

FORMATION DES COÛTS ET DES PRIX

I) Schéma général

Prix d'achat brut

Prix d'achat net Remise

Prix d'achat net = prix d'achat brut – remise

P.A.N. = P.A.B. - remise



C.A. = P.A.N. + frais d'achat

Coût de revientRésultatCoût de revient = coût d'achat + frais de ventebénéficeC.R. = C.A. + frais de vente

Prix de vente hors taxes (P.V.H.T)

T.V.A

Prix de vente hors taxes = coût de revient + résultat

P.V.H.T. = C.R. + résultat

Prix de vente toutes taxes comprises (P.V.T .T.C)

Prix de vente toutes taxes comprises = prix de vente hors taxes + T.V.A.

P.V.T.T.C. = P.V.H.T. + T.V.A.

Marge brute – Taux de marque

Prix de vente hors taxes (P.V.H.T)

Marge brute = résultat + frais de vente

Marge nette = résultat

Le pourcentage de la marge brute par rapport au P.V.H.T. s'appelle le taux de marque.

Taux de marque =
$$\frac{\text{Marge brute}}{\text{P.V.H.T.}} \times 100 \text{ (exprimé en \%)}$$

On appelle taux de marge brut, le rapport de la marge brute au coût d'achat



II) <u>Étude d'une situation</u>

1) Un commerçant achète à un grossiste 20 vidéo projecteurs à 3 200 € l'unité. Le montant de cet achat s'appelle le prix d'achat brut (P.A.B.).

P.A.B. =
$$3200 \times 20 = 64000$$
. Soit 64 000 €

2) Le grossiste lui fait une remise (R) de 10 %. Le commerçant ne verse donc au grossiste que la somme :

$$P.A.B. - R = P.A.B. - 0.1 \times P.A.B. = 0.9 P.A.B.$$

Cette somme est le prix d'achat net (P.A.N.).

$$P.A.N. = P.A.B. - R.$$

3) La commande et la livraison de celle-ci entraînent pour le commerçant des **frais d'achat** (F.A.) évalués à 5 % du prix d'achat net.

La somme obtenue en ajoutant le prix d'achat net et les frais d'achat s'appelle le **coût d'achat** (C.A.) de la marchandise.

$$C.A. = P.A.N. + 0.05 \times P.A.N. = 1.05 \times P.A.N.$$

C.A. = 57
$$600 \times 1,05 = 60480$$
. Soit 60 480 €.

$$C.A. = P.A.N. + F.A.$$

4) Le commerçant, ayant reçu la commande dans son magasin, a des **frais de vente** (F.V.). Cela correspond aux frais généraux et au frais de distribution (salaires des vendeurs, amortissement du matériel, publicité...). La somme des frais de vente et de coût d'achat est le **coût de revient** (C.R.).

$$C.R. = C.A. + F.V.$$

5) Le commerçant prend ensuite un bénéfice (B) qui est la rémunération de son travail. La somme du coût de revient et du bénéfice est le **prix de vente hors taxe** (P.V.H.T.).

$$P.V.H.T. = C.R. + B.$$

6) Si le commerçant fait une remise au client, on distinguera le prix de vente hors taxe brut et le prix de vente hors taxe net.



7) Il reste à ajouter la **T.V.A.** (**Taxe à valeur ajoutée**) au prix de vente hors taxe, pour obtenir **le prix de vente taxe comprise** (**P.V.T.T.C.**). C'est ce dernier qui est le prix affiché dans le magasin, il peut y avoir une remise.

$$P.V.T.T.C. = P.V.H.T.(net) + Taxe(ex:T.V.A.)$$

8) La marge brute est la différence entre le prix de vente hors taxe et le coût d'achat.

$$Marge\ brute = P.V.H.T. - C.A.$$

La marge nette est la différence entre le prix de vente hors taxe et le coût de revient.

$$Marge\ nette = P.V.H.T. - C.R.$$

9) Les marges brutes et nettes sont données par des taux :

Le commerçant dont nous étudions le cas applique un taux de marque brut de 60 %, cela signifie que :

$$\frac{\text{Marge brute}}{\text{P.V.H.T}} = 60 \% \ (=0,6)$$

$$P.V.H.T. = C.A. + marge brute$$

= $C.A. + 0.6 \times P.V.H.T.$

$$P.V.H.T.\times (1-0.6) = C.A.$$

P.V.H.T. =
$$\frac{\text{C.A.}}{(1-0.6)} = \frac{\text{C.A.}}{0.4} = \frac{60480}{0.4} = 151\ 200$$
 soit 151 200 €.

10) Le coefficient multiplicateur qui permet de passer du prix d'achat brut au prix de vente hors taxe est :

$$\frac{\text{P.V.H.T}}{\text{P.A.B}} = \frac{151\ 000}{64\ 000} = 2,3625$$

Le prix de vente hors taxe d'un vidéo projecteur est : $3200 \times 2,3625 = 7560$. Soit $7560 \in$.