

Chapitre 3: Le Prix

Le prix est le fruit de la rencontre entre l'offre et la demande, car c'est la rareté qui fait la valeur. Et ceci est vrai surtout les marchés existants. Il existe autant de marchés que de biens et services existants.

I) Les différents types de marché

Types de marché :

- Marché des biens et services
- Marché financier
- Marché de l'échange

Il existe aussi différents types de marché selon le secteur géographique concerné. On peut aussi classer les marchés selon les types de clientèle (B2B → les clients sont des professionnels, B2C → les clients sont des particuliers, B2G → le client c'est l'Etat, il existe aussi un modèle C2C → Entre particulier)

Ce qui constitue le prix :

- Les coûts de production :
 - La main d'œuvre
 - Les matières premières
 - Coûts de maintenance
 - consommation d'énergie
 - Coût de transformation
 - Coûts d'emballage
 - Le coût de stockage
- Les coûts de transports et d'assurance
- Les coûts de distribution
- Les taxes

En période de covid, les coûts ont augmenté (masques, test, gel.....).

Les entreprises peuvent essayer de baisser le prix, en changeant de fournisseur, des délais de paiement plus longs pour les fournisseurs, acheter en plus gros pour payer moins, changer de matière première, ou garder la même, mais faire en sorte d'en consommer moins. On peut aussi réduire la gamme. Jouer aussi sur la main d'œuvre, donc soit licencier, ou alors se délocaliser (ex: en Chine).

III) Objectifs des producteurs, objectif des consommateurs et prix
