

NOM : _____

Modèles d'établissement des prix

Première partie

Choisissez une vidéo et remplissez le document ensemble.

 Titre de la vidéo : _____

1. Nom de la stratégie : _____

2. Décrivez-la en nous présentant trois caractéristiques :

Caractéristique 1

Caractéristique 2

Caractéristique 3

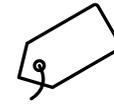
3. Pourquoi des entreprises emploient-elles cette stratégie?

4. Donnez un exemple de cette stratégie dans le monde réel :



5. Préparez un bref exposé (une à trois minutes) pour nous présenter ce que vous avez appris.

Modèles d'établissement des prix



Deuxième partie

Choisissez une vidéo et remplissez le document ensemble.

 Titre de la vidéo : _____

1. Nom de la stratégie : _____

2. Décrivez-la en nous présentant trois caractéristiques :

Caractéristique 1

Caractéristique 2

Caractéristique 3

3. Expliquez votre raisonnement.



4. Préparez un bref exposé (une à trois minutes) pour nous présenter ce que vous avez appris.

Exemples pour la deuxième tâche

Choisissez un exemple

1 L'année dernière, Sony a lancé la PlayStation 5. Cette console à la fine pointe avait peu de concurrence et se vendait donc à un prix élevé. Sony en a baissé le prix au fur et à mesure que d'autres consoles comparables ont été mises en marché afin de demeurer compétitive, un peu comme elle l'avait fait pour ses consoles PlayStation précédentes.

2 Netflix est la plus grande plateforme de vidéo en continu. Pour attirer des clients, elle offre un mois d'abonnement gratuit. Le prix passe ensuite à 9,99 \$. L'année suivante, le prix augmente à 10,99 \$.

Tiré de <https://gocardless.com>

3 Une épicerie de quartier vend sa propre lasagne à un prix inférieur au coût de production. La lasagne se trouve au fond de l'épicerie. Les clients doivent donc traverser l'épicerie pour se la procurer. Les propriétaires espèrent ainsi que les clients achèteront des produits plus chers en faisant l'aller-retour jusqu'à la lasagne.

4 Le casse-croûte Big Burger offre un repas qui comprend un hamburger et une moyenne frite à 2,99 \$. Quand vous êtes sur le point de payer, le caissier vous demande si vous souhaitez ajouter une grande boisson gazeuse à votre repas pour seulement 50 cents de plus.



Exemples pour la deuxième tâche

Choisissez un exemple

5 Brookes Internet Service offre le service Internet à 51,99 \$ par mois et un abonnement au câble à 38,99 par mois. Si vous prenez les deux services, vous économisez et ne payez que 69,98 \$ par mois.

6 Walmart vend des chemises à 11,99 \$. Si vous en achetez deux, on vous en donne une troisième. Chaque chemise coûte donc moins cher que si vous n'en achetiez qu'une seule.



7 Vous recevez la circulaire d'un magasin d'appareils électroniques par la poste. On vous présente une variété de produits sur la couverture. Elle est couverte de photos de téléviseurs, d'ordinateurs et de téléphones cellulaires. Le prix de chaque article a été biffé et remplacé par un prix réduit. On a par exemple réduit le prix d'un téléviseur qui se vendait à 1 299 \$. Le nouveau prix de 999 \$ est écrit sous l'ancien prix, en gras et en grands caractères.

8 Costco propose les mêmes produits que bien d'autres magasins. Vous pouvez y acheter toutes sortes de choses comme du beurre d'arachide, des chaussettes et des bonbons. Il y a toutefois une différence importante par rapport aux autres magasins : les formats sont habituellement bien plus grands et contiennent une plus grande quantité de produits qu'ailleurs.

Modèles d'établissement des prix

Fiche de récapitulation : Réflexions



Question 1 : Pourquoi les entreprises emploient-elles ces stratégies d'établissement des prix?

A large, empty rectangular box with a black border, intended for the user's answer to Question 1. A large, faint, grey question mark is visible in the background on the right side of the page.

Question 2 : En quoi le fait de connaître ces stratégies d'établissement des prix aide-t-il les consommatrices et les consommateurs à faire des achats judicieux?

A large, empty rectangular box with a black border, intended for the user's answer to Question 2. A large, faint, grey question mark is visible in the background on the right side of the page.

Question 3 : Maintenant que vous connaissez ces stratégies d'établissement des prix, allez-vous modifier la manière dont vous magasinez et choisir différemment les endroits où vous faites vos achats?

A large, empty rectangular box with a black border, intended for the user's answer to Question 3. A large, faint, grey question mark is visible in the background on the right side of the page.

Exemples pour la deuxième tâche Version du personnel enseignant

- 1** L'année dernière, Sony a lancé la PlayStation 5. Cette console à la fine pointe avait peu de concurrence et se vendait donc à un prix élevé. Sony en a baissé le prix au fur et à mesure que d'autres consoles comparables ont été mises en marché afin de demeurer compétitive, un peu comme elle l'avait fait pour ses consoles PlayStation précédentes.

(Écrémage)

- 2** Netflix est la plus grande plateforme de vidéo en continu. Pour attirer des clients, elle offre un mois d'abonnement gratuit. Le prix passe ensuite à 9,99 \$. L'année suivante, le prix augmente à 10,99 \$.

(Prix de pénétration)

Tiré de <https://gocardless.com>

- 3** Une épicerie de quartier vend sa propre lasagne à un prix inférieur au coût de production. La lasagne se trouve au fond de l'épicerie. Les clients doivent donc traverser l'épicerie pour se la procurer. Les propriétaires espèrent ainsi que les clients achèteront des produits plus chers en faisant l'aller-retour jusqu'à la lasagne.

(Produit d'appel)

- 4** Le casse-croûte Big Burger offre un repas qui comprend un hamburger et une moyenne frite à 2,99 \$. Quand vous êtes sur le point de payer, le caissier vous demande si vous souhaitez ajouter une grande boisson gazeuse à votre repas pour seulement 50 cents de plus.

(Formats géants)

Exemples pour la deuxième tâche Version du personnel enseignant

5 Brookes Internet Service offre le service Internet à 51,99 \$ par mois et un abonnement au câble à 38,99 par mois. Si vous prenez les deux services, vous économisez et ne payez que 69,98 \$ par mois.

(Forfait)

7 Vous recevez la circulaire d'un magasin d'appareils électroniques par la poste. On vous présente une variété de produits sur la couverture. Elle est couverte de photos de téléviseurs, d'ordinateurs et de téléphones cellulaires. Le prix de chaque article a été biffé et remplacé par un prix réduit. On a par exemple réduit le prix d'un téléviseur qui se vendait à 1 299 \$. Le nouveau prix de 999 \$ est écrit sous l'ancien prix, en gras et en grands caractères. **(Ancrage des prix)**

6 Walmart vend des chemises à 11,99 \$. Si vous en achetez deux, on vous en donne une troisième. Chaque chemise coûte donc moins cher que si vous n'en achetiez qu'une seule.

(Prix réduit)



8 Costco propose les mêmes produits que bien d'autres magasins. Vous pouvez y acheter toutes sortes de choses comme du beurre d'arachide, des chaussettes et des bonbons. Il y a toutefois une différence importante par rapport aux autres magasins : les formats sont habituellement bien plus grands et contiennent une plus grande quantité de produits qu'ailleurs.

(Rabais de quantité)

Fiche de récapitulation : Modèles d'établissement des prix Version du personnel enseignant



Question 1 : Pourquoi les entreprises emploient-elles ces stratégies d'établissement des prix?

Ces stratégies font croire aux consommatrices et aux consommateurs qu'il s'agit d'une bonne affaire. Elles visent à nous attirer dans les magasins et acheter plus que prévu. Les entreprises font croire aux consommatrices et aux consommateurs que le prix est avantageux. Pourtant elles ou ils dépensent plus d'argent.

Question 2 : En quoi le fait de connaître ces stratégies d'établissement des prix aide-t-il les consommatrices et les consommateurs à faire des achats judicieux?

En connaissant les stratégies que les entreprises emploient pour influencer nos décisions d'achat, nous pouvons prendre des décisions éclairées quand vient le temps d'acheter un article ou de choisir un magasin.

Question 3 : Maintenant que vous connaissez ces stratégies d'établissement des prix, allez-vous modifier la manière dont vous magasinez et choisir différemment les endroits où vous faites vos achats?

Par exemple, si je sais que Costco utilise son poulet rôti comme produit d'appel, je peux acheter un poulet rôti tout en ne me laissant pas tenter par les autres produits qu'on offre dans le magasin. Les stratégies comme les prix réduits sont également moins susceptibles de fonctionner. J'achèterai la chemise dont j'ai besoin au lieu d'en acheter deux simplement pour en avoir une « gratuite » dont je n'ai pas besoin. Je dépenserai donc moins d'argent. Le fait de connaître ces stratégies m'aidera à prendre des décisions éclairées.