

Introduction à la finance d'entreprise

Comment choisir son prix de vente ?

Ce cours vous est proposé par Fatmatül PRALONG, enseignante agrégée en sciences économiques, Sorbonne Université et par AUNEGe, l'Université Numérique en Économie Gestion.

Exercices

Attention : ceci est la version corrigée des exercices.

Objectif

Mettre en pratique le cours sur la détermination du prix de vente

Exercice : Marge et coefficient

Énoncé

Un distributeur revend à 150 € HT (180 € TTC) une enceinte Bluetooth qu'il achète à 100 € HT au fabricant.

Questions

1. Calculez la marge commerciale, le taux de marque et le taux de marge.
2. Quel est le coefficient multiplicateur ?

Correction

1. La marge commerciale est $150 - 100$ soit 50 €

Le taux de marque est de $(50/150) \times 100$ soit 33,3 % → la marge est de 33,3% du prix de vente

Le taux de marge est $(50/100) \times 100$ soit 50 % → la marge est de 50 % du coût d'achat.

2. Le coefficient multiplicateur est $180/100$ soit 1,8 → il faut multiplier le coût d'achat par 1,8 pour obtenir le prix TTC

Exercice : Prix et élasticité

Enoncé

Pierre, un grossiste en produits de restauration vient de mener une analyse des prix de sa gamme repas individuels : le prix de vente aux restaurateurs est de 8,50 € TTC. Si le prix baisse à 6,50 €, une enquête montre que les ventes pourraient progresser de 300 à 360 par jour.

Questions

1. Calculez l'élasticité de la demande de ce produit.
2. Quelle interprétation faites-vous ?

Correction

1. Calculez l'élasticité de la demande par rapport au prix pour ce produit.

	Calcul de l'élasticité			
	N	N+1	Variation	Taux
Prix	8,50 €	6,50 €	- 2,00 €	- 24 %
Demande	300	360	60,00 €	20 %

Elasticité demande prix = $0,2 / - 0,24 = - 0,83$

Rappel

Si $e < 0$, la variation des ventes est supérieure à la variation du prix et la demande est élastique.

Si $e = 1$, la variation des ventes est proportionnelle à la variation du prix.

Si e est proche de 0, la demande est peu élastique.

2. Commentez votre résultat :

Ici, une baisse de 1 % du prix entraîne une hausse de 0,83 % de la demande. La demande est faiblement inélastique. On n'a pas intérêt à baisser le prix. Il vaut mieux privilégier d'autres solutions comme les animations, la publicité, pour développer les ventes de cette gamme de produits.

Références

Comment citer ce cours ?

Introduction à la finance d'entreprise, Fatmatül Pralong, AUNEGe (<http://aunege.fr>), CC – BY NC ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).



Cette œuvre est mise à disposition dans le respect de la législation française protégeant le droit d'auteur, selon les termes du contrat de licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). En cas de conflit entre la législation française et les termes de ce contrat de licence, la clause non conforme à la législation française est réputée non écrite. Si la clause constitue un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles, sa nullité emporte celle du contrat de licence tout entier.