

La budgétisation du voyage

Une fois les prestations constitutives du forfait repérés, il est possible de passer au stade de tarification.

A. La présentation du devis

Le devis doit permettre de déterminer les coûts constitutifs du prix de revient et de calculer la marge, la TVA et le prix de vente.

Prestations	Base double				Supplément single	
	Frais individuels		Frais collectifs			
	EUR	USD	EUR	USD	EUR	USD
Transport						
Restauration						
Hébergement						
Visites						
Activités						
Salaire du guide						
Frais de réservation						
Documentation						
Télécommunications						
Administration						
Secrétariat						
Frais de brochure						
Frais de promotion						
Total partiel						
Conversions						
Répartitions des frais collectifs						
Coût de revient						
Marge						
TVA						
Prix de vente TTC						

1. Les prestations et les coûts

On fait figure dans cette colonne toutes les prestations entrant dans le devis. On y trouve les services achetés aux différents intermédiaires

touristiques. Ce sont les prestations de transport, d'hébergement, de restauration et d'animation...

On trouve ensuite les charges de production des voyagistes qui sont identifiables et relèvent directement de la réalisation de ce forfait : salaire du guide prévu pour ce forfait, les frais de réservations et de communication générés par et pour ce voyage...

Les charges indirectes de production représentent les dépenses administratives non identifiables directement mais qui sont intégrées au forfait par une clé de répartition.

Ces différentes charges constituent le coût de production :

Coût d'achat des prestations

+charges directes de production

+charges indirectes de production

= cout de production

Interviennent enfin les couts de distribution représentés par les charges de distribution. Ce sont les frais de catalogue, de prospectus, de documents d'aide à la vente, de publicité sur le lieu de vente, la rémunération de commerciaux...

Cout de production

+cout de distribution

= cout de revient

2. Les différents types de frais

L'objectif du devis est de déterminer un prix par personne.

- Les tarifs individuels : Ce sont les prestations imputables directement à des personnes : repas, visites...
- Les tarifs collectifs : D'autres prestations sont à répartir entre les membres du groupe : autocar, guide, chauffeurs, frais divers... Il

faut donc rechercher si la tarification du prestataire se fait par personne ou par groupe.

3. Base double et supplément single

Lors de l'achat d'un forfait le client peut choisir d'être seul dans sa chambre ou d'être dans une chambre partagée. La grande majorité des chambres dans les hôtels sont les chambres doubles. Dans les devis on effectue les calculs par personne sur la base d'une chambre double. On devise simplement le prix de la chambre double par deux. Toute personne qui souhaite être seule dans sa chambre doit payer un supplément : c'est le supplément single.

Le supplément single est la différence de prix entre une chambre individuelle (simple) et une demi double :

Supplément single = Prix de la chambre individuelle -(Prix de la double/é)

B. La tarification touristique

1. Principe

Les professionnels du tourisme appliquent le principe de tarification différenciée. Pour un même produit, il existe différents prix. Chaque secteur d'activité a son principe de tarification et ses critères de réduction. On peut citer l'influence de :

La saison	Elle détermine le niveau de fréquentation :Haut saison, Moyenne saison, Basse saison
Le type de la clientèle	Individuelle, groupe, affaire, vacanciers, professionnels.
La nature de la demande	Jeunes, étudiants, personnes âgées, couple, famille.

On distingue dans la profession deux types de tarifs :

Les tarifs publics	Ce sont les prix pratiqués lorsque le client achète lui-même la prestation
Les tarifs confidentiels	Ce sont des tarifs réservés au professionnels. Ils sont inférieurs aux prix publics car ce sont des prix de gros, ils s'appliquent aux groupes à partir d'un

	certain seuil.
--	----------------

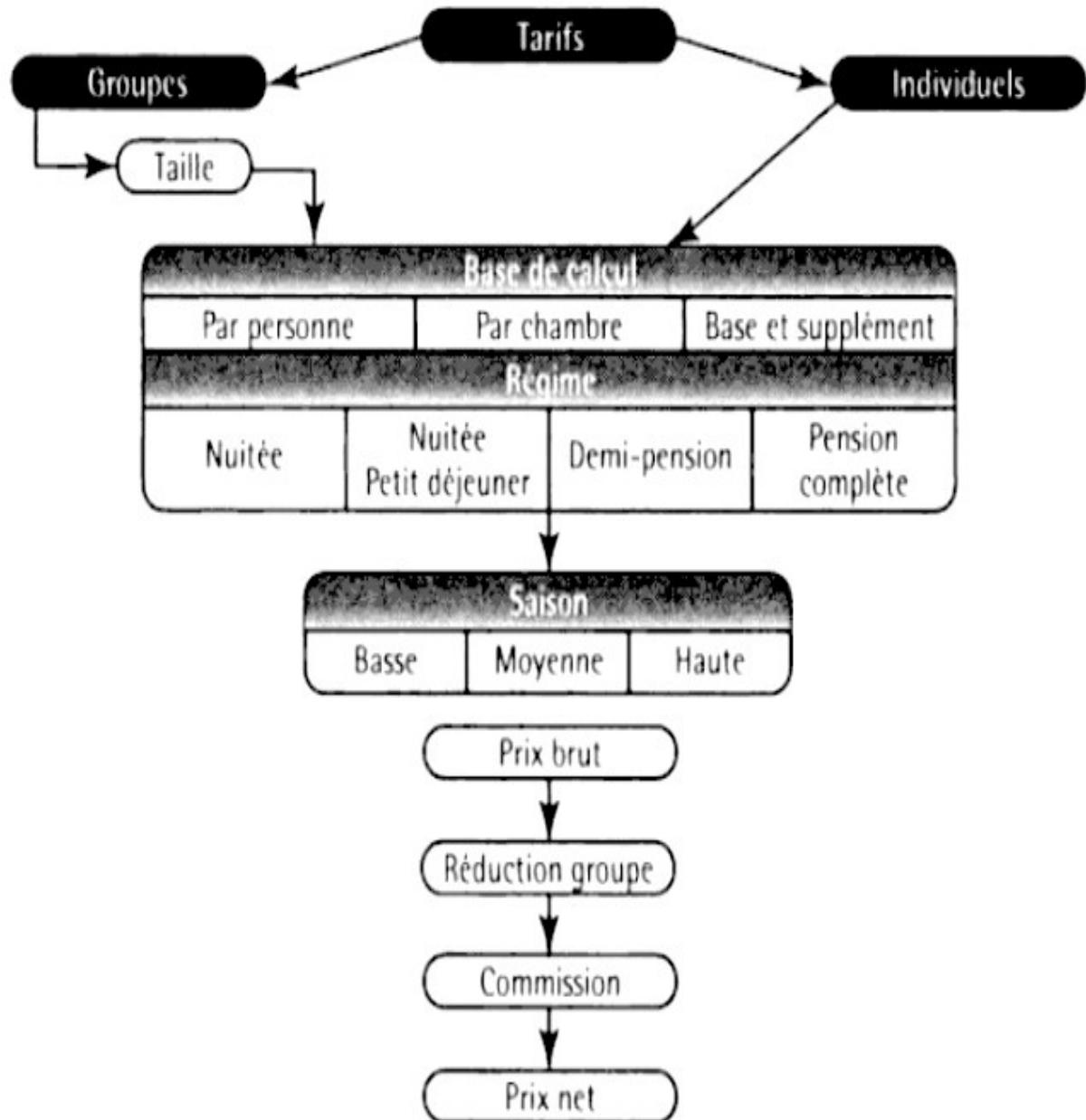
Ces documents sont disponibles directement auprès des prestataires. Les prix peuvent être négociables en fonction de la période, de la taille des groupes, de la quantité acheté, des relations et du rapport de force de vente entre l'acheteur et me vendeur.

2. Le calcul des prix

- **Les prix nets**

Les prestations touristiques sont vendues soit par les professionnels eux-mêmes dans leurs propre réseaux de vente, soit par l'intermédiaire du réseau d'agences de voyages. Dans ces cas, les tarifs sont identiques pour le client. Cependant, les prestataires doivent rémunérer l'agence de voyage ou les voyagistes pour leur intermédiation : c'est la commission. Elle représente un pourcentage du prix brut.

Prix net - prix brut - commission



Dans un forfait, le voyagiste ne se rémunère pas par la commission mais par une marge sur le prix net. Il faut donc retirer la commission du prix brut pour obtenir un prix net

Remarque : il ne faut pas confondre le prix net de commission en forfait et le prix net de TVA utilisé en comptabilité.

Tous les prix intégrés dans les forfaits sont enregistrés :

- toutes taxes comprises (TTC) ;

-nets de commission

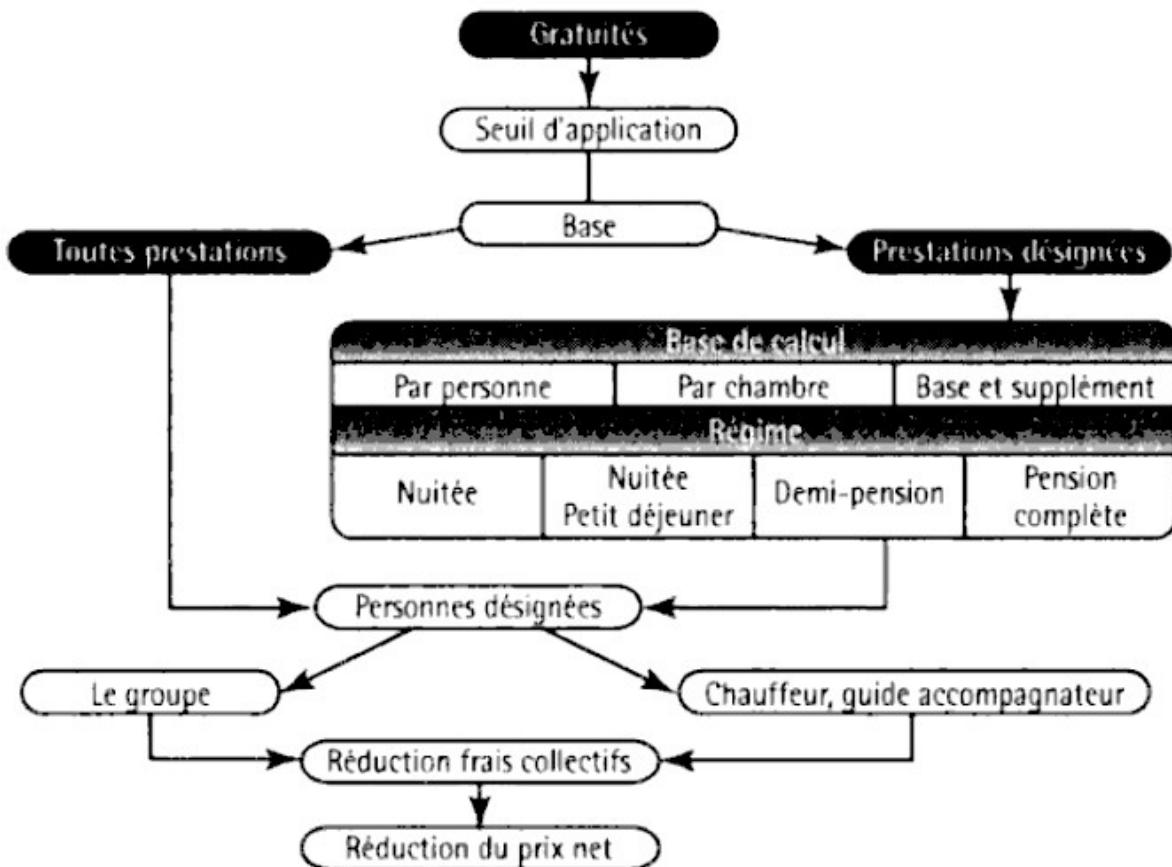
Lors de l'étude des tarifs il faut repérer si les prix sont bruts ou nets. Certains professionnels publient des prix nets laissant l'argent de voyages fixer librement sa rémunération.

Les réductions groupes : certains professionnels présentent leurs tarifs groupes à partir de prix bruts.

Ils accordent une réduction sur le prix brut et une commission. Dans ce cas, il faut toujours retirer la réduction groupe, puis la commission.

- **Les gratuités :**

Une pratique courante des professionnels du tourisme est l'accord des gratuités pour un nombre de prestations achetées. Ces gratuités peuvent être attribuées au personnel d'accompagnement (guide, accompagnateur, chauffeur) ou réparties entre les membres du groupe. Certains prestataires désignent précisément les bénéficiaires (guides, chauffeurs), et sur quelles prestations portent ces gratuités (chambres, lits, repas, ou toute prestation achetée...)



3. L'influence du change

Les forfaits réalisés à l'étranger nécessitent l'intégration de prestation libellés en monnaie locale. Il est tout d'abord nécessaire d'intégrer les prestations dans le devis en devises. Le montant total de chaque monnaie permet de connaître les achats de devises à réaliser pour payer les prestataires.

Ce total est souvent en Dirham Marocain à partir des taux de change. Il est utile ici d'utiliser les codes monnaies iso dans le libellé des colonnes. Les codes monnaie iso sont composés du code pays et de l'initiale de la monnaie. Les monnaies sont cotées quotidiennement sur le marché des changes.

4. La réparation des frais collectifs :

Il suffit de totaliser l'ensemble des prestations de la colonne et de diviser le total par le nombre de participants.

Remarque : Une autre méthode consiste à imputer les frais collectifs au niveau de chaque prestation.

5. Le calcul de la marge bénéficiaire et de la TVA

Il existe deux façons de déterminer la marge bénéficiaire.

La marge brute ou taux de marge	La marge nette ou taux de marque
<p>C'est la marge réalisée à partir du coût de revient.</p> <p>La marge brute se calcule sur le coût de revient TTC avec un taux hors taxe ou toutes taxes comprises (TTC).</p> <p>Si le taux est hors taxe (HT) : il faut calculer la marge HT puis la TVA</p> <p>On calcule la TVA sur la marge HT : le taux qui s'applique est le taux normal à 19,6 %.</p> <p>Si le taux est TTC : il faut calculer la marge TTC puis faire ressortir la marge HT et la TVA.</p> <p>TVA = marge TTC - marge HT</p>	<p>C'est la marge réalisée à partir du prix de vente.</p> <p>Prix de vente = coût de revient + marge nette</p> $PV = CR + MN$ $MN = PV - CR$ $PV = CR$ $(1 - tx de marque) - CR$ <p>Deux possibilités s'offrent pour les calculs :</p> <p>Si le taux de marque est donné TTC : on fait ressortir la marge HT et la TVA</p> $\text{Marge HT} = \text{marge TTC} \times 1,196$ $\text{TVA} = \text{marge TTC} - \text{marge HT}$ <p>Si le taux est donné hors taxe : il faut rendre le taux de marque HT TTC et effectuer les calculs précédents.</p>