Du prix d'achat au prix de vente

Exercice supplémentaire : 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 supplémentaire : Classeurs personnalisés

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

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 ?