

Session 2025
Épreuve : **E6**
Durée de l'épreuve : 4 heures 30

Correction proposée par
[Comprendre-la-compta-gestion](#)

Dossier 1 : participation au développement commercial de l'entreprise

1.1. Calcul des éléments nécessaires à la fixation du prix de vente HT final au consommateur

Calcul du coût de revient d'un sachet de 20 sablés :

1. Coût des matières premières (pour 20 000 sablés, soit 1 000 sachets) :

- Sucre roux bio : $60 \text{ kg} \times 3,50 \text{ €/kg} = 210,00 \text{ €}$
- Œufs bio : $(2\,000 \text{ unités} / 24) \times 8,40 \text{ €} = 700,00 \text{ €}$
- Beurre demi-sel bio : $60 \text{ kg} \times 16,00 \text{ €/kg} = 960,00 \text{ €}$
- Farine de riz bio : $120 \text{ kg} \times 5,10 \text{ €/kg} = 612,00 \text{ €}$
- Chocolat noir bio : $50 \text{ kg} \times 15,00 \text{ €/kg} = 750,00 \text{ €}$
- Sachets : $1\,000 \text{ sachets} (20\,000 / 20) \times 0,10 \text{ €/sachet} = 100,00 \text{ €}$
- Total matières premières : $210 + 700 + 960 + 612 + 750 + 100 = 3\,332,00 \text{ €}$

2. Coût de la main-d'œuvre directe :

- $17 \text{ h} \times 19,50 \text{ €/h} = 331,50 \text{ €}$

3. Coûts indirects :

- Centre approvisionnement : $3\,332,00 \text{ €} \times 0,14 = 466,48 \text{ €}$
- Centre production : $20\,000 \text{ sablés} \times 0,03 \text{ €/sablé} = 600,00 \text{ €}$
- Centre distribution : $1\,000 \text{ sachets} \times 0,34 \text{ €/sachet} = 340,00 \text{ €}$
- Total coûts indirects : $466,48 + 600 + 340 = 1\,406,48 \text{ €}$

4. Coût de revient total :

- $3\,332,00 \text{ €} + 331,50 \text{ €} + 1\,406,48 \text{ €} = 5\,069,98 \text{ €}$

5. Coût de revient unitaire (par sachet) :

- $5\,069,98 \text{ €} / 1\,000 \text{ sachets} = 5,07 \text{ € HT}$

6. Prix de vente HT au consommateur :

- Marge bénéficiaire : $5,07 \text{ €} \times 7 \% = 0,35 \text{ €}$
- Prix de vente HT au magasin : $5,07 \text{ €} + 0,35 \text{ €} = 5,42 \text{ € HT}$
- Prix de vente HT au consommateur : $5,42 \text{ €} \times 1,3 = 7,05 \text{ € HT}$

1.2. Communication à Manon Kervignon

De : gestionnaire

A : Manon Kervignon

Objet : Lancement d'une nouvelle gamme de sablés bio sans gluten

Madame Kervignon,

J'ai procédé à l'analyse de l'opportunité de lancer la nouvelle gamme de sablés sans gluten. Voici les conclusions de l'étude de marché et des calculs financiers :

Analyse de l'étude de marché :

Le marché des produits sans gluten est en croissance, avec des ventes qui augmentent de 9% et une prévision de croissance de 33% entre 2022 et 2027. Bien que l'inflation ait provoqué un léger repli des volumes, le marché reste dynamique en valeur. L'intérêt pour ces produits s'étend au-delà des personnes intolérantes ou allergiques, touchant une clientèle plus large cherchant un régime de "confort". Les biscuits et gâteaux sont en tête des produits sans gluten les plus consommés. Enfin, le secteur bio représente 23% des ventes du marché sans gluten, ce qui correspond parfaitement au positionnement de notre entreprise¹⁶. Le marché semble donc très prometteur.

Analyse des calculs financiers :

Nos calculs prévisionnels montrent un coût de revient de **5,07 € HT** par sachet et un prix de vente HT final de **7,05 HT €**. Ces chiffres sont cohérents avec nos objectifs. Ce prix est inférieur au prix maximal pour une production industrielle de 8,90 € HT.

Conclusion :

Le lancement de la nouvelle gamme de sablés bio sans gluten est une opportunité pertinente et stratégique. Le marché est porteur et en forte croissance, et nos objectifs de marge sont respectés. Je vous recommande donc de valider ce lancement et de poursuivre la préparation de la présentation de cette nouvelle gamme au salon NATEXPO.

Dossier 2 : contribution à la communication institutionnelle

2.1. Communication auprès des clients (magasins bio)

Logo

Coordonnées

Objet : Retrouvez l'équipe Sablé de Kervignon au salon NATEXPO !

Chère/Cher partenaire,

L'équipe Sablé de Kervignon sera présente au salon NATEXPO, l'événement incontournable de la filière bio, du dimanche 30 novembre au mardi 2 décembre 2025 à Paris Expo Porte de Versailles.

Nous serons ravis de vous accueillir sur notre stand, ..., pour échanger sur nos gammes de produits et vous faire découvrir en exclusivité notre dernière innovation : une nouvelle gamme de sablés bio sans gluten !

Afin de nous organiser, n'hésitez pas à vous inscrire directement sur notre site internet avant le 15 octobre 2025.

Nous espérons vous y retrouver nombreux !

Bien cordialement,

L'équipe Sablé de Kervignon

2.2. Rédaction du communiqué de presse

Communiqué de presse – Kervignon

Sablé de Kervignon lance sa nouvelle gamme de biscuits bio sans gluten au salon NATEXPO

Du dimanche 30 novembre au mardi 2 décembre 2025 — L'entreprise bretonne Sablé de Kervignon, reconnue pour son savoir-faire artisanal depuis 1976, est fière d'annoncer le lancement de sa nouvelle gamme de sablés bio sans gluten lors du salon NATEXPO, le rendez-vous phare du secteur bio.

Répondant à une demande croissante du marché, cette nouvelle gamme se décline en différentes saveurs gourmandes telles que pépites de chocolat noir, vanille Bourbon de la Réunion ou encore citron et graines de chia.

Avec cette innovation, Sablé de Kervignon réaffirme ses valeurs d'authenticité et d'éco-responsabilité, en utilisant des matières premières issues de l'agriculture biologique et locales. Ce lancement marque une étape clé dans le développement de l'entreprise, en lui permettant d'élargir son offre et de s'adapter aux nouvelles tendances de consommation.

L'équipe Sablé de Kervignon vous invite à découvrir cette nouvelle gamme au stand ... et à échanger sur ses ambitions de développement. Les horaires d'ouverture : 9h30 – 18h30 (fermeture à 17h le mardi). Le badge d'entrée est gratuit en s'inscrivant sur le site internet : <https://natexpo.com/visiter/votre-badge-visiteur-2/> (sans présentation du badge, 50 € HT vous sera facturé)

À propos de Sablé de Kervignon

Créée en 1976 à Quimper, Sablé de Kervignon est une SARL artisanale spécialisée dans la fabrication de sablés bretons. L'entreprise, labellisée "Produit en Bretagne" et "AB", est engagée dans une démarche éco-responsable et privilégie les circuits de distribution spécialisés (magasins bio, épiceries fines).

Contact presse :
[Nom et Prénom]
[Titre]

[Email]
[Téléphone]

Dossier 3 : participation à l'élaboration d'un tableau de bord

3.1. Élaboration du tableau de bord

Tableau de bord - Évaluation de la performance de la participation au salon NATEXPO 2025

Indicateur	Calcul	Résultat	Cible	Analyse
Nombre de visiteurs	-	210	-	-
Nombre de nouveaux clients potentiels	Nombre de visiteurs - Nombre de clients actuels ayant visité le stand	$210 - 48 = 162$	-	Sur 162 clients potentiels, 36 ont réalisé une commande
Chiffre d'affaires global	Panier moyen x nombre de clients	$1\,080,70 \times 78 = 84\,295 \text{ €}$		
Chiffre d'affaires généré par les nouveaux clients	Panier moyen x Nombre de commandes des nouveaux clients	$1\,080,70 \times 36 = 38\,880 \text{ €}$	-	-
CA sans gluten	Prix de vente moyen d'un sachet de biscuits sans gluten x nombre de sachets	$10\,530 \times 5,21 = 54\,861,3 \text{ €}$		
Taux de conversion des visiteurs	$(\text{Nombre clients} / \text{nombre de visiteurs sur le stand}) \times 100$	$(42+36) / 210 \times 100 = 37\%$	Minimum 15 %	Objectif atteint
Taux de conversion des nouveaux visiteurs	$(\text{Nombre clients nouveaux} / \text{nombre de visiteurs « nouveaux » sur le stand}) \times 100$	$36/162 = 22\%$		
Retour sur investissement (ROI)	$(\text{CA} - \text{Coût de participation}) / \text{Coût de participation}$	$(84\,295 - 8\,300) / 8\,300 = 9,15$	10 € pour 1 € investi	Objectif non atteint
Coût de la participation au salon	-	8 300 € HT	-	-

3.2. Analyse des résultats

Monsieur Le Gall,

Le tableau de bord que j'ai élaboré permet d'évaluer la performance de notre participation au salon NATEXPO 2025. L'analyse des résultats est la suivante :

- **Taux de conversion** : Le taux de conversion global est excellent, s'élevant à **37 %**, ce qui dépasse largement l'objectif minimal de 15 %. Cela démontre que notre stand a su attirer et convertir un grand nombre de visiteurs en clients. Plus spécifiquement, le taux de conversion des nouveaux visiteurs est également très positif, à **22 %**, ce qui est bien au-dessus de notre cible.
- **Retour sur investissement (ROI)** : Notre ROI est de **9,15 €** pour chaque euro investi, ce qui est très proche de notre objectif de 10 €. Le chiffre d'affaires global généré de **84 295 €** montre que le salon a été très rentable, même si la cible n'a pas été atteinte sur les trois premiers mois.

En conclusion, notre participation au salon NATEXPO 2025 est une **réussite**, tant en termes de conversion de nouveaux clients que de rentabilité. Les résultats sont très satisfaisants et prouvent la pertinence de notre présence sur ce type d'événement.