

Etude de cas : La société Ultrasport (budget des ventes)

La société « Ultrasport » est spécialisée dans la fabrication des ballons de football et de handball. La situation commerciale de la société est satisfaisante et en plein progression.

La direction vous demande d'établir le programme des ventes de ballons de football pour l'année N+1.

Pour cela, il vous communique les ventes des années précédentes (en milliers d'unités)

	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL
N-3	13	10	4	12	39
N-2	19	11	5	15	50
N-1	19	13	6	16	54
N	23	18	7	20	68

- 1) Rechercher l'équation de la droite de tendance générale des ventes pour déterminer le volume des ventes pour N+1
- 2) Calculer les coefficients saisonniers et présenter le programme des ventes de ballons de football

Le prix de vente hors taxe d'un ballon de football est de 180 dh, le taux de la TVA est de 20%. Toutefois, l'entreprise consent à un revendeur grossiste une réduction de 15%, pour tenir compte de sa fidélité, le contrat porte sur 5000 ballons à livrer en octobre.

En ce qui concerne les ballons de hand, le prix de vente ht est de 250 DH et le programme des ventes de N+1 est le suivant (en milliers d'unités)

Trimestre	Trim 1	Trim 2	Trim 3	Trim 4	TOTAL
Ventes prévues	4	2	14	10	30

Présenter le budget des ventes pour N+1