

L'échelle des prix

*Exercice 1 (difficulté *)*

La raison sociale Patrice Pilloux (Papi), entreprise individuelle inscrite au registre du commerce et assujettie à la TVA, vend des cartables en cuir, achetés en Suisse alémanique pour CHF 229.75 TTC – prix catalogue (TVA à 8%). Le fournisseur nous connaît bien et nous accorde toujours un rabais de 6%. Il faut prendre en compte des frais d'achats (transport, emballage et divers) qui se montent au 10% du prix d'achat net. La marge brute est fixée à 40% du prix de revient d'achat. Le bénéfice s'élève à 40% de la marge brute. Un rabais de 5% est accordé aux clients.

- 1) Quel est le prix de vente catalogue TTC pour les clients ?
- 2) En mars, Patrice a vendu 60 cartables. Combien a-t-il fait de bénéfice ?

*Exercice 2 (difficulté ***)*

Au sein de l'entreprise PAPI SA, soumise à la TVA, on vend des flûtes de pan traditionnelles, fabriquées à la main par des artisans boliviens. Les flûtes sont achetées pour CHF 153.- TTC par pièce, prix qui prend en compte un rabais de 10% gracieusement consenti par notre fournisseur. Un escompte de 5% est également offert par le fournisseur. Comme nous payons toujours dans les cinq jours, il nous semble pertinent de prendre en compte cette donnée dans l'échelle des prix. Nous vendons en moyenne 300 flûtes par mois et le loyer à prendre en compte est de CHF 3'000.- par mois, qu'il faut répartir sur chaque flûte.

Le transporteur (UPDHL S.A.) facture 10% du montant net de l'achat au titre de frais de transport. Comme les flûtes de pan sont fragiles, UPDHL nous facture un supplément de 5% du montant net de l'achat pour un emballage spécial. Les autres charges d'exploitation constituent 30% de notre prix de revient. Notre bénéfice se monte à 50% du prix de revient. Nous accordons en moyenne un rabais de 5% au client.

- 1) Quel prix de vente peut-on proposer aux clients ? (prix catalogue)