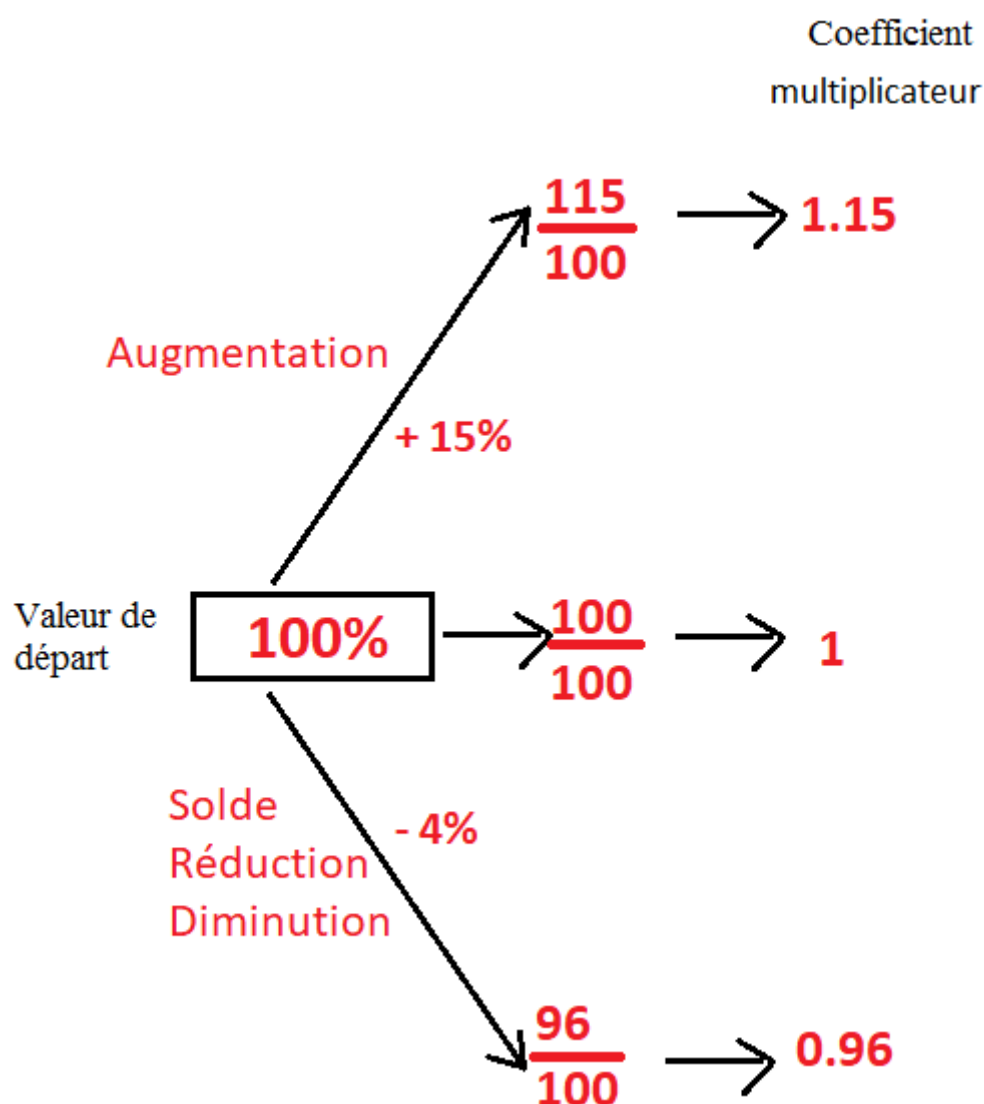


Cours : Calculs commerciaux et financiers

I) Utilisation du produit en croix

	Valeurs	%		Echelle	Mesure
Base ou Départ		100	Valeur sur règle		
Augmentation, Diminution, Erreur, Evolution.			Valeur réelle		

II) Détermination d'un coefficient multiplicateur



III) Définitions

Un coût : total des charges payées par une entreprise durant la phase de production d'un bien ou d'un service

Une marge : différence entre le prix de vente et le prix d'achat de biens ou de services.

Une taxe : prélèvement fiscal perçut par l'état et régit par un taux spécifique.

Une réduction commerciale (remise, rabais, ristourne) : Valeur à déduire du montant d'un service ou d'un bien.

La différence dans les termes :

L'escompte : réduction financière en cas de paiement comptant.

Le rabais : réduction commerciale exceptionnelle sur le prix de vente pour un défaut de qualité.

La remise : réduction commerciale habituelle accordées en fonction des quantités, des clients, ...

La ristourne : réduction du prix accordée sur le montant total des ventes faites avec un client sur une période donnée (trimestre, semestre, année...)

Un taux (accroissement, évolution, ...) : c'est le rapport entre deux grandeur souvent exprimé en pourcentage.

Dans les cas des taxes, réductions et taux ; les calculs se ramènent toujours à l'utilisation d'un produit en croix. Il suffit donc de positionner correctement les valeurs dans un tableau de produit en croix.

IV) Interêt simple

Capital : c'est la somme d'argent prêtée ou placée on la note C

Intérêt simple : c'est un intérêt proportionnel à la durée du prêt ou du placement noté I

Taux de placement : c'est la valeur en pourcentage associée au prêt ou au placement on le note t

Durée de placement : c'est le temps sur lequel on place ou on prête un capital (jours, mois, année) il est noté n

Calcul de la valeur des intérêts en fonction de la durée de placement

$$I = C \times \frac{t}{100} \times n$$

Valeurs acquise : C'est la somme du capital de départ et des intérêts perçus sur la période de placement

Compléter le tableau suivant à partir du cours et de vos connaissances ; les résultats obtenus seront justifiés par un calcul posé.

<i>Articles</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<i>Prix d'achat HT</i>	2 500 €	2 400 €		5 400 €	
<i>Marge</i>	1 500 €		800 €		330 €
<i>Taux de marge</i>				25 %	
<i>Prix de vente HT</i>		3 600 €	4 000 €		
<i>Taux de TVA</i>	20%	5,5%		5,5%	
<i>Montant de la TVA</i>			800 €		1 406 €
<i>Prix de vente TTC</i>					8 436€

BON DE COMMANDE POUR L'ENTREPRISE NEWGAME

Compléter le bon de commande suivant en faisant apparaître vos calculs.



Nom du produit	Prix unitaire (en €)	Quantité	Montant HT (en €)
Nintendo Switch	250	18	
Manette	62,5	36	
Super Mario Bros	45	95	
Mario Kart 8 Deluxe	53,5	62	
Super Mario Party	48	43	
		Montant total HT (en €)	
		Remise 8 %	
		Montant Total HT remisé (en €)	
		Montant TVA (20 %) (en €)	
		Montant Total TTC (en €)	



FACTURE POUR L'ENTREPRISE NEWGAME

Compléter la facture ci-dessous, le détail des calculs réalisés devra apparaître.

Nom du produit	Prix unitaire (en €)	Quantité	Montant HT (en €)
Playstation 4	280		6 720
Manette	50,50	31	
Fifa 20		77	4 466
Final Fantasy VII : Remake	46		2 438
Call of Duty : Modern Warfare		29	1 319, 50
		Montant total HT (en €)	
		Remise 7 %	
		Montant Total HT remisé (en €)	
		Montant TVA (20 %) (en €)	
		Montant Total TTC (en €)	

Calculer les valeurs manquantes en vous aidant de la formule de calcul des intérêts :

Capital	Taux de placement	Durée de placement	Intérêt	Valeur acquise
2 000	3	15		
3 500		6	315	
260	0,6		39	
	2	18	3 384	
5 070		9		6 210,75
318	0,4			387,96
987		10		4 076,31

Et maintenant on passe à la caisse !!!!



Vous êtes vendeur de jacuzzi et vous venez d'obtenir une promesse de vente d'un de vos modèle.

Problématique : Etablir le devis pour le client afin qu'il puisse faire une demande d'emprunt. (Détaillez vos calculs et démarches)

Le seul montant que vous connaissez, est le prix d'achat brut HT (hors taxe) du jacuzzi chez le fournisseur.

Il est de 3 585,59 €.

Vous savez que :

Vous souhaitez réaliser une marge (Bénéfice personnel brut) de 15 % du coût d'achat brut HT.

Vous proposez un kit d'entretien comportant une épuisette à 18 €, un testeur de ph à 30 €, un filtre à particules à 60 €, un aspirateur à 80 €, un lot de 2 boîtes de poudre ph à 18 € et un lot de 2 boîtes de pastille de brome à 44 €.

Le taux de T.V.A. est de 20 %.

DEVIS

SPA DE L'ORGE
91 700 SAINTE GENEVIEVE DES BOIS

Devis adressé à :
Nom du client

Nom// désignation	Prix Unitaire HT (en €)	Quantité	Montant HT (en €)
SPAS Serie 880 OPTIMA			
Kit d'entretien		1	
Couverture // Bâche	700	1	
Escalier portatif	150	1	
		Montant Total HT	
		TVA	
		Montant Total TTC	