

**Travail
12.4****Comparer des solutions avec le
gestionnaire de scénarios**

Durée : 1 h

Excel - Tableur

Niveau ★★★

Source

Contexte professionnelle

La société Erbioline conçoit des parfums et cosmétiques (crèmes et savons) qu'elle fait fabriquer à Grasse, pour les parfums et à Venise pour les crèmes et savons. Son activité est la suivante : achats, ventes de parfums, savons, crèmes, achats ventes d'accessoires : rouges à lèvres, brosses..., création de parfums personnalisés, création d'ambiances olfactives pour l'évènementiel.

La société a conçu un système performant de diffusion d'essences dans de grands espaces lors d'évènements particuliers. Elle utilise :

- des « souffleurs » installés dans des endroits spécifiques pour optimiser la diffusion des senteurs ;
- des « aspirateurs » pour faire disparaître rapidement une essence et la remplacer par une autre essence.

Les deux flux sont activés en alternance par des machines différentes. L'opération doit être très discrète pour ne pas perturber l'évènement.

La société a été contacté par la société Louis Vuitton qui souhaite associer des ambiances olfactives différentes à chaque collection qui sera présentée lors du prochain défilé printemps-été. Le lieu de la présentation sera dans un espace historique et fermé.



L'entreprise dispose de 3 mois pour :

- créer et sélectionner les essences en accord avec les responsables du défilé ;
- adapter les moyens techniques qui seront utilisés pour diffuser les essences sur le site qui accueillera le défilé ;
- Installer les souffleurs et les aspirateurs d'essences.

Une réunion a été organisée entre les différents services pour faire le point sur le projet. Le directeur a remis une feuille de temps prévisionnel sur Excel (document) que chaque service doit compléter.

Travail à faire

1. Chargez le fichier Excel source qui correspond à l'évaluation du service Recherche et développement et programmez les formules de calcul qui permettent d'obtenir le prix de vente TTC sachant que le coefficient multiplicateur est de 3.

Le service commercial et le service technique ont remis leurs estimations qui sont les suivantes.

Étapes	Proposition Commerciaux	Proposition Ingénieurs
	Nombre d'heures	Nombre d'heures
Identifier besoins et contraintes	28	14
Créer les essences / ambiances	35	42
Sélectionner et adapter les ambiances	14	21
Adapter le matériel aux locaux	21	28
Installer, tester, adapter le matériel	21	28

2. Comparez les 3 solutions en calculant le prix de revient à l'aide du gestionnaire de scénarios.

Document

Proposition recherche et développement					
Étapes	Nombre d'heures	Nombre personne	Responsable	Coût horaire	Total
Identifier besoins et contraintes	21	2	Service R&D	40 €	
Créer les essences / ambiances	49	3	Service R&D	45 €	
Sélectionner et adapter les ambiances	28	2	Service commercial	45 €	
Adapter le matériel aux locaux	28	2	Ingénieurs	30 €	
Installer, tester, adapter le matériel	28	3	Service technique	30 €	
Prix de revient prévisionnel					
Coefficient de marge					
Prix de vente HT					
Prix de vente TTC					