**SEANCE 6- 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 600€ 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 par mis 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’expéditio. En quoi ce changement modifierait-il vos réponses à la question précédente ? Commenter les résultats.