



1. Elasticité 4 points

1. Expliquer le concept d'élasticité prix. Illustrer votre définition par l'élasticité de $-0,4$ du texte.
2. Suite à la hausse de taxation de 158% du gouvernement canadien, de combien la consommation de cigarette va-t-elle varier (en pourcentage) ? (phrase soulignée)
3. Complétez la deuxième phrase soulignée
4. Quel public doit être prioritairement touché par les mesures fiscales pour qu'elles produisent le maximum de baisse de consommation ? pourquoi ?

Une approche non fumeuse de l'élasticité-prix « Taxe sur le tabac et consommation de cigarettes »

17 janvier 2013

Le 1er octobre 2012, le prix des cigarettes a augmenté de 6% en France, faisant suite à trois années consécutives de hausse des taxes affectant le tabac. Le prix d'un paquet oscille dorénavant entre 6,10 € et 6,60 €, niveaux élevés qui ne reflètent pas tant le jeu de l'offre et de la demande sur le marché que la volonté gouvernementale de détourner les fumeurs de cette consommation nocive pour la santé.

Dans son rapport du 13 décembre 2012, la Cour des Comptes porte un jugement sévère sur les politiques menées jusqu'alors en France. Trop timorées, incohérentes dans le temps, insuffisamment axées sur la prévention, elles ne sont pas parvenues à diminuer le nombre de fumeurs qui représentent toujours un tiers de la population. L'action publique est en théorie guidée par deux questions principales : l'efficacité et l'équité de la mesure envisagée.

L'effet dissuasif des taxes sur le tabac

La mesure est efficace si elle parvient effectivement à dissuader une proportion raisonnable de fumeurs. Pour le savoir, on calcule une élasticité-prix de la demande de cigarettes, indicateur de sensibilité de la consommation aux variations du prix du bien ou du service. Il ressort de différentes recherches compilées par l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) qu'en moyenne, l'élasticité prix est de $-0,4$ dans les pays développés [...]. À titre d'exemple, le gouvernement canadien a augmenté sa taxation sur le tabac de 158 % entre 1979 et 1993. Un calcul simple de proportionnalité permet alors d'anticiper une baisse de la consommation de cigarettes d'un peu plus de 63%, résultats qui furent avérés.

Transposé au cas de la France, si tant est que les comportements de consommation soient semblables, l'accroissement de la taxation du tabac décidée en 2012 devrait induire 63%. Dans une étude publiée en 2004, une chercheuse américaine en psychologie, Terry Bush, relève cependant deux choses :

- 1- les mesures publiques de ce type ne deviennent véritablement dissuasives qu'au-delà d'un seuil de 10% d'augmentation immédiate du prix des cigarettes ;
- 2- les réactions des fumeurs sont variables selon l'âge la catégorie sociale.

Les effets de seuil sont des phénomènes courants en économie, ils traduisent l'idée que la manifestation d'un phénomène social, tel qu'il est décrit par un modèle, est conditionnée au dépassement, par une variable, d'un certain niveau. Dans le cas qui nous occupe, une variation trop modérée du prix des cigarettes pourrait n'avoir qu'un impact minime sur la consommation des fumeurs, du moins un impact très inférieur aux attentes formées à partir de l'élasticité prix. Une augmentation des taxes trop indolore sur le budget d'un fumeur ne changera guère ses habitudes de consommation. À plus forte raison s'il fume depuis longtemps. L'élasticité-prix moyenne dissimule en effet de fortes disparités selon l'âge des fumeurs. Sans doute plus sujets aux effets addictifs de

cigarette, les fumeurs de longue date présentent une faible élasticité-prix, comparativement aux jeunes de moins de 25 ans, dont l'élasticité-prix atteint -0,6.. [...]

Benjamin Royannez

2. Supply chain 4 points

1. Qu'est ce que le « flux tendu » ? Expliquer le concept au regard du « travail sur stock »
2. Quels en sont les points forts et les faiblesses ?

Supply chain du luxe : des enjeux majeurs pour capter et répondre aux demandes clients

L'usine nouvelle, Publié le 17 octobre 2013, à 10h59

[...] Le marché du luxe a connu ces dernières années des taux de croissance pouvant dépasser largement 10 %. Même si un ralentissement se fait ressentir depuis 2012, y compris en Asie, les tendances et les performances restent remarquables.

Depuis les dix dernières années, les réseaux se sont profondément modifiés. Les marques ont considérablement développé leur réseau de boutiques en propre. Cette stratégie leur permet de mieux contrôler l'offre produits, de maintenir un positionnement de marque élevé mais surtout d'optimiser l'exploitation du réseau, en développant de la proximité, de la précision et du service. La marque peut ainsi adapter son offre et l'animer localement, spécialiser certaines boutiques à une ligne de produits par exemple (bijouterie, horlogerie,...) et développer du service à l'attention de certains clients d'exception ou via des offres très spécifiques (configurateur, réalité augmentée via des essais virtuels de montres ou de bijoux, ...)

La prédominance du modèle de gestion en "flux tendus"

Dans ce contexte, l'exigence vis à vis de la marque sur sa capacité à délivrer l'offre et le service associé est montée d'un cran ! Il faut être en mesure de livrer la pièce demandée au client final, au plus vite, dans la bonne boutique et avec le niveau de qualité requis. Pour répondre à ces évolutions qui exigent de plus en plus de réactivité et de flexibilité, de nombreuses marques qui travaillaient auparavant sur stock sont passées dans un modèle Supply Chain où la gestion en "flux tendus" prédomine.

Cette tendance observée est déjà très répandue et tend à devenir le standard [...]. En effet, ce modèle fait ses preuves quand il est mis en place car il permet de répondre efficacement à un besoin client dans le réseau et de rationaliser les stocks en ne gardant qu'un unique stock central.

On a connu des cas de réseaux où le stock une fois cumulé sur l'ensemble des maillons de la chaîne représentait en valeur l'équivalent d'une année de chiffre d'affaires ! Cette situation est d'autant plus critique que le stock disséminé au sein du réseau ne correspond plus à ce qui est vendu en magasins ou à ce qui est proposé dans les nouvelles collections.

Pour mettre en oeuvre ce modèle « flux tendus », il faut être prêt à conduire une transformation d'entreprise majeure. Les organisations et les fonctions devront changer, avec une attention particulière à prêter sur les évolutions de relations entre le central et ses filiales de distribution. Les impacts sur les systèmes d'information seront également très importants et devront être pris en compte pour faciliter l'accès aux informations sur toute la chaîne.

Des mutations à opérer

La première brique sur laquelle il faut travailler en priorité concerne les prévisions des ventes. Il faut repenser ce processus pour le rendre transversal et collaboratif.

Celui-ci doit permettre de capter les tendances et d'intégrer dans certains cas les ventes réelles au niveau du magasin. Une pratique qui se généralise, est le suivi journalier des ventes réelles, au niveau du magasin, des nouvelles pièces ou des pièces d'exception, afin de les comparer aux prévisions des ventes. Une fois ces informations traitées, elles permettront d'ajuster des décisions de production, de stockage ou d'approvisionnement.

Beaucoup de sociétés ont déjà mis en place des processus et des outils de prévisions des ventes mais du chemin reste encore à parcourir pour intégrer ces prévisions avec la gestion des approvisionnements, la planification de la distribution et celle de la production.

Une autre brique essentielle à mettre en oeuvre dans le cadre de la généralisation des "flux tendus" concerne la visibilité à donner aux boutiques, par exemple, sur la disponibilité des produits ou les statuts de la commande et de la livraison. [...]

Flavien Lamarque,

3. Analyse de processus 12 points

Travail à faire :

1. Pour le secrétariat de l'UFR, rédiger une fiche de fonction décrivant son rôle dans le processus « entretien et réparation du matériel » **uniquement en cas de réparation d'appareils avec contrat d'entretien**, dans le document joint à rendre avec votre copie
2. Proposer une analyse critique de ce processus : points forts, points faibles, améliorations.

Remarque question 2 : comme cela a été fait en TD, il est demandé de numéroter la suite logique

Etude d'un processus opérationnel : « l'entretien et la réparation du matériel »

A l'UFR SAM (Unité de Formation et de Recherche des Sciences de l'Action et de la Matière) de l'université de Saint Flour, le secrétariat tient une "fiche d'inventaire" par appareil (appareils scientifiques, ordinateurs...), mentionnant type, modèle, date d'achat, prix, durée de la garantie, adresse du vendeur... Au verso, sont notées les réparations ou les facturations des contrats d'entretien. Un "dossier par type d'appareil" est également ouvert, où sont regroupés : notices, correspondance avec le vendeur, certificat de garantie, doubles des factures, devis, contrats d'entretien.

En cas de panne, l'utilisateur remplit un document interne "demande de réparation" en double exemplaire : un exemplaire apposé sur la machine pour signaler la panne à un autre utilisateur, un exemplaire remis au secrétariat de l'UFR pour obtenir la réparation.

Pour certains appareils, un "contrat d'entretien" a été signé qui prévoit, moyennant une redevance périodique, la réparation sur simple appel téléphonique. Pour les autres appareils, le secrétariat de l'UFR rédige alors un "bon de demande d'intervention" en trois exemplaires, ce qui correspond à l'engagement de la dépense : un exemplaire pour les services comptables, un exemplaire adressé au réparateur et un autre conservé par le secrétariat, avec la demande de réparation dans une "chemise réparations en cours".

Le technicien qui vient pour réparer l'appareil remplit un "avis de passage", une fois la réparation effectuée, où il note la durée de la réparation et la nature des travaux accomplis. Le secrétariat de l'UFR contrôle et signe cet avis de passage et en conserve un exemplaire; l'autre exemplaire servira à l'entreprise qui a réparé pour établir sa "facture".

Le secrétariat transmet cet avis de passage avec la demande de réparation à l'utilisateur pour qu'il donne son avis sur la qualité de la réparation. Les deux documents revenus avec avis favorable permettront le mandatement, c'est à dire la mise en paiement de la facture lorsque celle-ci arrivera. Si un avis défavorable était émis, une nouvelle demande de réparation serait faite, mais une seule facture serait admise ; les documents seraient classés en attente dans la « chemise réparation en cours » (ce cas n'est pas à prendre en compte dans votre travail).

Les factures sont reçues en double exemplaire. Après contrôle avec les documents conservés dans la « chemise réparation en cours », un exemplaire est gardé par le secrétariat, l'autre est joint à l'avis de passage et l'ensemble est transmis, après visa, au service comptable, pour mandatement.



UNIVERSITÉ
PARIS
DESCARTES

IUT

DÉPARTEMENT INFORMATIQUE

DISCIPLINE : EGOD

Date de l'épreuve : 15/01/18

Année : 1 Groupe : 109

Écrire très lisiblement

NOM : LAROSTOLET
(en capitales)

Prénom : Alexis

NOTE DE 0 À 20

APPRÉCIATIONS

19/20

Ne rien écrire dans
cette marge

I) Élasticité 3pts

1) L'élasticité prix est le rapport entre la variation de la demande et la variation du prix. Ce chiffre permet donc de décrire la réaction des demandeurs en cas de changement de prix d'un produit. Une élasticité de $-0,4$ est négative, c'est à dire que si le prix augmente de 1% la consommation va diminuer de $0,4\%$.

e) ~~158% x 158%~~

$$e = \frac{\Delta D}{\Delta P} \quad (\Rightarrow) \quad \boxed{\Delta D = e \times \Delta P}$$

$$\Delta D = -0,4 \times 158$$

$$\Delta D = -63,2\%$$

suite à la hausse de taxes de 158%

du gouvernement canadien, la consommation de cigarettes va baisser de 63,7%.

3) En France, le prix des cigarettes a augmenté de 6% en 2012. L'élasticité croisée est la même que dans les autres pays développés, -0,4.

$$e = \frac{\Delta D}{\Delta P} \Rightarrow \Delta D = e \times \Delta P$$

$$\Leftrightarrow \Delta D = -0,4 \times 6$$

$$\Delta D = -2,4\%$$

Donc, ~~en 2012~~ l'annulation de la taxation du tabac décidée en 2012 en France devrait induire une baisse de 2,4% de la consommation de cigarettes.

4) Une étude américaine montre que l'influence du prix des cigarettes sur la consommation de ces dernières est fortement reliée à plusieurs caractéristiques sociales notamment l'âge et le niveau de vie. En effet, les gens aisés sont beaucoup moins impactés par la hausse du prix du tabac car leur revenu disponible est plus élevé, ils ont donc plus de marge de manœuvre dans leur budget. Cela est également illustré par la différence de résultat des différentes mesures appliquées en France et au Canada. En effet, la hausse beaucoup plus significative au Canada a été bien plus efficace que celle en France, plus réduite!

Enfin le facteur de l'âge est aussi à prendre en compte, étant donné que les consommateurs les plus anciens sont plus addictifs donc plus enclins à dépenser plus que les consommateurs les plus récents.

On peut donc conclure que le marketing qui doit être le plus touché par les mesures fiscales pour plus d'efficacité doit être les gens aisés et plutôt âgés.

II) Supply chain 4pts

1) Le flux tendu est un mode de stockage particulier qui consiste à livrer uniquement ce qui est requis pour une commande sur un lieu d'assemblage. C'est à dire que la filiale de distribution n'a pas de stock. Ainsi quand elle réalise une vente, elle effectue une commande qui va remonter à travers toute la chaîne d'assemblage. Les fournisseurs vont ensuite faire le trajet inverse dans le sens de la "chaîne de production". Ce modèle provient des "Kanbans" japonais, des petites cartes qui indiquaient le nombre exact de pièces requises par le processus pour chaque poste d'assemblage industriel.

2) Ce modèle de supply chain a de nombreux avantages. En effet, il permet de centraliser les stocks sur un seul site gros stock central, ce qui réduit les coûts de

packaging et de logistique de façon non négligeable. Cela permet une meilleure organisation des livraisons, ce qui facilite la réponse aux exigences de certains marchés. Cependant, ce modèle n'est pas parfait et présente quelques inconvénients. En effet, s'il est adapté à certains marchés comme par exemple la vente automobile ou encore le luxe, il est totalement inadapté sur des marchés comme la grande distribution ou la consommation alimentaire, qui ne souffrent aucun délai de livraison du produit et par conséquent requiert des stocks dans les filiales de distribution. Aussi, ce modèle possède des particularités qui font que son adoption requiert certaines mesures d'adaptation, à la fois organisationnelle et logistique, ce qui coûte du temps, de l'argent, et un certain volume de travail minutieux pour gérer ce processus complexe. Il y a donc un certain délai entre l'adoption du modèle par une société et l'utilisation optimale du flux tendu par cette dernière.

III) Analyse de processus 12pts

1) Voir Annexes

2) On peut proposer une analyse critique de ce processus. Tout d'abord, on peut observer que ce processus prend en compte l'avis de l'utilisateur sur la réparation



UNIVERSITÉ
PARIS
DESCARTES

IUT

DÉPARTEMENT INFORMATIQUE

DISCIPLINE : EG0D

Date de l'épreuve : 15/04/18

Année : 1 Groupe : 109

Écrire très lisiblement

NOM : VAUSTELET
(en capitales)

Prénom : AURIE

NOTE DE 0 À 20

APPRECIATIONS

Ne rien écrire dans
cette marge

3

en le lui demandant directement au lieu de l'obliger à faire lui-même une nouvelle demande de réparation si cette dernière n'a pas porté ses fruits. (Étapes 7 et 8). Ensuite, ce processus est efficace car il se fait directement avec l'entreprise de réparation sans intermédiaire. De plus, on utilise directement le document du technicien en interne, sans ~~en~~ reproduire un document interne à cet effet. Ce qui permet de limiter la production de documents. (Étapes 5, 6, 7) Sans cependant, ce processus pourrait être amélioré. En effet, on pourrait automatiser le processus en cas de souscription à un contrat de maintenance. En effet, on peut imaginer un formulaire en ligne rempli par l'utilisateur sur le site web de l'UR pour déclarer une panne. Cela déclencherai alors une interrogation automatique de la base de donnée pour savoir si un contrat a été

5/6

souscrit pour l'entretien de la machine.
Si oui, un mail automatique est
envoyé à l'entreprise d'entretiens qui
envoie un technicien. Si non, cela génère
un mail automatique au secrétariat.
Ainsi, le temps que les employés passaient
à appeler l'entreprise en cas de contrat
passé est économisé. (Étapes 2 et 3)
De même, pour la prise en compte de
l'avis de l'utilisateur, on pourrait
automatiser l'étape de la même
manière que celle décrite ci-dessus.
(Étapes 7 et 8) ▮

Nom : Alexine LAPOSTOLLE

Annexe à rendre avec votre copie

Groupe : 109

Fiche d'Analyse du poste : Secrétariat de l'UFR

9pts

| INFORMATIONS ENTRANT | | |
|---------------------------------|-------------------------|---------------------|
| Nature | Support | Origine |
| ④ <u>Demande de réparation</u> | <u>Document interne</u> | <u>Utilisateurs</u> |
| ⑥ <u>Avis de passage</u> | <u>Document</u> | <u>techniciens</u> |
| ⑧ <u>Avis sur la réparation</u> | <u>Document interne</u> | <u>utilisateurs</u> |

| TRAITEMENTS D'INFORMATION | | |
|---|-----------------------------------|------------------------------|
| Nature | Supports utilisés | Conditions de réalisation |
| ② <u>Vérification de contrat d'entretien</u> | <u>Dossier du type d'appareil</u> | <u>Demande de réparation</u> |
| ⑤ <u>Contrôle et signature de l'avis de passage</u> | <u>Document</u> | <u>Réparation effectuée</u> |

| INFORMATIONS SORTANT | | |
|---------------------------------|---------------------------|---------------------------------|
| Nature | Support | Destination |
| ③ <u>Demande d'intervention</u> | <u>Appel Téléphonique</u> | <u>Entreprise de réparation</u> |
| ⑥ <u>Avis de passage</u> | <u>Email/Lettre/box</u> | <u>Entreprise de réparation</u> |
| ⑦ <u>Avis de passage</u> | <u>Document</u> | <u>Utilisateurs</u> |