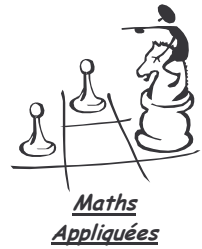


Formation des prix



Prérequis

Etre capable de :

- ❖ Calculer un pourcentage d'une valeur ;
- ❖ Ajouter ou retrancher un pourcentage ;
- ❖ Calculer un pourcentage indirect ;
- ❖ Calculer des pourcentages successifs.

Objectifs

Etre capable de :

- Identifier les étapes de la formation des prix ;
- Appliquer un taux de marque ;
- Calculer un coût de revient et un résultat ;
- Calculer la TVA.

I. Le coût pour le vendeur : Coût de revient

Activité 1

A. Coût d'achat

1. Prix d'achat brut (PA brut)

On appelle **prix d'achat brut** (noté **PA brut**), le *prix initial du produit pour le professionnel*.

2. Prix d'achat net (PA net)

On appelle **prix d'achat net** (noté **PA net**), le *prix du produit après réductions (remises, escompte, ...) pour le professionnel*.

$$\text{PA net} = \text{PA brut} - \text{Réductions}$$

3. Frais d'achat (FA)

On appelle **frais d'achat** (notés **FA**), les *frais occasionnés lors de l'achat* (transport, emballage, ...).

4. Coût d'achat (CA)

On appelle **coût d'achat** (noté **CA**), le *prix que le produit, une fois acheté, a coûté au professionnel*.
On calcule ce coût d'achat en ajoutant au prix d'achat net les frais d'achat.

$$\text{CA} = \text{PA net} + \text{FA}$$

Exercices 1 et 2 p46

B. Coût de revient

1. Frais de vente

On appelle **frais de vente**, les frais annexes occasionnés par la mise en vente du produit (étiquetage, publicité, ...).

2. Coût de revient

On appelle **coût de revient**, le prix que le produit, une fois mis en vente, a coûté au professionnel.
On calcule ce coût de revient en ajoutant au coût d'achat les frais de vente.

$$\text{Coût de revient} = \text{CA} + \text{Frais de vente}$$

Exercice supplémentaire photocopié

II. Le coût pour le client : Le prix de vente toutes taxes comprises

Activités 2 et 3

A. Prix de vente hors taxe (PVHT)

1. Marge brute (MB)

On appelle **marge brute** (notée **MB**) la différence entre le prix de vente hors taxe et le coût d'achat.
On calcule donc le prix de vente hors taxe (noté **PVHT**)

$$\text{PVHT} = \text{CA} + \text{MB}$$

2. Taux de marque et coefficient associé (t_M)

On appelle **taux de marque** (noté t_M) le pourcentage que représente la marge brute par rapport au prix de vente hors taxe.

$$t_M = \frac{\text{MB}}{\text{PVHT}}$$

Le **coefficient associé au taux de marque** (noté k_{t_M}) permet de calculer le prix de vente hors taxe à partir du coût d'achat.

$$\begin{cases} \text{CA} \times k_{t_M} = \text{PVHT} \\ k_{t_M} = \frac{1}{1 - t_M} \end{cases}$$

Exercices 7 et 8 p46

B. Prix de vente toute taxe comprise (PV TTC)

On appelle **prix de vente toute taxe comprise** (noté *PV TTC*), le prix que va payer le client.

On calcule ce prix de vente toutes taxes comprises en ajoutant au prix de vente hors taxes le montant de la TVA.

$$\text{PV TTC} = \text{PV HT} + \text{TVA}$$

Exercices 4, 5, 6 et 10 p46

III. Bilan : le résultat (bénéfice ou perte)

Activité 4

A. Résultat de la vente

Le **résultat de la vente** pour le vendeur (**bénéfice** ou **perte**), est la différence entre le prix que le produit lui a rapporté et le coût qu'il lui a valu.

$$\text{Résultat} = \text{PV HT} - \text{Coût de revient}$$

NB :

- ❖ si le résultat est positif, le vendeur a fait du bénéfice ;
- ❖ si le résultat est négalif, le vendeur a vendu à perte.

Vers le BEP

B. Schéma récapitulatif

Voir page suivante.

Exercices 11 et 15 p47

Exercice 19 p48

