

## 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		
<b>Taux d'évolution</b>		
• du PV TTC		
• des ventes en valeur		
• des ventes en volume		





## 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 *out-door* les rassemble. Leur goût de l'aventure et l'envie de

créer une activité en accord avec leurs principes les poussent vers l'entrepreneuriat. 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.

doc

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<sup>er</sup> 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.

doc

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 : 1 000 € HT • Décoration du stand : 200 € HT		
Coûts liés à la communication	• PLV : 150 € HT • Annonce sonore diffusée lors du salon : forfait de 5 annonces par jour	Forfaits annonce, par jour	Prix HT
		1 annonce	25 €
		3 annonces	60 €
		5 annonces	100 €
		10 annonces	175 €

Taux de marge sur coût variable : 30 %

Prix de vente moyen d'une planche : 350 € HT

6. Calculez le coût fixe de la participation au salon de la glisse
7. Combien de planches In'Bô doit-elle vendre pour rentabiliser sa participation ?