

Digest

Module 10

Calcul réel d'un bonus

Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023700541

10 Calcul réel d'un bonus

| Zone de saisie | Résultats |
|---|---|
| Montant initial HT 1. <input type="text"/> € | Gain acheteur lié au bonus <input type="text"/> % |
| Valeur faciale du bonus alloué HT 2. <input type="text"/> € | Coût réel pour le vendeur <input type="text"/> % |
| Coût réel du bonus HT 3. <input type="text"/> € | Economie relative <input type="text"/> % |
| <input type="text" value="Euro"/> ▼ | ou absolue <input type="text"/> % |

TurboNego[®]

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Collection l'Essentiel du Business
2€

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter
www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention "Bookiner.com"

ECONOMIE D'AFFAIRES

Module 10

Préférer allouer un bonus produit, service ou quantité
qu'une remise directe

Usage vendeur

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention "Bookiner.com". L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre PERSONNEL (individuel, familial et privatif) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire, ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

10 Calcul réel d'un bonus

| Zone de saisie | | Résultats | |
|--|--|-----------------------------------|------------------------|
| Montant initial HT | | Gain acheteur lié au bonus | |
| 1. <input type="text"/> € | | <input type="text"/> % | |
| Valeur faciale du bonus alloué HT | | Coût réel pour le vendeur | |
| 2. <input type="text"/> € | | <input type="text"/> % | |
| Coût réel du bonus HT | | Economie relative | |
| 3. <input type="text"/> € | | <input type="text"/> % | |
| | | ou absolue | <input type="text"/> % |
| Euro | | | |

TurboNego®

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

6 notions utilisées

- **Montant initial de référence HT** (PV initial avec ou sans prise en compte d'éventuelles remises sur facture)
- **Valeur faciale du bonus alloué HT** (indication du tarif commercial habituel ou remisé)
- **Coût réel du bonus pour le vendeur** (PA + frais directs uniquement)
- **Gain acheteur en % lié au bonus** (% de gain réel considérant l'économie réalisée grâce à l'obtention du bonus)
- **Coût réel pour le vendeur** (Il s'agit de prendre uniquement en considération le PA du bonus et ses coûts variables)
- **Economie relative et absolue pour le vendeur** (% d'économie relative réalisée entre le coût réel du bonus et l'intégralité de sa valeur faciale si celle-ci avait dû être transformée en remise sur facture. L'économie absolue traduit la différence apparente entre le gain acheteur et le coût vendeur.

Par convention, le bonus s'appliquant à partir du NO (Niveau d'offre), et non à partir du PV, est destiné à remplacer théoriquement une remise sur facture. Lorsque le Mt HT initial de référence est sans remise, la valeur faciale est également sans remise incluse.

Module 10

Préférer offrir une gratuité plutôt qu'une remise

A quoi ça sert ?

Tout est bon dans le cochon (niveau d'offre) en sachant passer de la négociation tarifaire à la négociation hors tarif. Par principe, mieux vaut toujours allouer un bonus supplémentaire (quantité, service, accessoire...) que de réduire de manière frontale le montant facturé par une promotion ou une remise directe. L'allocation d'un bonus supplémentaire coûte forcément moins cher en coûts d'achats ou en prix de revient qu'une remise "plein pot" sur facture affectant directement le PV. Si vous ne le saviez pas, c'est que vous n'avez jamais pratiqué le 3 pour 2, l'avoir de caisse ou le remboursement par couponnage. Dommage !

Une aide à la décision pour 3 calculs précis

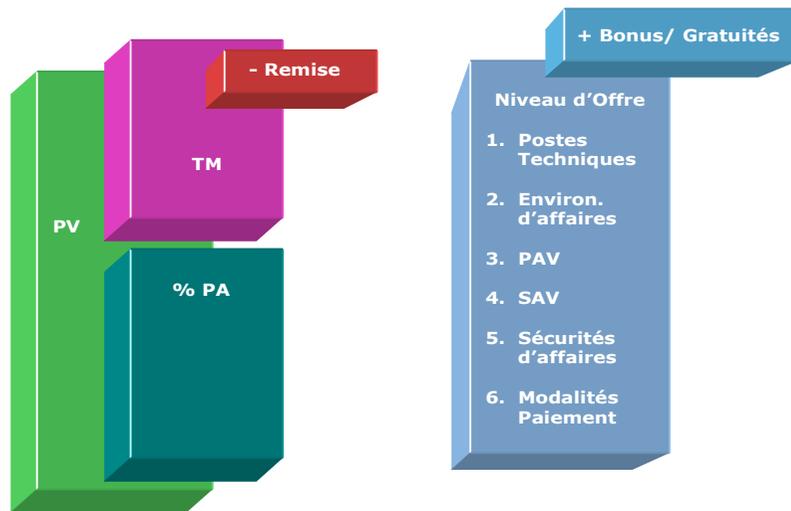
1. Coût réel pour le vendeur en %
2. Economie relative et absolue pour le vendeur en %
3. Gain acheteur lié à l'allocation du bonus en %

Utilisation du module

Ce module est à utiliser en complément de certains autres (notamment tableau de bord du vendeur) en permettant d'axer la négociation sur les concessions hors tarif affectant directement le Niveau d'Offre (produit/service) plutôt que sur la négociation tarifaire affectant directement le PV via des réductions ou remises directes sur facture. Il permet notamment de :

1. Calculer le différentiel entre valeur faciale et valeur réelle du bonus
2. Déterminer en % «remise» le gain obtenu par l'acheteur
3. Déterminer en % le coût économique réel pour le vendeur
4. Simuler l'économie relative et absolue réalisée en proposant un bonus à la place d'une remise

Schéma pédagogique



Sachant que dans les affaires tout ce qui est donné sans contrepartie, ni évocation du coût ou de l'effort consenti, est psychologiquement dévalorisé notamment lorsque cela est devenu une habitude, il est conseillé de marquer le coup en indiquant systématiquement la contre-valeur directe ou analogique du bonus ou de la gratuité concédée. Cela n'apparaît ni pingre ni discourtois, sauf pour de petites sommes, mais ressort au contraire de la lucidité économique dans le cadre de laquelle il est normal de respecter tout geste commercial qui correspond à une énergie, un effort, une originalité, un temps consacré et/ou un coût significatif pour celui qui l'offre.

Lorsque le Mt HT initial de référence inclut déjà une remise, la valeur faciale du bonus doit se déterminer avec un prix également remis afin de conserver une logique d'équilibre et éviter ainsi de «sur-valoriser» le gain acheteur par rapport à la réalité commerciale du bonus. Dans ce cas, il vaut toujours mieux réduire un peu la valeur du bonus (en le présentant comme déjà remis) afin de démontrer une honnêteté commerciale, que le contraire, au risque alors de décrédibiliser l'avantage du bonus dans la négociation.

Objectifs de calcul

Il s'agit d'effectuer une simulation afin de définir l'incidence économique du bonus pour l'acheteur comme pour le vendeur en vue de :

- . Déterminer le type de bonus capable de remplacer à «tarif égal» une remise classique sur facture avec :
- . **Le gain réel pour l'acheteur** = $(\text{Valeur faciale} / \text{Mt initial HT}) \times 100$
- . **Le coût réel pour le vendeur** = $(\text{Coût réel du bonus} / \text{Mt initial HT}) \times 100$
- . Evaluer indirectement le différentiel d'économie réalisé par le vendeur à la place d'une remise classique soit = $100 - [(\text{Coût réel} / \text{valeur faciale}) \times 100]$

Cette approche est à conseiller systématiquement face à toute demande de remise directe sur facture, ou encore pour chiffrer les services courants offerts aux clients, car un bonus affectant le Niveau d'Offre (NO) est toujours moins onéreux qu'une remise similaire appliquée sur le CA ou sur le PV.

Exemples de calculs à réaliser avec le module

Simulation 1 : Considérant que le bonus offert (Qté suppl. + services offerts) = 5700€ en valeur faciale et 2100€ en coût réel pour le vendeur sur un CA de 50000€
Calculer ⇒ Gain acheteur ; coût réel vendeur ; Economie relative et absolue

Sans module, savez-vous trouver la bonne réponse en 1 minute ?

Combien coûte réellement l'allocation de quantités, produits, services suppl. à la place d'une remise avec :

- | | |
|--------------------------------------|-----------|
| 1. Montant initial de référence HT | : 50 000€ |
| 2. Valeur faciale du bonus alloué HT | : 5 700€ |
| 3. Coût réel du bonus HT | : 2 100€ |

| | |
|-------------------------------------|--------|
| Gain acheteur lié au bonus % | : ...% |
| Coût réel pour le vendeur % | : ...% |

Réponses

Gain acheteur lié au bonus % = 11.40% Coût réel pour le vendeur % = 4.20%