

Vous travaillez pour la société CARIMPEX, spécialisée dans la vente d'accessoires pour automobile. Son activité consiste à acheter des accessoires à l'étranger pour les revendre en circuit B to C.

Entre autres accessoires, elle commercialise des housses pour siège auto. Elle a décidé de commercialiser une partie de son offre de housse sous sa propre marque.

Carimpex poursuit un objectif qui consiste à minimiser ses stocks. Elle a sélectionné 4 fournisseurs qui sont susceptibles de fournir des produits conformes à son cahier des charges.

- La société WANG, basée à Pékin
- La société KOSE, dont le siège est à Berlin
- La société ATLAS, basée à Marrakech
- La société KUMPAS, basée à Bratislava

La fabrication des différents produits de la gamme concernée (5 produits au total) engendre des coûts différents en fonction des fournisseurs et donc, un prix de vente différent. De plus, chaque fournisseur applique des remises différentes en fonction des quantités. Néanmoins, la société Carimpex a réussi à négocier des remises par tranche :

- Moins de 100
- Entre 100 et 200
- Entre 200 et 300
- Entre 300 et 500
- Plus de 500 produits commandés.

De plus pour chaque commande effectuée, le fournisseur peut consentir à une remise exceptionnelle qui ne peut être connue à l'avance puisqu'elle est soumise à négociation.

Le prix de vente des produits peut être modifié à tout moment par les fournisseurs. Les prix pratiqués par les fournisseurs de la zone euro sont exprimés en euro. Pour les autres fournisseurs, les prix sont exprimés en dollars.

Le port est en sus et spécifique à chaque commande (valeur fournie par le fournisseur). L'assurance du transport est en sus et à la charge de Carimpex. Le barème de l'assurance est le suivant :

- Pour une commande allant de 0 à 10 000 € : 2% du montant
- Pour une commande allant de 10 000 à 20 000 € : 1% du montant
- Pour une commande allant de 20 000 à 50 000 € : 0,5% du montant
- Pour une commande de plus de 50 000 € : 0,25% du montant.

On vous demande de réaliser un outil avec MS EXCEL qui permettra par le biais d'un tableau de bord à compléter de déterminer :

- Pour une commande, quel est le fournisseur qui proposera la prestation au meilleur prix.
- Quel est le coût unitaire de chacun des produits rendus dans les entrepôts de CARIMPEX en France (Ce qui lui permettra de calculer son prix de vente unitaire ultérieurement).

Vous privilégiez une solution ergonomique, simple en utilisant les processus d'automatisation qui vous semblent convenir à ce genre d'outils.