

## LES PRINCIPES D'OMNES

### Premier Principe

Chaque gamme sur la carte : hors d'œuvre, entrées, viandes, poissons etc.... est divisée en trois (3) zones de prix : tranche basse, tranche médiane et tranche haute.

Principe : le nombre de plats de la tranche médiane doit être au moins égal au total des zones basses et hautes.

Gamme des hors d'œuvre

440 da	700 da	1000 da	1300 da
2 plats		5 plats	2 plats

Dans ce cas, le principe est respecté : la tranche médiane est supérieure.

### Deuxième principe

Ce principe régit l'écart entre les prix extrêmes d'une gamme.

Principe : l'ouverture ne doit pas être supérieure à 2.5 à 3 entre le prix le plus haut et le prix le plus bas. Ainsi, le prix le plus élevé ne doit pas être 2.5 à 3 supérieur au prix le plus bas.

Dans ce cas, le principe est respecté.

440 da (le prix le plus bas) \* 2.5 ou 3 = 1100 da ou 1320 da

### Troisième principe

Il s'agit du fameux rapport Qualité/ Prix et il faut savoir si les prix appliqués sont bien acceptés par le client. En effet, le client peut payer et se taire en estimant que c'est trop cher .....et ne pas revenir !!!

Dans le restaurant la gamme de viandes se présente ainsi :

1. brochette mixte.....	1220 da
2. paillard de veau.....	1260 da
3. côtes d'agneau.....	1280 da
4. entrecôte grillée.....	1310 da
5. rumsteck poêlé.....	1310 da
6. tournedos.....	1380 da
7. pavé au bœuf.....	1420 da
8. steak au poivre.....	<u>1440 da</u>

Total.....10260 da

« Dans une carte les plats sont inscrits dans l'ordre allant du prix le moins élevé au prix le plus élevé »

Dans cette gamme huit (8) articles sont présentés et le prix de vente cumulé de ces articles représente 10.260 da.

Durant le mois de décembre, le chiffre d'affaire réalisé pour la gamme de viande est de 1.448.000 da. Le nombre d'articles vendu est de 1280 (ces chiffres sont donnés par les statistiques des ventes).

Alors la question qui est posée est de savoir si les prix proposés sont bien acceptés par la clientèle ?

### Méthode de calcul :

#### Calcul du Prix Moyen Demandé (P.M.D)

$$\frac{\text{Chiffre d'affaires d'une gamme}}{\text{Quantités vendues}} \text{ soit } \frac{1.448.000}{1.280} = 1131.25 \text{ da}$$

#### Calcul du Prix Moyen Offert (P.M.O)

$$\frac{\text{Somme des Prix de vente}}{\text{Nombre de plats ou articles}} \text{ soit } \frac{10260}{8} = 1282.50 \text{ da}$$

#### Rapport entre le P.M.D et le P.M.O

$$\frac{\text{Prix Moyen Demandé}}{\text{Prix Moyen Offert}} \text{ soit } \frac{1131.25}{1282.50} = 0.91$$

- Si le rapport **est compris entre 0.9 et 1**, l'équilibre entre les prix offerts et les prix demandés est jugé satisfaisant,
- Si le rapport **est inférieur à 0.9**, la gamme des prix est trop élevée pour le client qui opte pour les articles les moins chers,
- Si le rapport **est supérieur à 1**, les clients optent pour les plats les plus chers ceux-ci étant jugés abordables. L'on pourra plus tard procéder à une augmentation.

### Quatrième Principe

Il s'agit de l'équilibre entre un menu proposé et les articles de la carte. Ainsi, le prix du menu doit être voisin de la somme des prix moyen des plats de chaque gamme le composant.

Prix Moyen Carte	Prix de Vente Menu
H.O et assimilés	150 da
Entrées	200 da
Viandes & volailles	560 da
<u>Dessert</u>	<u>120 da</u>
Total.....	1130 da
	1 menu composé : prix moyen d'1 H.O ou entrée 185 da
	d'1 viande 650 da
	<u>d'1 dessert</u> 150 da
	total..... 985 da

Le client dans ce cas fera son choix en fonction de ce qui lui plaira et non en fonction des prix pratiqués.

### Cinquième Principe

Le cinquième principe repose sur la popularité des articles (ou des plats) et est fondé sur le menu « engineering » mis au point par Smith (directeur d'une école Hôtelière du Michigan aux USA) en 1982 et revu en 1988. Cette méthode permet le suivi des ventes et de déterminer lors du renouvellement de la carte, la puissance de vente de chaque plat (ou article) et de déterminer ceux qui seront à garder ou à changer.

Elle est particulièrement utilisée pour :

- Les plats du jour en rotation
- Les spécialités

Ces plats n'étant pas proposés régulièrement sur la carte.

Le classement original est établi comme suit :

- **Etoile ou Cheval de course** : plat « brillant » qui est le renom du restaurant
- **Cheval de labour** : plat se vendant assez bien avec un bon rendement. Ce sont les plats qui forment l'ossature.
- **l'Enigme** : se vendent parfois bien ou mal. Il faut les pousser dans une catégorie supérieure
- **Chien** : plat que l'on traîne. A éliminer

#### Analyse du Menu Engineering sur une carte de 10 articles sur une période de 1 mois

Articles (1)	Présentation par mois (2)	Ventes en Unités (3)	Ratio de présentation (4)	Ratio de prestation (5)	Classement ou indice de popularité (6)
<b>A</b>	26	3358	0.152	0.225	1.477
<b>B</b>	23	2567	0.135	0.075	1.274
<b>C</b>	23	2186	0.135	0.147	0.960
<b>D</b>	04	423	0.023	0.028	1.166
<b>E</b>	10	612	0.058	0.041	0.694
<b>F</b>	13	945	0.076	0.063	0.829
<b>G</b>	16	1714	0.094	0.115	1.223
<b>H</b>	22	800	0.129	0.054	0.419
<b>K</b>	21	1805	0.123	0.122	0.983.
<b>L</b>	09	477	0.052	0.032	0592
<b>10 (1)</b>	<b>170 (2)</b>	<b>14.887 (3)</b>	(4)	(5)	(6)

-----Données----- -----à calculer-----

### Formules

**Ratio de Présentation (4) :**  $\frac{\text{Nombre de présentation de chaque plat}}{\text{Total de présentation de la gamme}}$

**Ratio de prestation :** (5)  $\frac{\text{Vente par article en unités}}{\text{Total des ventes de la gamme en unités}}$

**Indice de popularité :** (6)  $\frac{\text{Ratio de prestation}}{\text{Ratio de présentation}}$   
(Ou classement)

Ainsi, pour l'article A par exemple :

Le Ratio de présentation est de  $26/170 = 0.153$  (colonne 4)

Le Ratio de prestation est de  $3358/14887 = 0.225$  (colonne 5)

L'Indice de popularité est de  $0.225/0.153 = 1.477$  (colonne 6)

Nb : même démarche pour tous les articles de la gamme (B.....L).

Ainsi après avoir calculé les ratios de présentation et de prestation ainsi que le classement ou l'indice de popularité de chaque article, l'on passe à la distinction entre les différents articles répartis en 4 catégories et qui se fait suivant la démarche ci-après :

- |                            |                             |
|----------------------------|-----------------------------|
| <b>1. Etoile</b>           | classement entre 1.4 et 1.5 |
| <b>2. Cheval de labour</b> | classement supérieur à 1    |
| <b>3. Enigme</b>           | classement entre 0.9 et 1   |
| <b>4. Chien</b>            | classement inférieur à 0.9  |

Le classement des 10 articles sera le suivant :

ARTICLES	CLASSEMENT	CATEGORIE
A	1.4	ETOILE
B.D.G	> 1	CHEVAL DE LABOUR
C.K	= 0.9	ENIGME
E.F.H.L	< 0.9	CHIEN

La méthode du Menu « Engineering » est un bon outil d'évaluation de la performance des plats (force de vente) et permet de déceler ceux qui sont les plus demandés et ceux qui ne le sont pas et de tirer des conclusions importantes lors du renouvellement de la carte.