

Thème : La fixation des prix de vente

Contexte professionnel : Vous êtes restaurateur en Haute-Savoie, vous dirigez un établissement situé en haut des remontées mécaniques où vous proposez des plats régionaux typiques appréciés des skieurs et des vacanciers.

La fixation des prix en restauration

La conception de la carte (plats proposés, prix, présentation) est l'une des composantes essentielles de l'offre en restauration, avec les autres aspects du concept (décor, ambiance...) et la qualité du contact avec le client (accueil, service...).

Quelles sont les **techniques de fixation des prix de la carte** ? Pour faire simple, on peut dire que la décision en matière de prix consiste à concilier les contraintes imposées par le marché (les prix pratiqués par les concurrents) et la nécessité de proposer une offre rentable.

Bien sûr, on essaie toujours de s'extraire de la concurrence par les prix, en créant une image qui permettra de se positionner au-dessus des concurrents et/ou en se différenciant, de manière à rendre la comparaison difficile avec l'offre des concurrents. Cependant, le client garde toujours une 'image prix' de son expérience.

https://www.lhotellerie-restauration.fr/blogs-des-experts/gestion/7_1_la_fixation_des_prix_en_restauracion.htm

A partir du document ci-dessus, répondez aux questions suivantes :

Quels sont les deux principaux critères qu'un restaurateur doit impérativement prendre en compte pour fixer ses prix de vente ?

-

-

Comment peut-on se différencier de la concurrence en pratiquant des prix plus élevés ?

Sur quel point faut-il être particulièrement vigilant ? Que signifie l'expression « image-prix » ?

Le principe du coefficient multiplicateur :

La méthode du coefficient multiplicateur consiste à appliquer au coût matière d'un plat (évalué à partir de sa fiche technique) un coefficient multiplicateur permettant d'obtenir le prix de vente.

Fiche technique => coût matière prévisionnel × coefficient multiplicateur = prix

Qu'est-ce que le cout matière d'un plat ?

.....
.....

Pourquoi fixer le prix à partir du coût matière et non pas du coût complet (coût matière + personnel + autres coûts) ?

La réponse à cette question est simple : parce que le restaurateur peut toujours connaître le coût matière prévisionnel d'un plat en réalisant une fiche technique, alors que le coût complet d'un plat est impossible à déterminer. En effet, on ne peut pas répartir de façon pertinente la plupart des charges fixes entre les différents plats : quelle est la part de loyer 'consommée' par l'entrecôte marchand de vin ou le carré de porc ? Aucune méthode de gestion ne permet de répondre de façon satisfaisante à cette question.

D'autre part, le coût matière représente entre 25 % et 35 % de la valeur du plat (ratio matières).

Les 3 règles à respecter :

Règle n° 1 : plus le coût matière d'une prestation est élevé, plus le coefficient multiplicateur pour cette prestation doit être faible.

Expliquez :

.....
.....
.....

Règle n° 2 : plus la charge de travail nécessaire pour réaliser une prestation est élevée, plus le coefficient multiplicateur pour cette prestation doit être élevé.

Expliquez :

.....
.....
.....

Règle n° 3 : Les ventes doivent couvrir toutes les charges autres que les coûts nourriture et boissons et permettre un bénéfice

Expliquez :

Mise en application

Effectuez les calculs et complétez le tableau suivant

Plats	Cout matière	Prix de vente HT	Ratio matière	Coefficient multiplicateur	Ventes	Chiffre d'affaires réalisé
Entrée 1		7.50	33.33	3.00	450	
Entrée 2	1.80			5.00		3150
Entrée 3	2.10			3.81		3200
Plat 1	3.80	11.00			800	
Plat 2		18.00	26.92			9100
Plat 3	4.00		26.67		600	
Dessert 1				4.55	500	2500
Dessert 2		4.00	20.00			2000
Dessert 3	1.30				500	2250

Les principes d'Omnès

Cette technique permet de vérifier la cohérence de l'offre de prix à la carte. L'application de la méthode des coefficients multiplicateurs peut conduire à une répartition des prix déséquilibrée. Plusieurs vérifications peuvent être effectuées en utilisant les principes d'Omnès à titre d'information et non de règle absolue de réussite.

Premier principe : l'ouverture de la gamme de produits "À l'intérieur d'une gamme de produits (entrées, poissons...), le rapport entre le prix le plus haut et le prix le plus bas ne doit pas excéder 2,5 ou 3.

Deuxième principe : la dispersion des prix "À l'intérieur d'une même gamme, parmi **trois tranches de prix** - basse, moyenne, haute -, la tranche médiane doit comprendre un nombre de références au moins égal au total des références proposées dans les tranches basse et haute.

Troisième principe : la mise en avant "La mise en avant de produits (plats du jour, suggestions...) doit être centrée sur des plats qui se situent dans la zone médiane de chacune des gammes."

Mise en application

Un restaurateur élabore sa nouvelle carte des plats principaux. Il a réalisé la fiche technique de chaque plat et a déterminé les règles de modulation des coefficients multiplicateurs :

- coût matière inférieur à 3 € : coefficient 3,5 ;
- coût matière compris entre 3 et 5 € : coefficient 3 ;
- coût matière supérieur à 5 € : coefficient 2,5.

Calculez les prix de vente en appliquant le coefficient au coût matière

Plats principaux	Coût matière (€)	Coefficient
Plat 1	1,8	3,5
Plat 2	2,1	3,5
Plat 3	2,9	3,5
Plat 4	3,4	3
Plat 5	3,9	3
Plat 6	4,7	3
Plat 7	5,8	2,5
Plat 8	6,2	2,5

Prix de vente de chaque plat :

Vérification des principes d'Omnès :

Ouverture de la gamme de produits

Étendue entre le plat le + cher et le – cher : ÷ = conforme ou non conforme au principe ;

Dispersion des prix :

Calcul des 3 tranches de prix : prix le + élevé – prix le plus bas divisé par le nombre de tranches

(..... -) ÷ = €

Répartition des plats par tranche de prix

- tranche basse de € à € : Nombre de plats =

- tranche médiane de € à € : Nombre de plats =

- tranche haute de € à € : Nombre de plats =

La répartition des plats est-elle conforme ? Justifiez votre réponse.

Proposez une modification pour respecter les principes d'Omnès :

Etude de cas

Vous êtes restaurateur en Haute-Savoie, vous dirigez un établissement situé en haut des remontées mécaniques où vous proposez des plats régionaux typiques appréciés des skieurs et des vacanciers. Vos clients sont habitués à manger rapidement avec un rapport qualité/prix abordable et un ticket moyen hors boisson entre 18 € pour deux plats et 22 € pour 3 plats

Concevez une carte de spécialités régionales savoyardes en fixant les prix de vente afin de proposer une offre équilibrée en respectant les principes d'Omnès

Les entrées :

1

2

3

Les plats

1

2

3

Les desserts

1

2

3

Proposez une suggestion du jour avec son prix de vente :

.....