

Digest

Extrait 10 - Bibl'EA

Matrices de Management des Prix



Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023710359
Free

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter
www.bookiner.com

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

ECONOMIE D'AFFAIRES

Extrait Bibl'EA La Bible de l'Économie d'Affaires

Matrices de Management des Prix

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.

Matrices de Management des Prix

L'aspect structurant induit par l'EA peut se résumer dans 4 matrices de management des prix. Le choix des facteurs de décision et d'orientation de chaque matrice offre des combinaisons différentes. Il en résulte ainsi un large faisceau de pistes et de méthodes selon les options prises dans l'ensemble des 4 matrices. En clair, la problématique des prix relève presque toujours d'un compromis entre la volonté d'optimiser le profit de l'entreprise (**matrice 1**), les réponses apportées face à la menace (ou frein) provenant directement du partenaire (**matrice 2**), l'objectif de résultat obtenu ou à obtenir (**matrice 3**) et le mode d'approche à adopter dans la négociation (**matrice 4**).

Il n'existe pas dans le monde des affaires de solution miracle ou passe-partout. Il faut à chaque fois (hors situation de monopole ou d'oligopole) trouver la meilleure équation possible que l'on soit vendeur/fournisseur ou acheteur/client afin d'équilibrer au mieux la relation. Le plus souvent, le déséquilibre dans le jeu commercial provient de la duplication répétitive d'une même pratique tarifaire et/ou méthode de négociation, ainsi que de l'acceptation forcée de réponses imparfaites, dès lors que celles-ci ne prennent pas suffisamment en compte les facteurs inclus dans l'énoncé de plusieurs questions stratégiques :

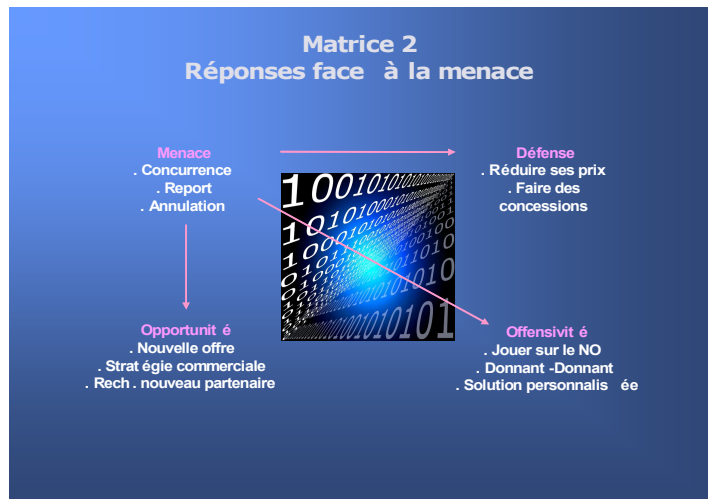
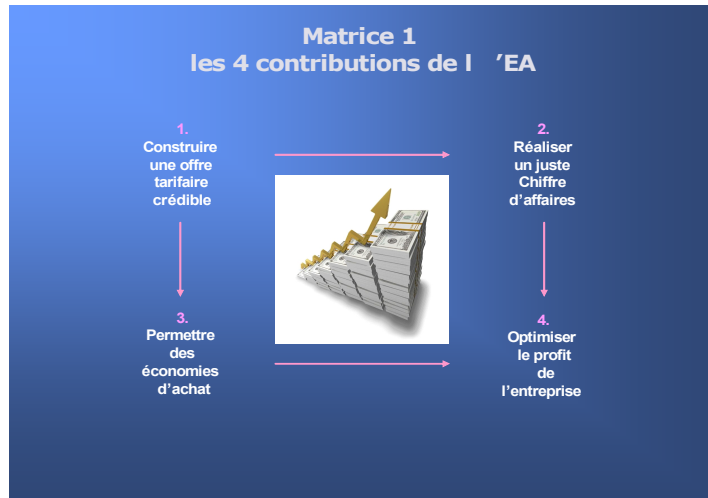
4 questions à se poser

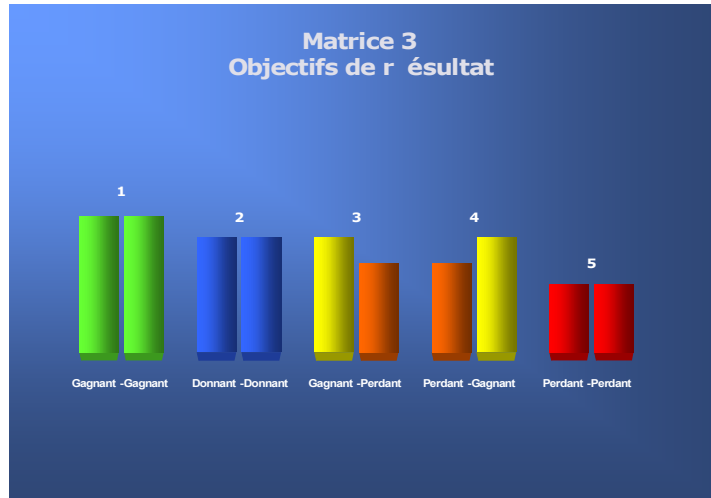
Face à la menace (préférence de l'offre concurrente, report à plus tard, voire annulation pure et simple), il convient de se poser lors de chaque relation commerciale les questions suivantes :

1. Quelle est la contribution exacte de mon offre tarifaire actuelle à la rentabilité de l'entreprise en matière de... ?

- . Construction d'un prix de revient crédible à la base
- . Réalisation d'un juste chiffre d'affaires (offre légitime)
- . Obtention d'économies raisonnables dans les achats

Il est évident que pour optimiser le profit dans l'entreprise, la meilleure réponse consiste à agir simultanément sur les 3 tableaux en recherchant à chaque fois une efficacité maximale. C'est la raison d'être principale de l'EA.





2. Est-ce que j'agis de manière suffisamment offensive face à la menace avec notamment... ?

- . Le registre préférentiel du NO (Niveau d'offre)
- . La solution ou proposition personnalisée intégrant une partie de sur-mesure et/ou tenant compte des besoins et/ou attentes du partenaire
- . Un rapport donnant-donnant en appliquant à chaque fois le principe de réciprocité (ex. : remise = contrepartie)

Il est évident que c'est l'ensemble des 3 positions qu'il faut mettre en place.

3. En toute lucidité, quel est le résultat final que je souhaite obtenir dans l'affaire en cours ?

1. Gagnant-Gagnant (top partenariat)
2. Donnant-Donnant (relation équilibrée)
3. Gagnant-Perdant (être le seul gagnant)
4. Perdant-Gagnant (accepter d'être le seul perdant)
5. Perdant-Perdant (conclure coûte que coûte des 2 côtés)

Il est évident que la meilleure réponse est la 1 ou la 2.

4. Quelle méthode d'approche ou de négociation vais-je utiliser ?

- . Approche dure/agressive (je veux écraser l'autre)
- . Approche douce/passive (je ne veux pas de conflit)
- . Approche assertive/partenariale (je suis positif, ferme et loyal)
- . Approche floue/manipulatrice (je prends le sens du vent)

Il est évident que la meilleure réponse est dans l'approche assertive. Cela suppose de combiner, à la fois, un savoir professionnel et managérial éclectique, un vrai savoir-faire professionnel, un bon relationnel et un excellent savoir-être, le tout animé d'un état d'esprit gagnant. Cette combinaison est la seule qui soit productrice de réussite permanente ainsi que porteuse d'un vrai respect à l'égard du partenaire et de ses actions.