



Lire une fiche de résultats

Les outils de gestion pour FirStrat

Commercial, ventes et production

Produit

	 ultra sky	 heli fly
Prix (en €)	40,0 €	0,0 €
Publicité (en €)	8 000 €	0 €
Commission (en %)	2,0 %	0,0 %
Ventes réelles	4 200	
Ventes prévisionnelles	3 200	
Production réelle	4 000	
Production prév.	4 000	

- Dans ce premier cadre, vous retrouvez le prix que vous avez indiqué pour la revente au distributeur. Il s'agit d'un prix hors taxe unitaire en euros.
- On retrouve ensuite le budget publicité. Il s'agit du montant total réservé à la publicité sur le produit. Quelles que soient les ventes, la publicité sera réalisée pour un montant défini dans vos décisions.
- La commission que vous versez aux commerciaux. Si vous vendez 400 produits à 40 € avec une commission de 2 %, la commission versée à vos commerciaux sera de $400 * 40 \text{ €} * 2\% = 320 \text{ €}$ qui seront **répartis entre vos commerciaux**.
- Ordre de production : Il s'agit ici de la quantité programmée. Attention, il se peut que cette quantité ne soit pas celle qui est produite :
 - Parce qu'il vous manque de la matière première
 - Parce que vous n'avez pas assez de temps machine pour produire

Nombre de machines et de commerciaux

🛒 Entreprise

Nombre de machines	2
Machine (+/-)	1
Délai de paiement	60 jours fin de mois
Nb de commerciaux	2
Commerciaux (+/-)	1

🛒 Etudes de marché

- Prix
- Publicité Force de vente
- Parts de Marché Délai de paiement
- Volume prévisionnel
- Sensibilité des clients

- Vous retrouvez ici aussi le nombre de machines commandées ou cédées ce mois ci.
- *Attention ces machines ne seront disponibles que le mois suivant. Elles seront aussi payées le mois suivant et commenceront à s'amortir aussi le mois suivant.*
- Le délai de paiement que vous pratiquez avec votre distributeur.
- Il n'y a qu'un délai, pour les deux produits. Tous les clients payent à la date prévue.
- Si vous embauchez des commerciaux, ils apparaissent ici. Attention, ils ne commenceront à travailler que le mois prochain. Par contre ce mois ci vous payez les frais d'embauche.
- Attention, vous ne voyez ici que la **VARIATION** du nombre de commerciaux.
- Vous retrouvez ici les études commandées et fournies le mois suivant.

Matières premières

🛒 Matières premières

	 accessoires	 matériau
Fournisseur	AluStar	FourniStyl
en lot(s)	1 lot(s)	2 lot(s)
Commandes (en kg)	5 000,00	10 000,00

- Vous retrouvez ici les matières commandées. Attention, il faut bien indiquer le nombre de lots et pas les kg commandés.

Attention : La matière commandée au mois N sera livrée et utilisable au mois N+1

- Vous retrouvez ici l'état de votre stock de matières premières.
- Au stock de début de mois s'ajoute la matière commandée ... le mois dernier. On doit aussi ajouter les matières premières achetées en sous-traitance (entre vous ou à l'animateur). En cas de sous-traitance, les matières sont livrées immédiatement.

Attention, la sous-traitance n'est pas systématiquement autorisée. Cette décision appartient à l'animateur.

Les produits déclassés sont les produits qui ont subi la périssabilité (0% pour l'instant).

On va ensuite déduire le stock vendu en sous-traitance (s'il y en a).

🛒 Matières premières

	 accessoires	 matériau
Stock initial		
+ Réception	5 000,00 kg	10 000,00 kg
- Consommation	4 000,00 kg	8 000,00 kg
= Stock final	1 000,00 kg	2 000,00 kg
Coût Unitaire Moyen Pondéré (CUMP)		
initial		
final	10,00 €	3,50 €

Matières premières

🛒 Matières premières

	 accessoires	 matériau
Stock initial		
+ Réception	5 000,00 kg	10 000,00 kg
- Consommation	4 000,00 kg	8 000,00 kg
= Stock final	1 000,00 kg	2 000,00 kg
Coût Unitaire Moyen Pondéré (CUMP)		
initial		
final	10,00 €	3,50 €

- Pour le calcul de la valorisation (Données fictives) :
 - Le prix moyen initial de 2 000 kg de matière 1 est de 11,00 €. On reçoit 5 000 kg à 8 € (commandés le mois dernier).
 - Le nouveau prix moyen est donc de :

$$(2000 * 11 + 5000 * 8) / (2000 + 5000) = 8,9 \text{ €}$$
- Le prix moyen évolue car les matières ne sont pas toujours achetées au même prix.
- Les matières consommées (les 3 000 kg) sortent donc du stock à 8,90 € le kg

Produits finis

Produits finis

ultra sky	
Stock initial	200
+ Fabrication	4 000
- Ventes	4 200
= Stock final	0
Valorisation	
initiale	30,00 €
finale	

- Pour le calcul des stocks en quantité, le principe est le même que pour la matière première.
- La fabrication visible ici donne le nombre de produits effectivement fabriqués (parfois différents du nombre de produits planifiés cf. rupture de stocks ou temps de production)
- Pour le calcul de la valorisation (données fictives) :
 - Le coût de production initial est de 20,1 € pour le produit 1.
 - En cas de production, le coût des produits fabriqués est calculé ainsi : $\text{Prix MP1} * \text{Conso MP1} + \text{Prix MP2} * \text{Conso MP2} + \text{Tps de Fab} * \text{Prix Heure Fab}$
 - La valorisation finale se calcule donc en faisant :

$$\frac{(\text{Stk init} * \text{Qtt init} + \text{Production} * \text{Ct prod})}{(\text{Stk i} + \text{Production})}$$

Analyse

ⓘ Nombre de machine(s) 3
 Variation (+/-)

ⓘ Nombre de commerciaux 3
 Variation (+/-)

- Le nombre de machines disponibles pour le mois courant est visible dans l'onglet « Décisions ».

Attention si vous avez acheté ce mois-ci une machine elle n'apparaîtra que le mois prochain.

- Un peu plus haut, sur la page « Décisions », vous pouvez lire le nombre de commerciaux en activité.

Si vous en avez embauché un autre, il arrivera le mois prochain.

...en volume



ultra sky

Ventes réalisées 4 200

= Ventes totales 4 200

Part de marché 91,3 %

Taux de service 77,4 %

Prix de vente 40,0 €

- Les résultats d'activité :
 - Votre part de marché en quantité. Si vous voulez aussi connaître celle de vos concurrents, il faut acheter l'étude "Parts de marché"
 - Enfin vous retrouvez le taux de service.
 Taux de service = Ventes effectuées sur le marché / Demande du marché
 - Un taux service de 100% signifie que vous avez honoré le besoin du client. Un taux inférieur à 100% signifie que des clients n'ont pas pu acheter autant de produits que souhaité. Un taux de service >100 % indique que vous avez récupéré des ventes des concurrents en rupture. Attention, ce bonus est arrivé car vous aviez du stock.