

Scénario : Savons écologiques

Note Pédagogique



Paramétrages du scénario :

Les ordres de grandeur :

Les prix sont exprimés en UM, mais une UM = 10 euros

La production de savon (petits savons de 100g) est de l'ordre de 100 000 unités l'année 1, soit 200 lots de 500 unités. Un lot fait de l'ordre de 50 kg.

Le prix de vente d'un lot est de l'ordre de 100 UM (donc 1000€) auprès des grossistes, avec l'idée que si le distributeur multiplie par deux, le produit est vendu 200 UM au client ; soit 0,40 UM (4 €) par savon en rayon. Ce qui semble raisonnable pour un savon bio...

Structure de coût du savon (A) : lot de 500 savons de 100g

Production de A	200	400	600	800
MP	10			
Salaire	3x1440 / 200 = 21,6	Si machine moderne, alors le CV unitaire tombe à 14,4		
Com & Qual (20%)	20			
CV unitaire	51,6	51,6 (45)	51,6 (45)	51,6 (45)
CF gx	2000			
CF prod	1000			
CF dist	1000			
Ammort (class)	5000			
CF unitaire	45	22,5		11,25
Coût de revient	96,6 (90)	74 (68)		63 (56)

Si l'on veut que la recherche (de l'ordre de 10000 par an) soit amortie sur 400 produits minimum, il faut réaliser une marge de 25... ce qui interdit de vendre à moins de 120 l'année 1, 100 l'année 2, et à partir de l'année 4 le prix est de l'ordre de 90.

Comme fixer un prix trop élevé est un handicap (car il y a un impact sur l'effet de la publicité par produit), il est préférable de fixer un prix théorique légèrement inférieur au prix raisonnable.



Dans le paramétrage, on ne fera pas de recherche l'année 1, et on fixera le prix théorique à 100 pour les deux premières années. Ensuite, il glissera vers 80 et s'établira vers 60 dès l'année 6, lorsque les marges sur B prennent le relais de A.
Le coût de stockage forfaitaire est établi à 60.

Les machines :

production	500		1000		1500		2000	
	Class	Mod	Class	Mod	Class	Mod	Class	Mod
Amortissement unitaire	10	20	5	10	6,7	6,7	5	5
Salaire unitaire	30,5	34	25,5	24,4	27,3	21,1	25,6	19,4

Il en découle que la machine moderne est plus intéressante que la classique si la production dépasse 1000 unités annuelles.

Concernant le liquide vaisselle (B), il faut parler de prix au poids pour que ce soit cohérent. Si un savon fait 100g, et un lot de savons 50kg, un flacon de liquide vaisselle fait de l'ordre de 500ml soit 500g. Donc les lots de 500 savons se transforment en lots de 100 bouteilles. On peut raisonnablement expliquer que le surcoût de production est lié au conditionnement (flacon).

Structure de coût du liquide vaisselle (B) : lot de 100 bouteilles de 500ml

Production de B	200	400	600	800
MP	15			
Salaire	$3 \times 1440 / 200 = 21,6$	Si machine moderne, alors le CV unitaire tombe à 14,4		
Com & Qual (20%)	30			
CV unitaire	66,6	66,6 (59)	66,6 (59)	66,6 (59)
CF gx	1000			
CF prod	5000			
CF dist	1000			
Ammort (class)	5000			
CF unitaire	60	30		15
Coût de revient	126,6 (120)	96,6 (89)		81,6 (74)

Il est envisageable de vendre en dessous de 150 dès le lancement dans la mesure où les CF sont en parti couverts par le produit A. On va donc partir de l'idée que pour le client final, le liquide vaisselle est vendu (à poids équivalent) de l'ordre de 25% plus cher que le savon. Soit un prix de l'ordre de 120 aux tours 3 & 4, puis il descend rapidement vers 70 en deux tours.

Concernant la lessive (C), l'idée initiale était de multiplier le prix du savon par quatre. La recherche est plus importante car on considère que la lessive nécessite des composants nouveaux...

On va considérer que un baril de lessive fait 2 kg (relativement petit, formule concentrée). Donc les lots de 50kg correspondent à des lots de 25 barils.

Structure de coût de la lessive (C) : lot de 25 barils

Production de B	200	400	600	800
MP	30			
Salaire	$3 \times 1440 / 200 = 21,6$	Si machine moderne, alors le CV unitaire tombe à 14,4		
Com & Qual (20%)	40			
CV unitaire	91,6 (84,4)	91,6 (84,4)	91,6 (84,4)	91,6 (84,4)
CF gx	1000			
CF prod	10000			
CF dist	1000			
Ammort (class)	5000			
CF unitaire	85	42,5		21
Coût de revient	176 (170)	134 (127)		112,6 (105)

Il est difficilement envisageable de vendre moins que 200 UM lors des phases de lancement. Les prévisions de croissance des ventes sont moins importantes que pour le produit A et B. Ainsi, les ventes devraient atteindre 300 en fin de partie seulement. Donc le prix théorique restera fixé aux alentours de 200 jusqu'à la fin de la partie.

Pour les salariés, on considère que pour produire les 50kg x 200 lots = 10 tonnes l'année 1, l'entreprise est une PME de l'ordre de 3 ouvriers (en fait, 4 du fait des rendements inférieurs en début de partie).

Le salaire de 120 UM correspond à un salaire de 1 200 euros par mois (charges comprises, ce qui est très peu).

