

Mercatique
M. Rusig
AP
Révisions calculs

Principes : choisissez les exercices que vous souhaitez traiter selon vos besoins. Si vous avez le temps, faites le plus d'exercices possibles.

Partie 1 : Taux d'évolution

Question 1 : Analyser l'évolution des ventes de l'entreprise Arbox entre 2010 et 2013.

L'entreprise Arbox prévoit une baisse de 6% de son CAHT pour 2014 par rapport à 2013.

Question 2 : Calculez les ventes en valeur prévisionnelles pour 2014.

Années	2010	2011	2012	2013
CAHT (millions d'€)	98	100	90	112

Partie 2 : Les poids des ventes

Toujours avec l'entreprise de la partie 1, on vous donne la répartition des ventes en 2013 selon les régions du monde dans lesquels l'entreprise est présente.

Question 1 : Calculez le poids de chaque région du monde dans les ventes en valeur de Arbox en 2013.

Régions	CAHT 2013 (en millions d'€)
Europe	60
Amérique (Nord)	23
Asie (Sud-est)	13
Afrique	16

Partie 3 : Les parts de marché (avec données partie 1)

L'entreprise Arbox a de multiples concurrents mais trois d'entre eux sont les plus importants. Arbox et ses 3 concurrents représentent 78% des ventes en valeur totale du marché en 2013.

Question 1 : Calculez les parts de marché de Arbox et de ses 3 principaux concurrents.

Question 2 : Déterminez les positions concurrentielles de ces 4 entreprises.

Question 3 : Calculez la part de marché de toutes les autres entreprises concurrentes sur ce marché.

Entreprise	CAHT 2013 (en millions d'€)
TeaTime	198
Magix	98
Florz	86

Partie 4 : Prévisions des ventes (avec données partie 1)

Exercice 1 : Dans la lignée

Question 1 : Avec la méthode des moindres carrés, calculez les ventes en valeur prévisionnelles de Arbox pour 2014.

Question 2 : Votre résultat est-il robuste, fiable ?

Exercice 2 : Encore un

On vous donne le CAHT de l'entreprise TeaTime entre 2010 et 2013.

Question 1 : Avec la méthode des moindres carrés, calculez les ventes en valeur prévisionnelles de TeaTime pour 2014.

Années	2010	2011	2012	2013
CAHT TeaTime (millions d'€)	134	150	181	198