

ENONCES DES EXERCICES SUR LA FIXATION DU PRIX

EXERCICE 1 : FIXER LE PRIX DE VENTE AVEC UN TAUX DE MARQUE

. Un commerçant achète un article 3000€ HT. Il applique un taux de marque de 20%

Calculer le prix de vente HT du commerçant

EXERCICE 2 : FIXER LE PRIX DE VENTE AVEC UN TAUX DE MARGE

Le coût de revient d'un téléviseur est de 300€. L'industriel vend ce modèle au distributeur en appliquant un taux de marge de 30%.

Calculer le prix de vente HT de l'industriel

EXERCICE 3 : RETROUVER LE PRIX D'ACHAT AVEC LE TAUX DE MARQUE

Un produit est vendu TTC 2 400 . TVA 20% . Le taux de marque appliqué par le commerçant est de 25%.

Calculer le prix d'achat HT du commerçant

EXERCICE 4 : FIXER LE PRIX DE VENTE AVEC UN COEFFICIENT MULTIPLICATEUR

Un marchand de meuble achète une armoire 500 HT au fabricant. Il applique un coefficient multiplicateur de 2,5.

Calculer le prix de vente HT du marchand de meubles

EXERCICE 5 : TABLEAU A COMPLETER

Compléter le tableau suivant :

	portable	imprimante	scanner
Prix d'achat HT	1000		900
Prix d'achat TTC			
TVA sur achat		58,80	
Coefficient multipliateur	1,7		
Prix de vente HT			1500
Prix de vente TTC			
TVA sur vente			
Marge commerciale			
Taux de marge			
Taux de marque		20%	

EXERCICE 6: PRIX PSYCHOLOGIQUE

La société Blaupunkt cherche à évaluer le prix de son nouvel autoradio, bas de gamme. Le responsable vous remet les résultats d'une enquête menée auprès d'un échantillon de 2000 acheteurs potentiels :

Niveau de prix	5	10	15	20	25	30	35	40
Trop cher	0	0	0	30	170	380	560	860
De mauvaise qualité	840	460	320	198	100	62	20	0

1° - Calculez le prix psychologique à l'aide du tableau

2° - En déduire le nombre d'acheteurs potentiels sur les 2000 personnes de l'échantillon

TABLEAU DE CALCUL

prix	cher	% rep	Cumul %%	qualité	% rep	Cumul %	% d'acheteurs

EXERCICE 7 : ELASTICITE DE LA DEMANDE

Une agence de voyages a noté , pour un week-end de Pâques au Maroc, le nombre de séjours vendus et le prix proposé :

- En N - 1 : prix de séjour : 600€ et nombre de séjours vendus : 250
- En N : prix du séjour : 500€ et nombre de séjours vendus : 500

Pour N + 1, elle envisage de proposer ce même séjour à 400€

1° - Calculer le coefficient d'élasticité de la demande au prix de ce séjour

2° - Combien de séjours peut-elle vendre en N + 1, si le coefficient d'élasticité se maintient ?

MINI CAS N°1 : CALCUL DE PRIX ET DE MARGES

Un concessionnaire automobile propose une gamme de 4 lecteurs de CD. A partir des données fournies en ANNEXE

1° - Calculer les prix de vente HT et TTC. TVA 20%

2° - Calculer les marges commerciales

3° - Calculer les coefficients multiplicateurs

ANNEXE

Produits	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4
Prix d'achat HT	120	135	150	240
Taux de marque	50%	55%	55%	60%

MINI CAS N°2 : INCIDENCES D'UNE PROMOTION

Responsable d'un magasin de produits de beauté, vous devez mettre en place une promotion sur une gamme de shampoings. Vous disposez des données de la centrale en ANNEXE.

1° - Calculer les prix de vente promotionnels

2° - Comparer dans un tableau les marges commerciales avant et pendant la promotion

3° - En déduire la hausse des quantités en %, nécessaire pour conserver une marge identique à la période avant promotion.

ANNEXE : OPERATION de PROMOTION des SHAMPOINGS

Produits	PV public avant promotion	Nature de la promotion	Coefficient multiplicateur habituel
Nutri-soie réf 365	3,90	3 pour le prix de 2	2,10
Ultra densité réf 376	4,50	- 15%	2,60
Phytum actif réf 387	4,90	- 10%	2,80