

Colle ECT2 – Marketing
Le marketing-mix

Cas Biotan (prix) : Corrigé

DOSSIER 1 : la fixation du prix par prise en compte du marché

Calculez le prix d'acceptabilité (=prix psychologique) du produit.

Prix proposés	Prix plancher ?			Prix plafond ?			% d'achat
	Nb de réponses	%	Cumulés décroissants	Nb de réponses	%	Cumulés croissants	
120 €	105	21%	100%	0	0%	0%	0%
125€	95	19%	79%	0	0%	0%	21%
130€	92	18%	60%	0	0%	0%	40%
135€	80	16%	42%	40	8%	8%	50%
140€	50	10%	26%	50	10%	18%	56%
145€	40	8%	16%	70	14%	32%	52%
150€	20	4%	8%	90	18%	50%	42%
155€	18	4%	4%	110	22%	72%	24%
160€	0	0%	0%	75	15%	87%	13%
165€	0	0%	0%	55	11%	98%	2%
170€	0	0%	0%	10	2%	100%	0%
	500	100%		500	100%		

Le prix d'acceptabilité est de 140€ TTC avec un taux d'acceptabilité de 56%.

DOSSIER 2 : la fixation du prix par les coûts

🔴🔴 FAITES UN SCHEMA POUR CE TYPE DE QUESTION !

2.1. A quel prix l'entreprise Biotan va-t-elle vendre sa paire de chaussure au magasin Biocoop ?

$PVHT_{Biotan} = \text{coût de revient} + \text{marge}_{Biotan}$

$= 60 + \text{taux de marge} * \text{coût de revient}$

$= 60 + 60\% * 60$

$= 96€$

2.2. A quel prix le distributeur va-t-il vendre la paire de chaussures à ses clients compte tenu d'une TVA au taux normal de 20% ?

$PVHT_{distri} = PVHT_{Biotan} + \text{marge distri}$

$\Leftrightarrow PVHT_{distri} = 96 + \text{taux de marque} * PVHT_{distri}$

$\Leftrightarrow PVHT_{distri} - 0,20 * PVHT_{distri} = 96$

$\Leftrightarrow PVHT_{distri} (1 - 0,20) = 96$

$\Leftrightarrow PVHT_{distri} = 96 / 0,8 = 120€$

Et $PVTTTC = 1,2 * PVHT_{distri} = 144€$

2.3. Calculez le coefficient multiplicateur qui permet de passer du PAHT au PVTTTC pour l'enseigne Biocoop ?

Coefficient multiplicateur $TTC = PVTTTC / PAHT = 144 / 96 = 1,5$

DOSSIER 3 : les modifications du prix

3.1. Calculez l'élasticité prix de la demande sur le Salon. Calculez le CA réalisé dans les deux situations : pas de remise et remise spécial salon de 10%. Commentez.

Prix	Demande en volume	CA = prix*demande
150	200	30 000
150-0,1*150 = 135	260	35 100

$$\varepsilon = \frac{(260 - 200)/200}{-0,1} = \frac{0,3}{-0,1} = -3$$

Lorsque le prix diminue de 1%, la demande augmente de 3%. Donc lorsque le prix diminue de 10%, la demande augmente de 30%. La demande est très élastique, les consommateurs réagissent fortement à une diminution du prix.

L'entreprise a par conséquent intérêt de lancer cette promotion si elle souhaite maximiser son chiffre d'affaires.

3.2. Cette promotion est-elle nécessairement rentable pour l'entreprise ?

Non, il faudrait connaître la nature des charges pour le savoir.

-Si les charges sont variables, elles vont augmenter suite à l'augmentation des quantités vendues. L'impact sur le résultat est donc incertain.

-Si en revanche les charges sont fixes, la hausse du CA entraîne nécessairement une hausse du résultat.

DOSSIER 4 : l'analyse de la rentabilité

4.1. Le prix de vente HT de Biotan au distributeur a été fixé à 100€. Calculez le résultat global à partir d'un compte de résultat différentiel.

Retrouvez le coût de revient de la paire de chaussures Biotanis donnée dans le dossier 2.

CA	100*20000 = 2 000 000	
-CV	-2 000 000*0,4= 800 000	40% du CA
=MCV	=1 200 000	60% du CA
-CF	-400 000	
=R	800 000	

Coût de revient unitaire = (CV+CF)/1000 = (800 000+400 000)/20 000 = 60 €

(4.2. Calculez le résultat global et le coût de revient unitaire pour un niveau de ventes annuelles de 5000 unités. Qu'en concluez-vous ?)

CA	100*5 000 = 500 000
-CV	-500 000*0,4=200 000
=MCV	=300 000
-CF	-400 000
=R	-100 000

Coût unitaire = (200 000+400 000)/5 000 = 120€

Si elle ne vend que 5000 paires de chaussures, l'entreprise fait des pertes car les charges fixes ne sont pas absorbées. Dans ce cas, le coût unitaire est de 120€. Il est plus élevé que pour le niveau de ventes prévisionnel de 20 000 unités car les charges fixes sont réparties sur un nombre plus petit de paires de chaussures (moins d'économies d'échelle).

4.3. Calculez le niveau minimal de ventes annuelles au-delà duquel la société commencera à faire des bénéfices. Commentez.

L'entreprise fait une perte pour 500 unités vendues et un bénéfice pour 20 000 unités vendues. Le seuil de rentabilité se situe donc entre les deux.

•SRvaleur=CF/txMCV=400 000/0,6 = 666 667€

Le CA pour lequel l'entreprise commence à faire des bénéfices est de 666 667€.

•SR volume = SR valeur/prix = 666 667/100 ≈ 6667 paires de chaussures