Du prix d’achat au prix de vente

Exercice 1 : Tires Bouchons

Une association vend des tire bouchons. Elle achète les tire-bouchons par lot de 50 pièces à un fournisseur allemand. Il faut compter EUR 50.- pour un lot. Le fournisseur allemand est sympathique et nous accorde 10% de rabais et 2% d’escompte. Il faut prendre en compte des frais de transport de CHF 9.- par lot, facturés par la poste. Nous prévoyons de faire une marge brute correspondant à 40% du coût d’achat total. Habituellement nous accordons un rabais de 10% à nos clients. Le taux de change du jour à prendre en compte est de 1.12 – 1.16.

* Quel est le prix de vente, ttc, d’un tire-bouchon ?
* Les frais fixes par tire-bouchon sont de 30 centimes. Quel est le bénéfice ?

Exercice 2 : Classeurs personnalisés

Notre entreprise vend des classeurs personnalisés. Le prix de vente pour nos clients est de CHF 8.40 TTC (prix catalogue, tva à 7.7%).

Nos clients obtiennent un rabais de 5% sur le prix catalogue. Ils ont aussi un escompte de 2% lorsqu’ils paient rapidement. Notre bénéfice s’élève, par classeur à CHF 1.-, il y a des frais fixes correspondant au 20% du prix de vente net. Les frais de transport sont de 10% du prix d’achat net. Notre fournisseur nous accorde un rabais de 20%, car il nous aime bien.

* Quel est le prix catalogue de notre fournisseur, TTC ?

Exercice 3 : Cartables en cuir (difficulté \*)

La raison sociale Patrice Pilloux (Papi), entreprise individuelle inscrite au registre du commerce et assujettie à la TVA, vends des cartables en cuir, achetés en suisse alémanique pour CHF 229.75 TTC – prix catalogue (TVA à 7.7%). 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 4 : flûtes de pan (difficulté \*\*\*)

Au sein de l’entreprise PAPI SA, soumis 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.- HT par pièce, prix qui prends 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, tva de 7.7% comprise)