

Mission n° B : Découvrir la politique de Prix



Vous venez de recevoir un mail de M. El Markouchi, prenez-en connaissance



mrc glieres <mrc.glieres@gmail.com>

Missions poursuite de stage

1 message

mrc glieres <mrc.glieres@gmail.com>
À : mrc.glieres@gmail.com

27 janvier 2020 à 15:11

Bonjour,

Maintenant que vous avez découvert l'entreprise SOSH et que vous avez étudié sa politique de produit et de communication, je vais vous demander d'analyser sa politique de prix.

- Dans un premier temps je souhaiterais que vous preniez connaissance de l'ensemble des documents que je vous ai mis à disposition dans ce dossier.

Dans un même temps, je souhaiterais que vous lisiez cet article et que vous m'en fassiez une synthèse par retour de mail (mrc.glieres@gmail.com). Je vous demande d'y insérer les graphiques les plus pertinents et de me remonter les principales informations.

<https://www.manager-go.com/marketing/dossiers-methodes/fixation-tarifs-de-vente>



- Dans un second temps je souhaiterais que vous me fassiez l'analyse de la stratégie de prix de Sosh, puis que vous la compariez à celle de ses concurrents et enfin que vous détailliez comment SOSH établit son prix.

Pour vous aider, je vous laisse prendre connaissance des 2 vidéos suivantes et répondre aux 2 questionnaires en ligne :

1ère vidéo : Dessine-moi l'éco TVA collectée, TVA déductible ... Qui paye réellement ?

<https://www.youtube.com/watch?v=fh2Uy5M1NS4>

Questionnaire à compléter :

https://docs.google.com/forms/d/1nyfGSZfNarI93RXerFuooV_Z_n-H7eU5duMnqYEcVK8/prefill

Vous m'enverrez le lien copié avec vos réponses par mail

2ème vidéo : Lexico – La TVA expliquée en 3 minutes

<https://www.youtube.com/watch?v=pd-4OSaDb1E>

Questionnaire à compléter :

<https://docs.google.com/forms/d/1y5RpR1orF7e1le3qKHp9cFZicVrW1kMkYVUj5MS8Vps/prefill>

Vous m'enverrez le lien copié avec vos réponses par mail

- Dans un troisième temps, je voudrais que vous analysiez le prix des nouveaux forfaits que l'on souhaite sortir en fin de trimestre.

Je vous remercie par avance,

Si vous avez des questions n'hésitez pas à me les poser !

Bien cordialement,

M. EL MARKOUCI

Document 1 : La fixation du prix

L'entreprise doit définir le prix de son produit ou service en fonction des **contraintes juridiques** (interdiction de revendre à perte, par exemple) mais aussi des **contraintes commerciales** (prix en fonction de mes clients / de ma cible, prix en fonction de la concurrence, etc.).

Il existe 3 principales stratégies de prix :

- La stratégie d'**écrémage** : Prix élevé par rapport à la concurrence (nouveau produit, rareté, luxe, etc.)
- La stratégie d'**alignement** : Prix approximativement équivalent à la concurrence (on « s'aligne » sur les prix des concurrents)
- La stratégie de **pénétration** : Des prix attractifs souvent bas (produit grand public, de masse, etc.)



Document 2 : Le processus de calcul d'un prix

Pour pouvoir fixer le BON prix, il faut donc prendre en compte sa stratégie de prix, son image, la concurrence, etc. mais AUSSI ses propres coûts de fabrication.

Il faut donc déterminer dans la chronologie suivante :

1) Son prix d'achat (=coût de revient)

L'entreprise achète ou fabrique le produit avant de le commercialiser aux consommateurs, le coût de revient du produit est fixé à partir :

- Du coût des matières premières (1) : matières premières
- Du coût de production (2) : Main d'œuvre + Outils/machines/facteurs de production
- Du coût de distribution (3) : frais de transport, frais de commercialisation (emballage, publicité), frais administratifs

$$\text{PAHT (=coût de revient)} = (1) + (2) + (3)$$

2) Le prix de vente hors taxe (PVHT)

L'entreprise fixe à son tour son prix de vente pour les consommateurs :

$$\text{PVHT} = \text{PAHT} + \text{Marge}$$

Le PVHT dépend donc du coût de revient et des bénéfices que l'entreprise souhaite réaliser sur la vente du produit.

3) La marge

La marge est le bénéfice (=profit) réalisé par le commerçant, l'entreprise ou l'organisation.

$$\text{Marge} = \text{PVHT} - \text{PAHT}$$

4) La TVA

a) Définition :

La TVA est la Taxe sur la Valeur Ajoutée. C'est un impôt indirect qui touche les dépenses de consommation des ménages. L'entreprise ou l'organisation collecte la TVA en vendant ses biens ou services puis la reverse à l'Etat.

b) Les taux de TVA : Il en existe 4 :

- **La TVA à 2,1%** : Les produits pharmaceutiques (remboursables pas la SS) et la presse.
- **La TVA à 5,5%** : Les produits de consommation courante (aliments sauf confiserie et chocolat, boissons non alcoolisées, livres, cantines scolaires, abonnement gaz et électricité).
- **La TVA à 10%** : Restauration, tourisme, transport.
- **La TVA à 20%** : Tous les autres biens et services comme les vêtements, les mobilier, les boissons alcoolisées...

c) Formules avec TVA

- Le prix de vente Toutes Taxes Comprises
 $\text{PVTTC} = \text{PVHT} \times (1 + (\text{TVA}/100))$
- Le prix de vente Hors Taxes
 $\text{PVHT} = \text{PVTTC} / (1 + (\text{TVA}/100))$
- Montant de la TVA
 $\text{TVA} = \text{PVHT} \times (\text{TVA}/100)$

$$\text{PVTTC} = \text{PVHT} + \text{Montant de la TVA}$$

Document 2 : Les différents taux de TVA

Les taux de TVA

Taux normal

Principales activités concernées

-  Biens et prestations de service
(automobile, électroménager, etc.)
-  Boissons alcoolisées
-  Cours à domicile

20%

Taux intermédiaire

Principales activités concernées

-  Transports
-  Travaux de rénovation de logements anciens
-  Médicaments sans ordonnance

10%

Taux réduit

Principales activités concernées

-  Produits de première nécessité
(pain, viande, oeufs, etc.)
-  Energies
(abonnement gaz, électricité, etc.)
-  Livres

5,5%

Taux particulier

Principales activités concernées

-  Médicaments sur ordonnance
-  Journaux
-  Spectacles vivants, théâtre, concert, cirque, etc.

2,1%

TVA à taux réduit, comparatif avec quelques pays de l'UE

AU 1^{er} JUILLET 2018.



LP/INFOGRAPHIE. SOURCES : MINISTÈRE DE L'ECONOMIE ET COMMISSION EUROPÉENNE.

Dossier à remettre au service Marketing : Analyse de la stratégie de prix de SOSH

a) Quelle stratégie de prix pratique SOSH ?

.....

Justifiez votre choix :

.....

b) Ses concurrents pratiquent quels prix (comparez les offres similaires) ?

Concurrents	Services proposés	Prix pratiqués

c) Analyse du prix pratiqué par SOSH pour un forfait 20Go, appels illimités (sans promotion)

Quel est le Prix de Vente Toutes Taxes Comprises :

.....

Ce service est soumis à quel taux de TVA :

.....

Quel est donc le Prix de Vente Hors Taxe :

.....

A votre avis, quelle marge souhaite pratiquer SOSH sur ce service ?

.....

Quel serait alors le Prix d'Achat Hors Taxes (coût) de ce produit pour SOSH :

.....

Analyse à remettre aux services Marketing et Financier : Analyse du prix de nos nouveaux forfaits

	Forfait 200Go Appels illimités	2 d'appels 30 sms 20 mo de data	La boîte - Fibre Appels illimités vers fixes et mobiles à l'internationale
PA HT	21€	1,19€
Marge commerciale	14€	22 €
PV HT	1,82€	60 €
Taux de TVA
Montant de la TVA
PV TTC
Combien d'€ le consommateur aura-t-il dépensé ?			
Combien d'€ l'entreprise aura-t-elle gagné ?			
Combien d'€ l'Etat aura-t-il récolté ?			