

Digest

Module 22

Calcul du Prix de Revente

Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023700664

2 Calcul du Prix de Revente

1. PA HT <input type="text"/> €	2. Taux de Marque <input type="text"/> %	Prix de revente HT <input type="text"/> €
Remise finale client 3. <input type="text"/> %	4. Taux de TVA <input type="text"/> %	Prix de revente TTC <input type="text"/> €
<input type="text" value="Euro"/> ▼		Montant TVA <input type="text"/> €
Prix d'achat 1. <input type="text"/> €	Prix de Revente 2. <input type="text"/> €	K (coef. multiplicateur) <input type="text"/>
		Taux de Marque <input type="text"/> %

TurboNego[®]

Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Collection l'Essentiel du Business
4€

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter
www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention "Bookiner.com"

ECONOMIE D'AFFAIRES

Module 22

Calculer le prix de revente HT et TTC

Usage mixte Acheteur / Vendeur

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention "Bookiner.com". L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre PERSONNEL (individuel, familial et privé) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire, ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

2 Calcul du Prix de Revente

PA HT 1. <input type="text"/> €	Taux de Marque 2. <input type="text"/> %	Prix de revente HT <input type="text"/> €
Remise finale client 3. <input type="text"/> %	Taux de TVA 4. <input type="text"/> %	Prix de revente TTC <input type="text"/> €
Euro <input type="button" value="v"/>		Montant TVA <input type="text"/> €
Prix d'achat 1. <input type="text"/> €	Prix de Revente 2. <input type="text"/> €	K (coef. multiplicateur) <input type="text"/>
		Taux de Marque <input type="text"/> %

TurboNego MEN³

6 Notions utilisées

- . **PA HT** (montant total des achats facturés ou à régler)
- . **TM** (Valeur ajoutée de référence lorsqu'il s'agit du PV. Pour trouver son équivalent **k** il suffit d'utiliser le Convecteur)
- . **Remise prévisionnelle ou promotionnelle en %** (réduction devant apparaître dans la négociation ou sur facture)
- . **Taux de TVA** (Taxe sur la valeur ajoutée du pays concerné)
- . **Prix de revente HT et TTC** (Prix final en BtoB (HT) ou BtoC (TTC))
- . **Montant TVA** (peut être utilisé de manière comptable ou via module 4 Vendeur «Calcul de la TVA»)

Une ligne supplémentaire de calcul est disponible pour évaluer le K et le TM entre un PA de base et un Prix de Revente.

Module 22

L'idéal pour calculer le prix de revente

A quoi ça sert ?

Le but est de définir un prix de revente HT et/ou TTC après avoir acheté une partie, ou totalité, des éléments et en appliquant ensuite directement sa propre «marge».

Les 2 principales applications sont :

- . Détermination du prix de revente normal en BtoB ou en BtoC
- . Définition du meilleur prix psychologique après simulations (remise, Taux de Marque, PA)

BtoB = Business to Business (entre professionnels et/ ou entre entreprises)

BtoC = Business to Consumer (de professionnel à consommateur/particulier)

Une aide à la décision pour 5 calculs précis

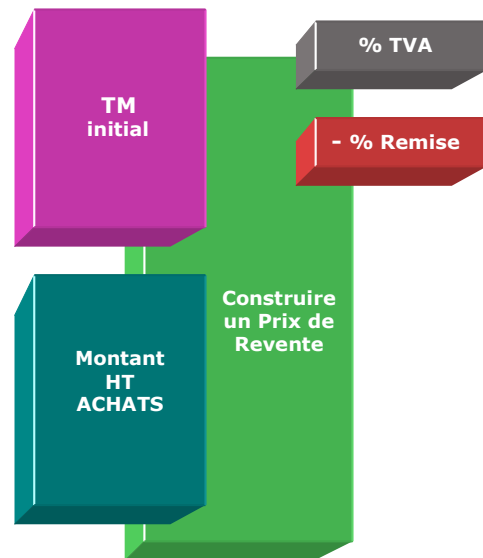
1. Prix de revente HT (avec ou sans remise)
2. Prix de revente TTC (avec ou sans remise)
3. Montant de la TVA
4. Coef. multiplicateur (k) entre prix d'achat et prix de revente
5. Taux de marque (TM) entre prix d'achat et prix de revente

Utilisation du module

Ce module est destiné à la revente en l'état. Il comprend 2 parties :

1. Simulation du Prix de Revente HT et TTC en jouant sur :
 - . Le Taux de remise (ou % promotion) à consentir
 - . Le Taux de Marque avec ou sans PV gonflé
 - . Le PA HT réel, d'hypothèse, négocié
2. Ecart fixe entre PA et Prix de Revente avec indication k et TM

Schéma pédagogique



Prix de vente HT

$$[\text{PA HT} \times [100 / (100 - \text{TM})]] \times [(100 - \text{Remise}\%) / 100]$$

Prix de vente TTC

$$\text{Prix de vente HT} \times [1 + (\text{Taux de TVA} / 100)]$$

Montant TVA

$$\text{Prix de vente TTC} - \text{Prix de vente HT}$$

Réponses

$$K = 1.8$$

$$\text{TM} = 44,44\%$$

Objectifs de calcul

Définir le prix de revente normal ou le plus «psychologique» en HT et/ou en TTC en :

- . Jouant sur le taux de remise
- . Adaptant son Taux de Marque avec ou sans prix de vente gonflé
- . Simulant un nouveau PA HT ou TTC

Exemples de calculs à réaliser avec le module

Simulation 1 : Avec un PA HT de 750€ et un TM initial de 60%
Calculer ⇒ Le Prix de revente HT avec un % remise de : 20%

Simulation 2 : Sachant que mon PA initial est de 750€ et que mon Prix final remisé est de 1350€
Calculer ⇒ Le TM final remisé et son k

Lecture de l'exemple 1

1. PA HT	: 750€
2. Taux de Marque	: 60%
3. Remise finale client	: 20%
4. Taux de TVA	: 19.6%
Prix de revente HT	: 1 500€
Prix de revente TTC	: 1 794€
Montant TVA	: 294€

En appliquant un Taux de Marque de 60% (soit un coef. multiplicateur de 2.50) avec une remise finale de 20% (ex. promotion), le prix de revente est égal à 1500€ HT (750 x 2.50 x 0.80) ou 1 794€ TTC. Pour atteindre 1 500€ HT, il est également possible de n'allouer aucune remise en baissant uniquement le Taux de Marque à 50% (coef. multiplicateur = 2) ou encore en obtenant un PA HT de 600€ (au lieu de 750€) tout en conservant le TM de 60%, etc.

Sans module, savez-vous trouver les bonnes réponses en 1 minute ?

PA	: 750€
Prix de Revente	: 1 350€
K	: ...
TM	: ...%