

ECRIT NARRATIF

Introduction

La situation professionnelle est la suivante :

Trois élèves en seconde professionnelle Métier de la Relation Client sont en période de formation en milieu professionnelle. Le maître de stage leur demande de **déterminer le prix de vente d'un pot de confiture bio et de production locale correspondant au pourcentage de clients potentiels le plus élevé.**

Un débat s'instaure entre les élèves ...

Méthodologie choisie

Nos trois élèves décident qu'il serait pertinent de faire un sondage auprès d'un échantillon d'acheteurs potentiels.

- « *Au-dessus de quel prix n'achèteriez-vous pas ce produit car vous le jugeriez trop cher ?* »
- « *Au-dessous de quel prix n'achèteriez-vous pas ce produit car vous le jugeriez de mauvaise qualité ?* »

Développement de la résolution au problème posé

A partir des informations obtenues lors du sondage, il sera édité un tableau.

Celui-ci indique les prix proposés triés par ordre croissant, ainsi que les effectifs correspondants aux réponses données. Un calcul de fréquence donné en pourcentage est effectué. Nous déterminons les fréquences cumulées croissantes (pour le prix trop élevé) et de fréquences cumulées décroissantes (pour le prix trop bas). La somme de ces deux fréquences détermine le pourcentage de « non-acheteurs potentiels » par prix. Par complément à cent nous déterminons le pourcentage « d'acheteurs potentiels » par prix.

Ainsi nous pouvons déterminer le « **prix psychologique** », c'est-à-dire **le prix pour lequel le pourcentage d'acheteurs potentiels est le plus élevé.**

Prix	Trop Cher	Fréquence %	FCC %	Basse Qualité	Fréquence %	FCD %	% Acheteurs
1,50 €	0	0,00%	0,00%	40	11,76%	100,00%	0,00%
2,00 €	0	0,00%	0,00%	45	13,24%	88,24%	11,76%
2,50 €	0	0,00%	0,00%	84	24,71%	75,00%	25,00%
3,00 €	1	0,29%	0,29%	54	15,88%	50,29%	49,41%
3,50 €	5	1,47%	1,76%	42	12,35%	34,41%	63,82%
4,00 €	14	4,12%	5,88%	31	9,12%	22,06%	72,06%
4,50 €	29	8,53%	14,41%	19	5,59%	12,94%	72,65%
5,00 €	50	14,71%	29,12%	10	2,94%	7,35%	63,53%
5,50 €	60	17,65%	46,76%	9	2,65%	4,41%	48,82%
6,00 €	87	25,59%	72,35%	5	1,47%	1,76%	25,88%
6,50 €	60	17,65%	90,00%	1	0,29%	0,29%	9,71%
7,00 €	25	7,35%	97,35%	0	0,00%	0,00%	2,65%
7,50 €	7	2,06%	99,41%	0	0,00%	0,00%	0,59%
8,00 €	2	0,59%	100,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
8,50 €	0	0,00%	100,00%	0	0,00%	0,00%	0,00%
Total	340	100,00%		340	100,00%		

Conclusion

La connaissance des pourcentages et des statistiques sont indispensables à la détermination d'un prix psychologique, notion largement utilisée en commerce. Dans notre cas, **le prix du pot de confiture sera de 4.50 € car il correspond au pourcentage d'acheteurs potentiels le plus élevé.**