Thème 1

La définition de l'offre

QG 3: Le prix, entre raison et illusion?

Chapitre 6: La fixation du prix des ventes

Application 1 : Calculer un prix

Situation a	Situation b	Situation c
PA HT : 14 € Montant de marge souhaité : 6 € Taux de TVA : 10 %	Coût de revient : 17,56 € Taux de marge : 55 % Taux de TVA normal	PV TTC : 2,49 € Taux de marge : 48 % Taux de TVA : 5,5 %
Quel est le PV TTC?	Quel est le PV TTC ?	Quel est le PA HT?

Application 2 Evaluer la sensibilité-prix

M. Dogulu est responsable du rayon confiserie et chocolat d'une grande surface. En décembre, il souhaite faire une promotion sur une boîte de chocolats noirs grands crus (PV TTC normal de 24,75 €) afin d'écouler ses stocks et d'augmenter son volume de vente qui se situe en moyenne à 35 boîtes par semaine. Il effectue donc une semaine de promotion à 19,90 € TTC la boîte, ce qui lui permet de vendre 49 boîtes de chocolats.



- 1. Calculez l'élasticité prix de la demande et concluez sur la pertinence de l'opération de promotion
- 2. Evaluez l'impact de cette opération de promotion des ventes en calculant et en analysant les indicateurs ci-dessous :

Semaine	Sans promotion	Avec promotion
PV TTC		
PV HT (taux de TVA 20 %)		
Quantités vendues		
Chiffres d'affaires HT		
Taux d'évolution		
• du PV TTC		
des ventes en valeur		
des ventes en volume		

Application 3 : Déterminer un seuil de rentabilité

Mme Fleurot vient d'ouvrir une boutique de fleurs low cost dans le centre-ville de Metz. Elle a déjà réalisé une étude de marché qui confirme la présence d'une réelle demande locale. Elle connaît également les différentes charges liées à son activité. Il lui reste maintenant à déterminer le prix de vente de ses bouquets afin d'être rentable.



- 1. Dressez le compte de résultat différentiel.
- 2. Calculez le seuil de rentabilité ainsi que la date à laquelle il va être atteint.
- 3. Commentez vos résultats.
- 4. Quel prix de vente (HT et TTC) devrait fixer Mme Fleurot afin d'atteindre un bénéfice de 76 000 €?
- 5. Ce nouveau prix vous paraît-il réaliste par rapport au prix du marché ? Que conseillez-vous à Mme Fleurot ?

Données fournies par Mme Fleurot :

Prévisions pour la première année d'activité de la boutique

Nombre de bouquets vendus	26 000	Charges variables	11 € par bouquet vendu
Estimation d'un prix moyen HT	15 €	Charges fixes	80 000 €

•	ciements	au	marcne	local	et au	marcne	aes	fleurs low	COST

normal.				

TSTMG - Mercatique- Thème 1 – Chap. 6

Application 4

À l'origine d'IN'BÔ, cinq étudiants venus des quatre coins de France se rencontrent dans les Vosges à l'École nationale supérieure des technologies et industries du bois. Leur passion du travail du bois et des sports *outdoor* les rassemble. Leur goût de l'aventure et l'envie de

créer une activité en accord avec leurs principes les poussent vers l'entrepreunariat. Créée en 2013, In'Bô imagine, conçoit et fabrique des produits en bois bambou et fibre naturelle : montures de lunettes... ».

Source: www.inbo.fr, 2019.

Partie 1

In'Bô a conçu un nouveau *longboard* nommé « Vosego », dont le cœur est composé de 7 plis de hêtre et de 2 couches de fibre de lin. Pour déterminer son prix, l'entreprise analyse les prix pratiqués par la concurrence.

doc

Relevé des prix TTC de la concurrence pour déterminer le prix du *longboard* « Vosego »

Pour un positionnement et une qualité similaires.

Concurrent A	Concurrent B	Concurrent C
299€	289€	295,90€

- 1. Analysez les prix de la concurrence
- 2. Déterminez le prix cible, si l'entreprise choisit la fourchette basse
- 3. Calculez son coût-cible sachant que la marge habituellement pratiquée est de 40%

Partie 2

Pour dynamiser sa gamme *cruisers*, l'entreprise travaille sur le prix de son produit leader : le « Thaon 2017 ». Cette planche tout-terrain arbore une magnifique marqueterie. L'entreprise a fait un test pendant une période de trois mois et songe à adopter de manière permanente le nouveau prix de vente.



Étude sur le prix du cruiser « Thaon 2017 ».

Au prix de 238 € TTC, le *cruiser* « Thaon 2017 » s'est vendu à 38 exemplaires (période du 1^{er} mars au 31 mai N-1). Sur la même période en année N, les ventes se sont établies à 64 planches pour un prix de 349 € TTC.

- 4. Analysez la sensibilité des ventes du Thaon 2017 au changement de prix
- 5. Concluez sur la pertinence d'augmenter son prix



Partie 3

Pour faire découvrir ces modèles, In'Bô souhaite participer au Salon de la glisse, qui se déroule à Paris.

Données sur la participation au Salon de la glisse (4 jours). Coûts fixes de participation Coûts liés au salarié · Rémunération : 580 € pour la durée du salon · Repas : 15 € HT / jour Coûts liés au stand · Location du stand et du matériel : 1000 € HT · Décoration du stand : 200 € HT • PLV: 150 € HT Forfaits annonce, par jour Prix HT · Annonce sonore diffusée 1 annonce 25€ lors du salon: Coûts liés à la forfait de 5 annonces par jour 3 annonces 60 € communication 5 annonces 100€ 10 annonces 175 € Prix de vente moyen d'une planche : 350 € HT Taux de marge sur coût variable : 30 %

6. Calculez le cout fixe de la participation au salon de la glisse

7. Combien de planches In'Bô doit-elle vendre pour rentabiliser sa participation?