

BTS Management des Unités Commerciales

Epreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE

Session 2007

Sujet n° M06-3

Thème : Le prix et les conditions commerciales

Question 1

- Après avoir précisé comment l'unité commerciale fixe les prix des produits vendus, vous expliquerez la stratégie des prix différenciés.

Question 2

A l'aide des annexes 1,2 et 3, vous résoudrez le problème commercial suivant :

Vous êtes manager de la supérette SHOPI située dans le 8^{ème} arrondissement de Paris. Vous avez implanté une production locale au niveau du rayon charcuterie à la coupe pour répondre aux attentes de votre clientèle.

Pour débiter cette nouvelle activité, vous avez décidé de proposer uniquement du jambon à la coupe de qualité supérieure. Votre prix d'achat fluctue en fonction de la production de votre fournisseur. Vous répercutez intégralement les variations de prix d'achat sur le prix de vente.

Pour développer vos ventes, vous décidez de faire une opération promotionnelle sur la semaine du 9 au 14 juillet.

- Calculez les résultats obtenus par l'activité jambon à la coupe. Commentez.
- Déterminez l'élasticité prix du jambon à la coupe. Expliquez le fonctionnement de cet indicateur et ses conséquences sur la marge globale de l'activité.
- Vérifiez les conséquences d'une réduction de prix de 18% au niveau du chiffre d'affaires et de la marge globale à partir de la situation de référence. Concluez.

Question 3

- A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez l'importance de la politique de prix de l'unité commerciale pour sa rentabilité.

Annexe 1 : Relevé des prix de vente et des quantités vendues

Prix de vente HT en euros au kg	11,40	12,00	12,60
Quantité vendue en kg	62,40	60,00	55,20
Prix d'achat			
Chiffre d'affaires			
Marge unitaire			
Marge totale			

Le taux de marque sur ce produit est de 20%.

Annexe 2 : Calcul du coefficient d'élasticité

Prix de vente HT en euros au kg	11,40	12,00	12,60
Quantité vendue en kg	62,40	60,00	55,20

Variation en % des quantités			
Variation en % du prix			
Coefficient d'élasticité prix			

Le prix de vente de référence est de 12 €HT le kilo.

Annexe 3 : Simulation de la promotion

Prix de vente HT en euros au kg		12,00
Quantité vendue en kg		60,00
Prix d'achat		
Chiffre d'affaires		
Marge unitaire		
Marge totale		

Le coefficient d'élasticité ne change pas.