

Depuis plus de 30 ans, COPEM distribue, sur Paris et région parisienne, une large gamme bureautique Toshiba.

Le groupe Toshiba ne cesse d'innover et de créer de nouveaux produits, systèmes et services dans le monde numérique.



Le mois dernier, Votre agence située à Cergy à vendu 20 photocopieurs au prix unitaire HT de 5500 €

Votre employeur vous communique les charges de l'entreprise pour le mois dernier :

Loyer : 5000 €

Prix d'achat unitaire d'un copieur : 3500 €

Salaires : 5000 €

Charges patronales sur les salaires : 42%

Chauffage, éclairage, entretien : 2000 €

Préparation et livraison : 200 € par copieur

Commissions des vendeurs : 275 € par copieur

Charges patronales sur les commissions : 42%

1. Vous calculez les charges variables et les charges fixes totale pour le mois dernier.

2/ Vous complétez le tableau ci dessous

Tableau Différentiel		
	valeur	pourcentage
Chiffre d'affaires HT		
charges variables		
marge sur coût variable		
charges fixes		
résultat		

3/ Vous calculez le seuil de rentabilité et le point mort

4/ Vous évaluez le seuil de rentabilité par la méthode graphique

CORRECTION

	Charges Variables Unitaire	Charges Variables Totales	Charges Fixes Totales	Charges Fixes Unitaires
Amortissement des locaux		- €	5 000.00 €	250.00 €
Prix d'achat d'un copieur	3 500.00 €	70 000.00 €		- €
Salaires		- €	5 000.00 €	250.00 €
Charges patronales			2 100.00 €	
Chauffage, éclairage, entretien		- €	2 000.00 €	100.00 €
Préparation et livraison	200.00 €	4 000.00 €		- €
Commissions des vendeurs	275.00 €	5 500.00 €		- €
Charges patronales vendeur		2 310.00 €		- €
TOTAL	3 975 €	81 810 €	14 100 €	600 €

Tableau Différentiel		
	valeur	pourcentage
Chiffre d'affaires	110000.0	100.00%
charges variables	81810.0	74.37%
marge sur coût variable	28190.0	25.63%
charges fixes	14100.0	12.82%
résultat	14090.0	12.81%

Seuil de rentabilité

55019.51