

L'échelle des prix

ECONOMIE ET DROIT

Introduction

L'échelle des prix est utilisée par les intermédiaires qui achètent des marchandises à un fournisseur et les vendent à un client. Cette chaîne de distribution peut être schématisée de la manière suivante :

Producteur → Distributeur → Détaillant → Consommateur

Composition de l'échelle des prix d'un bien

PAB Prix d'achat brut

- BO Bonifications obtenues

PAN Prix d'achat net

+ FA Frais d'achat

PRA Prix de revient d'achat

+ FG Frais généraux

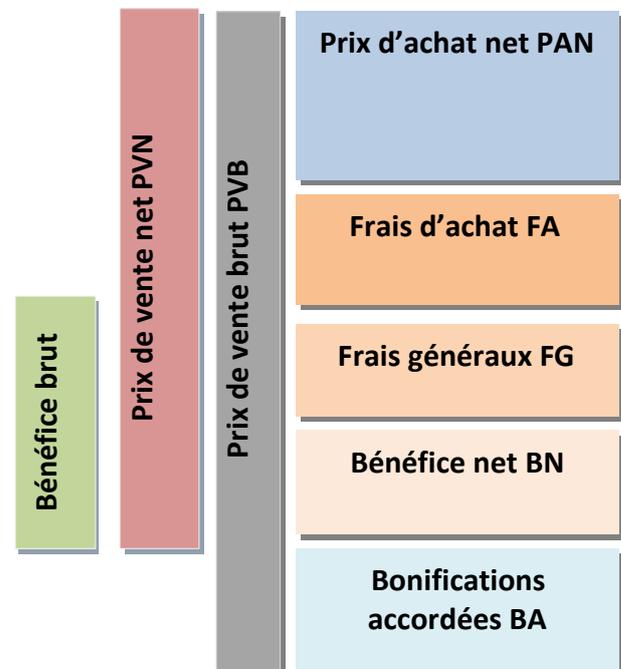
PRC Prix de revient commercial

+ BN Bénéfice net

PVN Prix de vente net

+ BA Bonifications accordées

PVB Prix de vente brut



Afin de déterminer le prix d'achat brut d'un article, il faut obtenir son poids net, qui sert de base de calcul du prix d'achat brut (PAB)

Poids brut (PB) = Poids de la marchandise + poids des emballages

Poids net (PN) = Poids brut (PB) - poids des emballages = poids de la marchandise

Tare : poids de l'emballage

Surtare : poids de l'emballage supplémentaire

Brut pour net : On considère le poids brut comme étant le poids net donc l'emballage est facturé au prix de la marchandise.

- **Prix d'achat brut (PAB)**

C'est le prix de référence figurant sur la marchandise, sur une étiquette ou dans un catalogue. Il faut calculer certaines réductions sur le poids brut (PB) effectuées afin d'obtenir le poids net (PN) servant de base au calcul du prix d'achat brut (PAB).

Prix d'achat brut (PAB) = Prix d'achat unitaire x Poids net (PN)

Quelques réductions sur le PB (baisse de poids):

Bon poids : réduction sur le poids accordée pour tenir compte des pertes dans les ventes au détail.

Coulage : réduction sur le poids accordée pour tenir compte de l'évaporation de certains liquides.

Réfaction : réduction sur le poids accordée pour compenser les pertes de poids dues aux impuretés.

- **Détermination du prix d'achat net (PAN)**

L'acheteur bénéficie de bonifications consenties par le vendeur sur le PAB. Le prix d'achat net d'un article (PAN) est le prix effectivement payé par l'acheteur pour acquérir la marchandise.

Prix d'achat net (PAN) = Prix d'achat brut (PAB) – Bonifications obtenues (BO)

Quelques bonifications sur le prix (baisse de prix) :

Escompte : réduction de prix accordée pour paiement rapide (comptant ou 10 jours)

Rabais : réduction de prix due à la mauvaise qualité de la marchandise.

Remise : réduction de prix accordée par rapport à la quantité achetée

Ristourne : part de bénéfice du commerçant redistribuée à l'acheteur en fin d'année afin de fidéliser le client

- **Prix de revient d'achat (PRA)**

Le PRA est le coût d'acquisition des marchandises à l'arrivée dans les entrepôts de l'acheteur. Il est formé par le PAN payé au fournisseur et par les frais directs d'achat.

Prix de revient d'achat (PRA) = Prix d'achat net (PAN) + Frais d'achat (FA)

Il existe deux types de **frais d'achat (FA)**:

- ❖ frais d'achat **proportionnels au poids** (le poids brut sert de base de calcul)
 - frais de transport (camion, train, avions, etc)
 - frais de manutention (chargement et déchargement de la marchandise)
 - frais de douane (la Suisse ne fait pas partie de l'UE)

- ❖ frais d'achat **proportionnels à la valeur**
 - prime d'assurance (frais pour assurer la marchandise contre la perte ou les dégâts liés au transport des marchandises)
 - TVA (taxe en faveur de la confédération)
 - Commissions (courtage payé à un intermédiaire pour l'achat ou la négociation)
 - frais bancaires

Concernant les frais d'assurance de la marchandise, il faut distinguer plusieurs termes :

Valeur d'assurance ou valeur assurée : valeur de la marchandise que l'on veut assurer

Prime d'assurance : montant qui doit être payé à l'assurance pour assurer la marchandise.

En général, c'est un pourcentage de la valeur assurée. Il est possible que votre assurance vous accorde une réduction sur le prix de la prime.

Les frais d'achat sont en principe à la charge de l'acheteur à moins qu'il n'en ait été stipulé autrement par contrat (INCOTERMS).

PAN = prix de la marchandise chez le fournisseur

PRA = prix de la marchandise quand elle arrive dans notre entreprise

Les coefficients des frais sur le poids et la valeur permettent de déterminer les frais d'une commande en fonction de la valeur et du poids. Ils pourront être utilisés afin de savoir approximativement à combien s'élèveront les frais d'achat pour une prochaine commande par exemple afin de les anticiper.

- **Prix de revient commercial (PRC)**

Les frais généraux (FG) sont les frais que le commerçant doit régler pour vendre sa marchandise (loyer, frais de publicité, salaires, intérêts, impôts, etc). Il y a deux types de frais généraux :

- ❖ Frais généraux **fixes** : ils ne varient pas en fonction de l'activité de l'entreprise
- ❖ Frais généraux **variables** : ils varient en fonction des ventes et de l'activité

Le prix de revient commercial est le prix minimum au dessous duquel le commerçant ne doit pas vendre sa marchandise sans quoi il ferait une perte. C'est le point mort.

Prix de revient commercial (PRC) = Prix de revient d'achat (PRA) + Frais généraux (FG).

- **Prix de vente net (PVN)**

Le prix de vente dépend des prix pratiqués par la concurrence et par la marge bénéficiaire souhaitée. C'est le prix effectivement payé par l'acheteur. Pour le déterminer il faut encore intégrer le bénéfice de l'entreprise.

Bénéfice net (BN) : part de profit que l'entreprise envisage de « gagner » sur la vente de ses produits. Il existe plusieurs manières de le déterminer :

- ❖ S'aligner sur les concurrents
- ❖ Augmenter le PRC d'un pourcentage
- ❖ Appliquer un pourcentage sur le prix de vente net (PVN)

Prix de vente net (PVN) = Prix de revient commercial (PRC) + Bénéfice net (BN)

Il existe une autre manière de calculer le PVN :

Bénéfice brut (BB) = Prix de vente net (PVN) – Prix de revient d'achat (PRA)

C'est en fait le bénéfice de l'entreprise encaissé avant d'avoir payé les frais généraux (FG).

On fixe d'abord un prix de vente, qui dégage un bénéfice brut, servant à couvrir les charges.

Prix de vente net (PVN) = Prix de revient d'achat (PRA) + Bénéfice brut (BB)

- **Prix de vente brut (PVB)**

Prix de vente brut (PVB) est le prix indiqué sur l'étiquette dans les rayons, sur internet ou encore dans un catalogue avant les bonifications accordées (BA). C'est le prix de base pour une éventuelle négociation.

Prix de vente net (PVN) = Prix de vente brut (PVB) – bonifications accordées (BA)

Prix de vente brut (PVB) = Prix de vente net (PVN) + bonifications accordées (BA)

Attention : Les réductions de prix (remises, rabais, escomptes) que le vendeur pense consentir à ses clients sont toujours fixées en pour-cent du prix de vente brut (prix affiché).

- **Seuil de rentabilité – Point mort**

Seuil de rentabilité ou point mort : quantité vendue ou chiffre d'affaires qui correspond à un bénéfice nul (BN = 0). Il représente le chiffre d'affaire qu'une entreprise doit réaliser afin de couvrir exactement tous ces frais généraux (FG).

Frais généraux (ACE) / Bénéfice brut (BB) = Point mort

