

Digest

## Extrait 21 - Bibl'EA

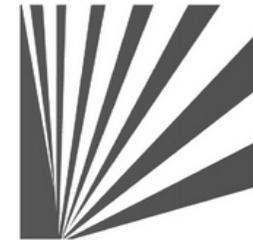
30 principaux blocs en Economie d'Affaires



Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023710465

Free

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter  
[www.bookiner.com](http://www.bookiner.com)

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

## ECONOMIE D'AFFAIRES

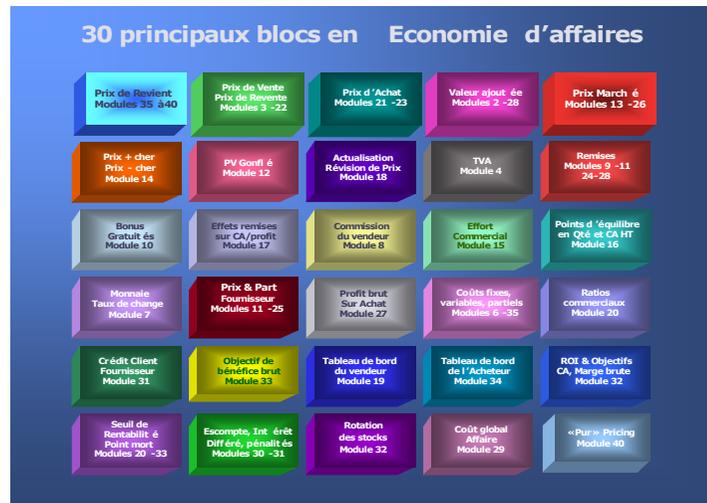
### Extrait Bibl'EA La Bible de l'Économie d'Affaires

30 principaux blocs en Economie d'Affaires

#### 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.

## 30 Principaux blocs en EA



### Numérotation des blocs

Hors Niveau d'Offre - Liens avec modules correspondants

- |                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| 1. Prix de Revient                  | 16. Taux de change monétaire              |
| 2. Prix de Vente & Revente          | 17. Prix & Part fournisseur               |
| 3. Prix d'achat                     | 18. Profit brut sur Achat                 |
| 4. Valeur Ajoutée (TM)              | 19. Coûts fixes, variables, partiels      |
| 5. Prix marché                      | 20. Ratios commerciaux                    |
| 6. Prix +cher, Prix -cher           | 21. Crédit client & Crédit fournisseur    |
| 7. PV gonflé                        | 22. Objectif de bénéfice brut             |
| 8. Actualisation & Révision de prix | 23. Tableau de bord du Vendeur            |
| 9. TVA (à reverser, à conserver)    | 24. Tableau de bord de l'Acheteur         |
| 10. Remises (en cascade, globale)   | 25. ROI & Objectifs de CA, Marge brute    |
| 11. Bonus, gratuits                 | 26. Seuil de rentabilité, Point mort      |
| 12. Effets remises sur CA/profit    | 27. Escompte, intérêt, différé, pénalités |
| 13. Commission du vendeur           | 28. Rotation des stocks                   |
| 14. Effort commercial               | 29. Coût global affaire                   |
| 15. Points d'équilibre en Qté et CA | 30. «Pur» Pricing                         |

Sachant que dans le jeu commercial l'objectif pour le vendeur/fournisseur est d'atteindre la meilleure profitabilité possible et pour l'acheteur/client un certain nombre de ratios d'efficacité, il est nécessaire pour les deux acteurs de savoir maîtriser une **trentaine de blocs** interagissant dans plus de 90% des cas liés à l'action commerciale.

### Aussi, au sens de l'EA

- ... Il ne sert à rien de copier son prix sur celui de la concurrence si les postes intermédiaires liés au prix de revient interne sont mal définis ;
- ... Il ne sert à rien d'aligner son tarif sur celui du marché alors que les volumes, les coûts fixes et variables, sont d'ordre différent ;
- ... Il ne sert à rien de construire un prix «parfait» si celui-ci est ensuite altéré par des remises non compensées ;
- ... Il ne sert à rien de bien vendre si l'on est ensuite mal payé ou en retard d'encaissement ;
- ... Il ne sert à rien de faire du chiffre d'affaires si la rentabilité finale est faible ou tend vers le zéro ;
- ... Il ne sert à rien de prendre une décision si celle-ci est entachée d'erreur et/ou ne tient pas compte d'une anticipation ou d'une vision stratégique.

Au final, celui qui utilise correctement les 30 principaux blocs sait maîtriser l'EA. Leur bonne connaissance en liaison avec les modules associés forme le cycle d'apprentissage nécessaire pour devenir une véritable «ceinture noire» dans le management des prix.

L'approche de l'EA via la maîtrise unitaire de chaque bloc est certainement la voie royale pour devenir un expert du business chiffré !

Dans l'absolu, l'apprentissage de l'EA peut commencer par n'importe quel bloc, à condition d'être d'abord passé par le **Module 2** (bloc 4) en tout premier.

Monnaie Taux de change Module 7	Prix & Part Fournisseur Modules 11-25	Profit brut Sur Achat Module 27
16	17	18
Coûts fixes, variables, partiels Modules 6-35	Ratios commerciaux Module 20	Crédit Client Fournisseur Module 31
19	20	21
Objectif de bénéfice brut Module 33	Tableau de bord du vendeur Module 19	Tableau de bord de l'acheteur Module 34
22	23	24
ROI & Objectifs CA, Marge brute Module 32	Seuil de Rentabilité Point mort Modules 20-33	Escompte, Intérêt Différé, pénalités Modules 30-31
25	26	27
Rotation des stocks Module 32	Coût global Affaire Module 29	«Pur» Pricing Module 40
28	29	30

### Correspondance entre blocs et modules

Le numéro de chaque bloc est associé au(x) module(s) correspondant(s).

Prix de Revient Modules 35 à 40	Prix de Vente Prix de Revente Modules 3-22	Prix d'Achat Modules 21-23
1	2	3
Valeur ajoutée Modules 2-28	Prix Marché Modules 13-26	Prix + cher Prix - cher Module 14
4	5	6
PV Gonflé Module 12	Actualisation Révision de Prix Module 18	TVA Module 4
7	8	9
Remises Modules 9-11 24-28	Bonus Gratuits Module 10	Effets remises sur CA/profit Module 17
10	11	12
Commission du vendeur Module 8	Effort Commercial Module 15	Points d'équilibre en Qté et CA HT Module 16
13	14	15