

Ressources pour les enseignants et les formateurs en français des affaires

Activité pour la classe : **DFA1**

Crédit : *Joelle Bonenfant,
Jean Lacroix*

Thèmes et situations : Achat-Vente

Fiche pédagogique

| Activité : Comment élaborer un prix de détail ? | | Compréhension orale |
|---|--|---------------------|
| Objectifs communicatifs et/ou professionnels | <ul style="list-style-type: none"> Expliquer un processus | |
| Objectifs linguistiques | <ul style="list-style-type: none"> Lexique des prix Futur/Futur proche | |
| Déroulement et/ou commentaires | <p><i>Travail sur le document</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Travail individuel et mise en commun : activité 1. Cette activité porte sur la compréhension de la situation. Il s'agit d'identifier les paramètres fondamentaux de la situation : Qui ? Où ? Quoi ? Faire cette activité oralement, en groupe avant de donner la fiche d'activités car certaines questions de compréhension donnent des indices sur la situation. Le groupe se met d'accord sur un bref résumé qui est écrit au tableau et sera recopié sur la fiche. Travail individuel et mise en commun : activités 2 et 3. Ces activités portent sur la compréhension du sens. Lors de la mise en commun, demander de justifier les réponses (indication des parties du texte qui contiennent les informations). Travail individuel et mise en commun : activités 4,5, 6, 7 et 8. Ces activités portent sur le lexique. | |
| Matériel | Enregistrement audio de l'interview à télécharger | |

Comment élaborer un prix de détail ?

- Michel Breton, bonjour, vous êtes membre de la Fédération de la concurrence et des prix. Expliquez-nous comment un détaillant élabore le prix d'un article
- Différents facteurs vont amener un détaillant à fixer un prix. Il va partir bien sûr du prix d'achat du fabricant. Plus il achètera cher, plus sa base de calcul sera élevée ; si il commande de très grosses quantités, il bénéficiera d'un tarif préférentiel, sa base de calcul pourra ainsi baisser ; mais rien n'oblige le commerçant à répercuter cet avantage. Ensuite, l'aspect et la qualité de l'objet vont intervenir : un article ayant une image qualitative élevée sera généralement mieux margée. Le commerçant va également tenir compte de la concurrence et choisir de s'aligner ou de se démarquer. La marge bénéficiaire du commerçant va devoir également intégrer les frais qu'il a engagés, c'est-à-dire, le loyer, les salaires des employés, les charges sociales, les dépenses de publicité ...etc . Pour certains articles, comme par exemple les vêtements ou les chaussures, le facteur climatique ne va pas être négligeable : un début d'hiver clément entraînera par exemple une baisse des prix.
- On entend souvent parler de « coefficient multiplicateur », qu'est-ce que c'est, exactement ?
- Oh, c'est très simple : les éléments que je viens de mentionner vont amener le détaillant à fixer un coefficient par lequel il va multiplier son prix de base, généralement le prix hors taxe du fabricant et auquel il va ajouter la TVA.
- Ces fameux coefficients sont-ils libres ?
- Non, pas complètement. L'Etat veille à contrôler l'augmentation des prix pour réguler l'inflation. Mais, en général, ils sont plus ou moins identiques dans une branche : ils varient de 1,90 à 2,40 pour les chaussures, de 2 à 2,5 pour les vêtements.
- C'est ce qu'on appelle « faire la culbute » ?
- Oui, effectivement mais vous savez, certains secteurs vont bien au-delà de ces chiffres comme l'optique, par exemple, où le coefficient multiplicateur va de 2,5 à 3,5 pour les montures et jusqu'à 6 pour les verres ; et, je ne vous parle pas du commerce de luxe ! Vous savez, peu de commerçants acceptent de dévoiler leur coefficient multiplicateur.

Comment élaborer un prix de détail ?

➤ Activité 1 : Résumez brièvement la situation.

| |
|--|
| |
|--|

➤ Activité 2 : Répondez aux questions.

1. Globalement, quelle opération fait un détaillant pour fixer un prix ?
.....
2. Quels éléments vont intervenir dans la fixation du prix ?
 -
 -
 -
 -
 -
 -

➤ Activité 3 : Dites si les affirmations sont vraies ou fausses.

| | Vrai | Faux |
|---|------|------|
| 1. Si le commerçant achète beaucoup, il paie les articles moins cher. | | |
| 2. Si le commerçant achète moins cher, il doit vendre moins cher. | | |
| 3. La marge dépend de l'image. | | |
| 4. Le concurrent doit pratiquer à peu près les mêmes prix que ses concurrents. | | |
| 5. Quand il fait chaud, au début de l'hiver, le pris des articles baisse. | | |
| 6. Quand il vend ses articles, le commerçant fixe un prix hors taxes. | | |
| 7. L'Etat contrôle la hausse des prix. | | |
| 8. Les coefficients multiplicateurs sont sensiblement les mêmes pour tous les produits. | | |
| 9. Pour les lunettes, le coefficient multiplicateur est plus élevé que pour les chaussures. | | |

➤ Activité 4 : Trouvez dans le dialogue des verbes correspondant aux définitions.

- Profiter d'un avantage :
- Faire supporter une charge :
- Vendre à un prix supérieur au prix d'achat :
- Pratiquer le même prix que les concurrents :
- Vendre à un prix différent des autres :
- Faire entrer :
- Augmenter le nombre :
- Assurer un équilibre :
- Vendre le double du prix d'achat :

➤ **Activité 5 : Choisissez la bonne réponse.**

1. Le prix que le commerçant indique sur l'étiquette du produit, c'est :
Le prix d'achat le prix de vente le prix de base
2. Quand un commerçant achète beaucoup à son fournisseur, il peut négocier :
Un tarif hors taxe un tarif de base un tarif préférentiel
3. Si je facture sans compter la TVA, le prix indiqué est :
Un prix hors taxe un prix de base un prix d'achat
4. Le prix sur lequel le détaillant va calculer sa marge est :
Le prix de vente le prix de base le prix de la concurrence

➤ **Activité 6 : Complétez le tableau en associant un ou deux verbes aux symboles.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| + | - | x | : |
| | | | |

➤ **Activité 7 : Complétez le tableau ;**

| Verbes | Noms |
|--------------|----------------|
| | Un détaillant |
| Elaborer | |
| Fixer | |
| | Un achat |
| | Un fabricant |
| | Un calcul |
| Bénéficiaire | |
| Répercuter | |
| | La concurrence |
| multiplier | |
| réguler | |
| varier | |

➤ **Activité 8 : Complétez le texte en réutilisant le vocabulaire du document.**

Le que nous avons rencontré a bien voulu nous expliquer comment il faisait pour un prix de Il travaille dans le pharmaceutique dans la des produits vétérinaires dans laquelle le est assez standardisé. Sa dépend du prix que lui font les laboratoires auxquels il achète les produits.

Comment élaborer un prix de détail ? : Corrigé

➤Activité 1 : Résumez brièvement la situation.

Interviewé par un journaliste, un membre de la Fédération de la concurrence et des prix explique les règles d'élaboration des prix de détail.

➤Activité 2 : Répondez aux questions.

1. Globalement, quelle opération fait un détaillant pour fixer un prix ? **Il multiplie le prix auquel il achète son produit par un coefficient multiplicateur variable et il ajoute la TVA**
2. Quels éléments vont intervenir dans la fixation du prix ?
 - Le prix d'achat au fabricant ou au grossiste
 - L'image du produit
 - La marge que le commerçant veut faire
 - La concurrence
 - Les frais engagés
 - D'autres facteurs ponctuels comme le climat Le prix d'achat qui est le prix de base

➤Activité 3 : Dites si les affirmations sont vraies ou fausses.

| | Vrai | Faux |
|--|------|------|
| 10. Si le commerçant achète beaucoup, il paie les articles moins cher. | ✓ | |
| 11. Si le commerçant achète moins cher, il doit vendre moins cher. | | ✓ |
| 12. La marge dépend de l'image. | ✓ | |
| 13. Le concurrent doit pratiquer à peu près les mêmes prix que ses concurrents. | | ✓ |
| 14. Quand il fait chaud, au début de l'hiver, le pris des articles baisse. | | ✓ |
| 15. Quand il vend ses articles, le commerçant fixe un prix hors taxes. | | ✓ |
| 16. L'Etat contrôle la hausse des prix. | ✓ | |
| 17. Les coefficients multiplicateurs sont sensiblement les mêmes pour tous les produits. | | ✓ |
| 18. Pour les lunettes, le coefficient multiplicateur est plus élevé que pour les chaussures. | ✓ | |

➤Activité 4 : Trouvez dans le dialogue des verbes correspondant aux définitions.

- Profiter d'un avantage : **bénéficier**
- Faire supporter une charge : **répercuter**
- Vendre à un prix supérieur au prix d'achat : **marger**
- Pratiquer le même prix que les concurrents : **s'aligner**
- Vendre à un prix différent des autres : **se démarquer**
- Faire entrer : **intégrer**
- Augmenter le nombre : **multiplier**
- Assurer un équilibre : **réguler**
- Vendre le double du prix d'achat : **faire la culbute**

➤ **Activité 5 : Choisissez la bonne réponse.**

1. Le prix que le commerçant indique sur l'étiquette du produit, c'est :
Le prix d'achat **le prix de vente** le prix de base
2. Quand un commerçant achète beaucoup à son fournisseur, il peut négocier :
Un tarif hors taxe un tarif de base **un tarif préférentiel**
3. Si je facture sans compter la TVA, le prix indiqué est :
Un prix hors taxe un prix de base un prix d'achat
4. Le prix sur lequel le détaillant va calculer sa marge est :
Le prix de vente **le prix de base** le prix de la concurrence

➤ **Activité 6 : Complétez le tableau en associant un ou deux verbes aux symboles.**

| | | | |
|------------------------|-----------------------|------------|----------|
| + | - | X | : |
| Ajouter additionner | Soustraire Enlever | Multiplier | diviser |

➤ **Activité 7 : Complétez le tableau ;**

| Verbes | Noms |
|---------------------|---------------------------|
| Détailler | Un détaillant |
| élaborer | Elaboration |
| fixer | Fixation |
| Acheter | Un achat |
| Fabriquer | Un fabricant |
| calculer | Un calcul |
| bénéficier | Un bénéfice |
| répercuter | Une répercussion |
| concurrencer | La concurrence |
| multiplier | Une multiplication |
| réguler | Une régulation |
| varier | Une variation |

➤ **Activité 8 : Complétez le texte en réutilisant le vocabulaire du document.**

Le **détaillant/commerçant** que nous avons rencontré a bien voulu nous expliquer comment il faisait pour **fixer un prix/élaborer** un prix de **vente**. Il travaille dans le **secteur** pharmaceutique dans la **branche** des produits vétérinaires dans laquelle le **coefficient multiplicateur** est assez standardisé. Sa **marge bénéficiaire** dépend du prix que lui font les laboratoires auxquels il achète les produits.