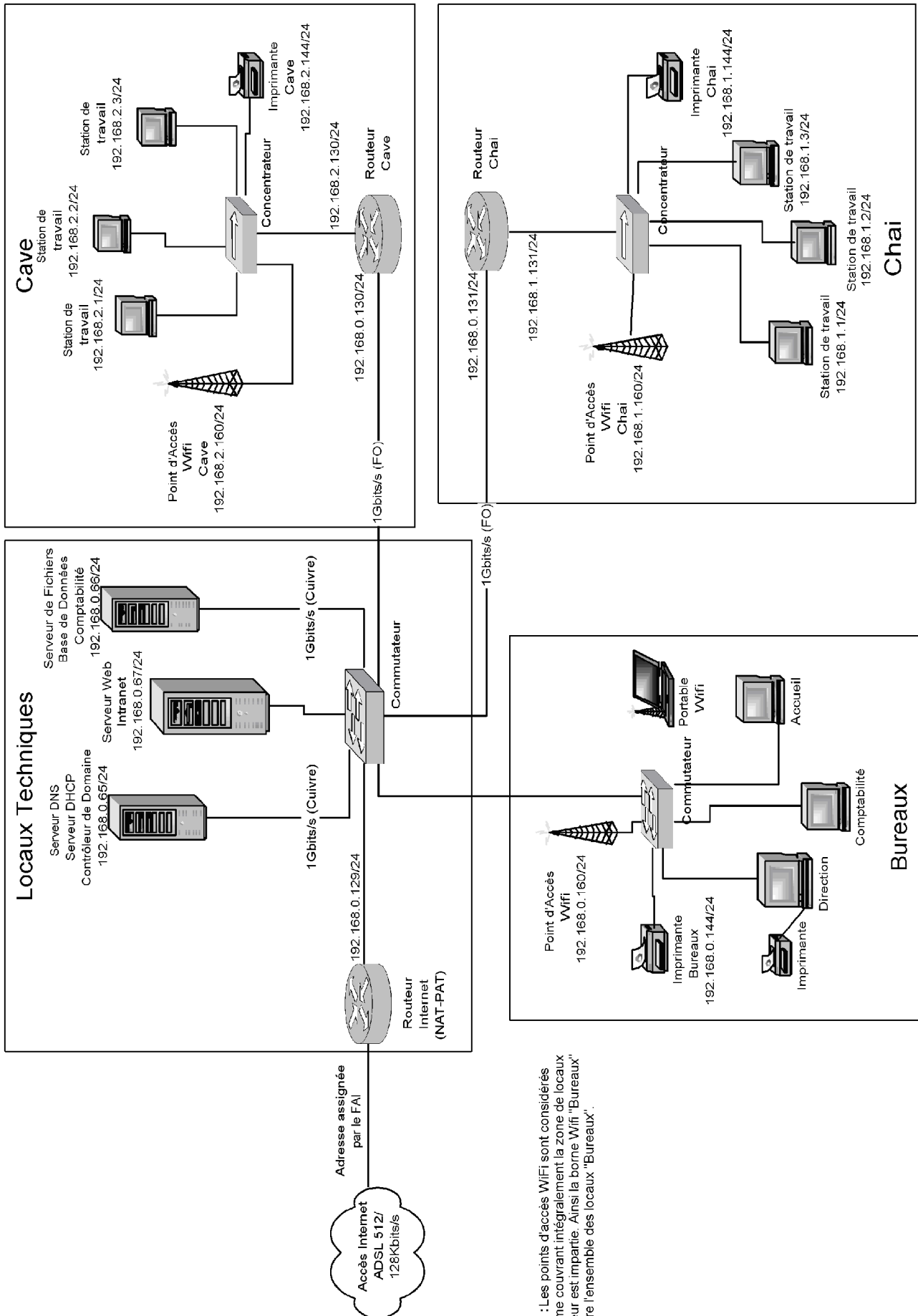
- **L'annexe 8** présente le résultat prévisionnel, calculé pour l'**hypothèse 1** d'activité « ventes au domaine ».
- **L'annexe 9** présente le résultat prévisionnel pour l'**hypothèse 2** « ventes et dégustation au domaine ».
Pour déterminer la quantité optimale de bouteilles à « sacrifier » à la dégustation, un outil de type « Valeur cible » sous tableur a été utilisé (voir aperçu en **annexe 9**).
- **L'annexe A (à rendre avec votre copie)** doit faire apparaître le résultat prévisionnel pour l'hypothèse 3 « ventes au domaine, ventes et dégustation au salon ».

Renseignements complémentaires nécessaires à votre analyse

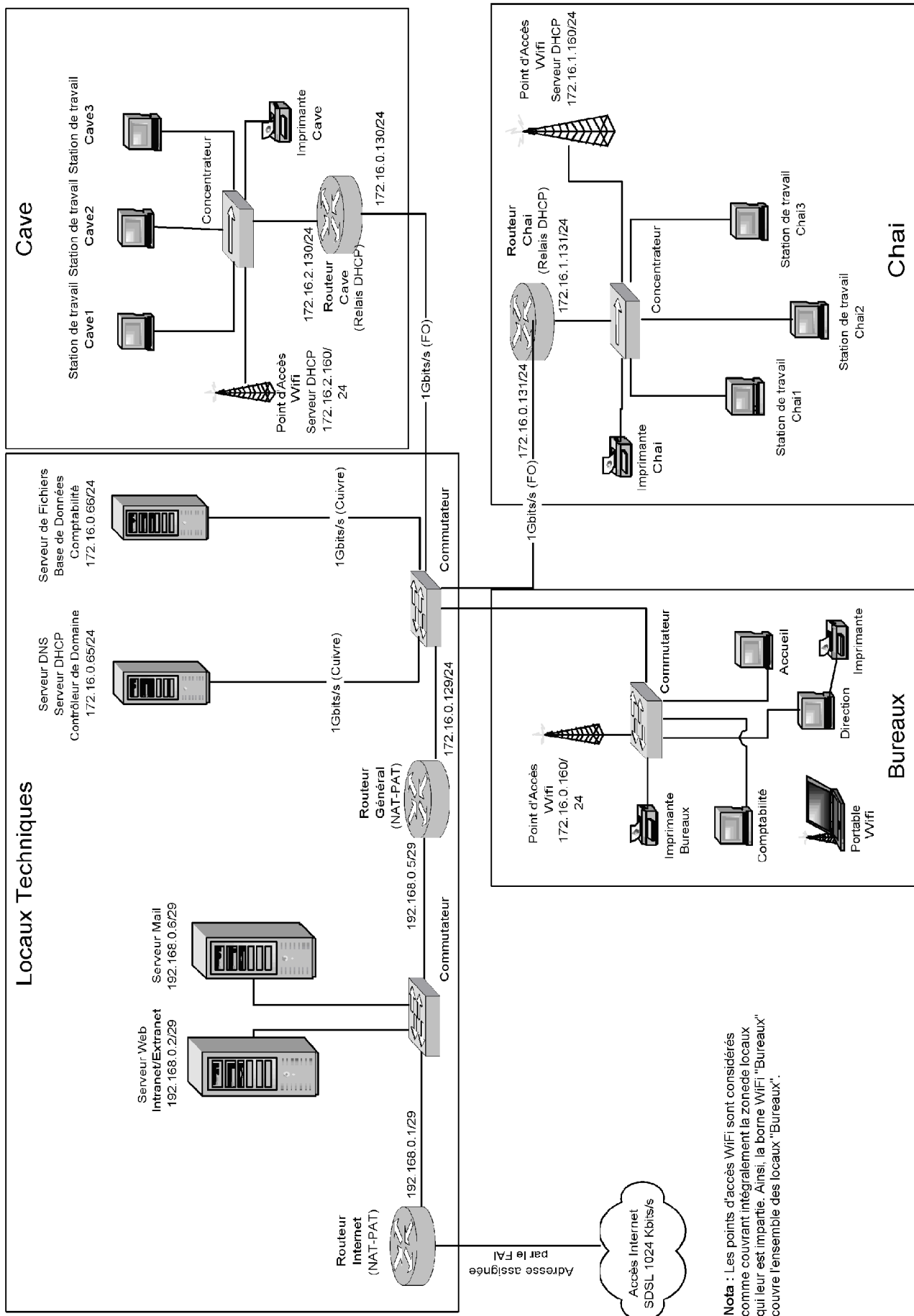
- La dégustation au domaine :
 - ⇒ L'activité dégustation ne doit pas diminuer le résultat de plus de 10 %.
 - ⇒ Dans la limite d'une production supplémentaire de 200 bouteilles, les charges fixes ne sont pas modifiées.
- Le salon parisien prévu en décembre :
 - ⇒ Chiffre d'affaires prévu pour le salon : vente de 200 bouteilles à un « prix salon » de 5 €.
 - ⇒ Il a été décidé d'utiliser 100 bouteilles pour la dégustation au salon et de ne pas en prévoir au domaine.
 - ⇒ Pour les bouteilles écoulées au salon (vendues et dégustées), on prévoit que les charges variables unitaires augmentent de 1/3 (soit 4 €) en raison des frais de distribution spécifiques.
 - ⇒ Pour participer à ce salon, la société doit investir dans un ensemble informatique (3 portables équipés de cartes réseau WiFi ainsi que d'un point d'accès WiFi) d'une valeur HT de 15 000 €. Celui-ci est amortissable sur 5 exercices, de façon linéaire.
 - ⇒ La présence au salon parisien entraîne des charges fixes supplémentaires (location du stand, de l'appareil à cartes bancaires, installation d'une prise téléphonique, frais de séjour) pour un total de 1 000 €.

TRAVAIL À FAIRE	
5.1	À partir de l'analyse de l'hypothèse 2 (voir annexe 9) : <ul style="list-style-type: none">a) Indiquer quelle est la quantité optimale de bouteilles à utiliser pour la dégustation au domaine. <i>Vous justifierez votre réponse.</i>b) Critiquer la méthode retenue pour déterminer cette quantité.
5.2	<ul style="list-style-type: none">a) Compléter le tableau de calcul du résultat prévisionnel du mois de décembre dans l'hypothèse 3 (annexe A à compléter et à rendre avec la copie).b) Comparer la rentabilité prévisionnelle dans les 3 hypothèses (voir les annexes 8 et 9 pour les hypothèses 1 et 2). Dire s'il est possible de conclure sur l'opportunité d'investir dans le matériel informatique.

ANNEXE 1 : Situation actuelle du réseau



ANNEXE 2 : Proposition d'évolution du réseau



BOUTEILLE(TypBouteille, Contenance)

TypBouteille : clé primaire

VIN(CodeVin, DesignationVin, Millesime)

CodeVin : clé primaire

EMBOUTEILLER(CodeVin, TypBouteille, PrixBase, QteStock)

CodeVin, TypBouteille : clé primaire

CodeVin : clé étrangère en référence à VIN

TypBouteille : clé étrangère en référence à BOUTEILLES

CEPAGE(CodeCepage, LibelleCepage)

CodeCepage : clé primaire

COMPOSER(CodeVin, CodeCepage, Proportion, Commentaires)

CodeVin , CodeCepage : clé primaire

CodeVin : clé étrangère en référence à VIN

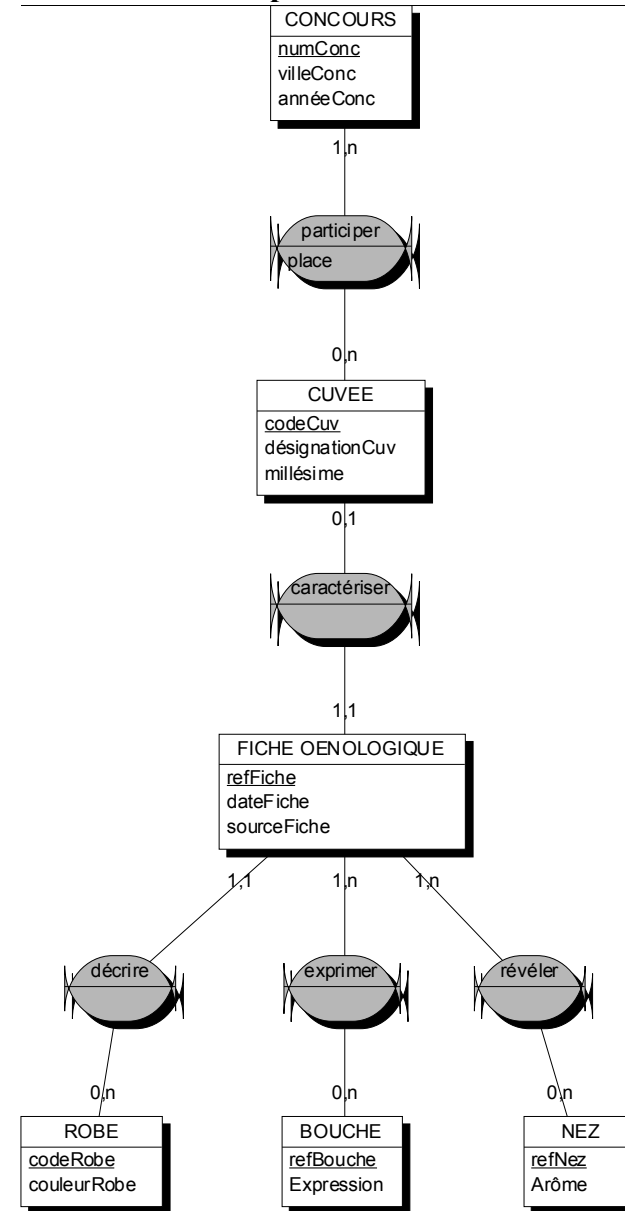
CodeCepage : clé étrangère en référence à CEPAGE

ANNEXE 4 : Automatisation de la gestion des expéditions

```

1  PROCÉDURE choixTp (E/S e : EXPED)
2  CONST
    // Le numéro de département de VISTE
3  cpViste = "18"
4  VAR
5  cp, mode, pays :      CHAÎNE
    choix :              ENTIER
6  DÉBUT
7
8  cp ← gauche(e.cli.cpCli, 2)
9  mode ← e.délai
10 pays ← e.cli.paysCli
11
12 SI mode = "rapide" ALORS
13     SI pays = "France" ALORS
14         choix ← 2
15     SINON
16         choix ← 3
17     FSI
18 SINON
19     SI pays = "France" ALORS
20         SI cp = cpViste ALORS
21             choix ← 5
22         SINON
23             choix ← 1
24         FSI
25     SINON
26         choix ← 4
27     FSI
28
29 e.tp ← choix
30 FIN
  
```

ANNEXE 5 : Schéma entité-association pour la caractérisation des vins



ANNEXE 6 : Conditions générales de vente

EXTRAIT DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Paieiment

Les articles commandés sont payables par chèque bancaire ou postal libellé à l'ordre du Domaine VISTE. Le paiement par carte bancaire est possible seulement pour les commandes enregistrées sur place ou sur salon.

Le Domaine VISTE accepte la commande et ordonne les opérations de livraison à réception du paiement. Le paiement accompagne normalement la commande. Dans ce cas, un courrier de confirmation de commande est systématiquement envoyé ou remis au client.

Facturation

Une facture détaillée est jointe aux colis expédiés. Les factures sont émises en euros.

Livraison

La livraison des articles commandés s'effectue au domicile de l'acheteur ou à toute adresse qu'il indique lors de sa commande, pour peu que cette adresse se situe en France ou dans un pays de l'Union Européenne.

La livraison des vins s'effectue en mode normal sous 5 jours en France et sous 10 jours dans le reste de l'Europe. En mode rapide, la livraison est réalisée sous 3 jours en France et 6 jours dans le reste de l'Europe.

Frais de livraison

Le tarif de livraison du Domaine VISTE est forfaitaire et ne varie qu'en fonction des régions ou pays de livraison.

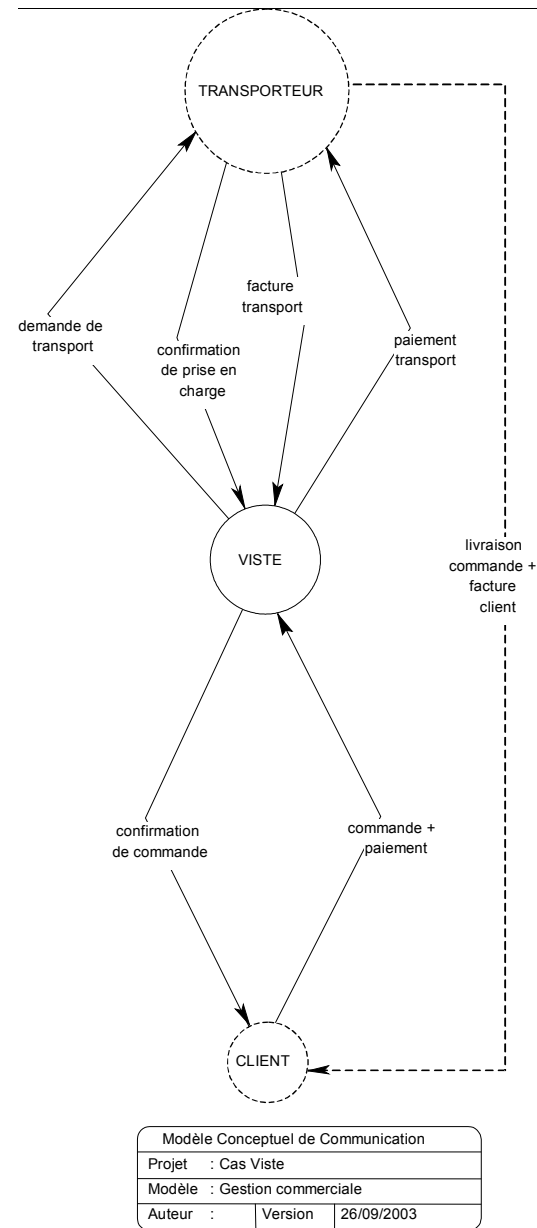
Transport

Le transport est assuré par des professionnels, partenaires de longue date, qui acheminent le vin dans les meilleures conditions. Les livraisons s'effectuent entre 8 h et 19 h du lundi au vendredi. Le livreur peut présenter jusqu'à trois fois le colis. Il passe une première fois, mais n'avertit pas au préalable du fait d'un très grand nombre de livraisons à réaliser dans un temps court. En cas d'absence, il laisse un avis de passage qui mentionne ses coordonnées, ce qui vous permet de convenir avec lui d'un rendez-vous ultérieur conforme à vos disponibilités.

Emballages

Les vins sont livrés dans des emballages spécifiques qui ont été spécialement étudiés afin d'éviter toute casse durant le transport.

ANNEXE 7 : Schéma des flux d'information



Annexe 8 : Hypothèse 1 (résultat pour l'activité « ventes au domaine »)

Prévisions pour décembre – Produit Sancerre blanc

Hypothèse 1	Quantités	Prix unitaire	Montant
Chiffre d'affaires	4000	6,00 €	24 000,00 €
Charges variables	4000	3,00 €	12 000,00 €
Marge sur coût variable	4000	3,00 €	12 000,00 €
Charges fixes			9 000,00 €
Résultat	4000	0,75 €	3 000,00 €
Taux de MCV			50%
Taux de marge global			13%
Seuil de rentabilité			18 000,00 €

Annexe 9 : Hypothèse 2 (résultat pour l'activité « ventes et dégustation au domaine »)

Prévisions pour décembre – Produit Sancerre blanc

	A	B	C	D	E	F	G
1	Quantité maximum acceptable pour dégustation :						
2		Quantités	Prix unitaire	Montant			
3	Chiffre d'affaires	4000	6,00 €	24 000,00 €			
4		100		- €			
5	Charges variables	4100	3,00 €	12 300,00 €			
6	Marge sur coût variable	4100	2,85 €	11 700,00 €			
7	Charges fixes			9 000,00 €			
8	Résultat			2 700,00 €			
9	Taux de MCV			49%			
10	Taux de marge global			11%			
11	Seuil de rentabilité			18 461,54 €			
12							

Valeur cible ? X

Cellule à définir :

Valeur à atteindre :

Cellule à modifier :

ESPACE D'ANONYMAT DE L'ANNEXE

ANNEXE A : Hypothèse 3 (résultat pour l'activité « ventes au domaine, ventes et dégustation au salon »)

Attention : Vous devez compléter les cases grisées et rendre l'annexe avec votre copie.

Prévisions pour décembre – Produit Sancerre blanc

Hypothèse 3	Quantités	Valeur unitaire	Montant
CA domaine	4000	6,00 €	24 000,00 €
CA salon			
Dégust.			
CA total			
Charges variables		3,00 €	
Charges variables salon		4,00 €	
Total CV			
Marge sur coût variable			
Charges fixes			(1)
Résultat			1 550,00 €
Taux de MCV			47%
Taux de marge global			6%
Seuil de rentabilité			21 716,10 €

(1) Indiquez ci-après le détail du calcul des charges fixes :

--