**SEANCE 6-7-8 LE DIRECT COSTING**

Exercice 1 :

**Soleil-Voyages** est une agence de voyages en ligne sur Internet spécialisée dans les vols entre Paris et Londres. Elle fait voyager ses clients sur Air France. Le prix du billet aller-retour s’élève à 500€. Soleil-Voyages reçoit une commission de 8% sur le prix du billet payé par le passager.

Les charges fixes de Soleil-Voyages s’élèvent à 11 000€ par mois. Ses charges variables sont de 17,50€ par billet. Ces charges comprennent 9€ pour l’expédition du billet au client par les soins de la société de messagerie Lièvre-Express. On suppose que les billets sont envoyés sous pli séparé si bien que les 9€ sont payés par Soleil-Voyages à Lièvre-Express pour chaque billet.

*Travail à faire :*

1. Combien de billets l’agence Soleil-Voyages doit-elle vendre par mois pour :
   1. Atteindre son seuil de rentabilité ou
   2. Réaliser un résultat d’exploitation de 5 000€.
2. Supposer que la société de messagerie Tortue-Express propose à Soleil-Voyages d’acheminer les billets chez les clients pour 6€ seulement. En quoi l’acceptation de cette proposition modifierait-elle vos dépenses à la question précédente ?

Exercice 2 :

**Air France** modifie le tarif de ses commissions aux agences de voyages. Jusqu’à un prix du billet de 300€, la commission de 8% continue à s’appliquer. Pour 500€ ou plus, il y a une commission fixe de 24€. Supposer que Soleil-Voyages a des charges fixes de 11 000 € par mois et des charges variables de 14.50€ par billet (y compris 6€ pour l’expédition du billet pat Tortue-Express).

*Travail à faire :*

1. Combien de billets Paris-Londres aller-retour l’agence Soleil-Voyages doit-elle vendre pour
   1. Atteindre son seuil de rentabilité
   2. Réaliser un résultat d’exploitation de 5 000 € ? Commenter les résultats.
2. Soleil-Voyages décide de facturer à ses clients 2.5 € par billet pour les frais d’expédition. En quoi ce changement modifierait-il vos réponses à la question précédente ? Commenter les résultats.