

SUJET :

Vous travaillez au supermarché CARREFOUR d'Armentières. Il vous est demandé de réaliser les travaux suivants :

1) Travail sur le GEL DOUCHE USHUAIA :

A l'occasion du lancement du nouveau gel douche de la gamme USHUAIA, CARREFOUR propose une action de promotion sur ce produit : au lieu d'être vendu au prix normal de 2,50 € TTC (TVA 20 %), ce produit sera vendu au prix promotionnel de 2,38 € TTC.

Sachant que le taux de marque normal pratiqué sur ce produit est de 20 %, **calculez le nouveau taux de marque après promotion.**

2) Travail sur les boîtes de CD distribuées par l'hypermarché :

CARREFOUR achète ces boîtes au prix brut unitaire de 30 € HT et bénéficie d'une remise de 10 % (TVA 20 %). Sachant que CARREFOUR applique un taux de marque de 20 % sur ces produits, **calculez le coefficient multiplicateur pratiqué ainsi que le prix de vente public des boîtes.**

3) Travail sur les produits surgelés "16 BATONNETS SURIMIS" :

CARREFOUR vend ce produit 2,98 € TTC dans ses rayons.

Complétez le tableau ci-contre afin de retrouver tous les éléments de prix pour CARREFOUR (= le détaillant) puis pour ses partenaires commerciaux situés en amont (grossiste et producteur).

Vous arrondirez toutes les sommes au centime le plus proche et les coefficients multiplicateurs sur la 2^{ème} décimale.

P R O D U C T E U R	• Coût de revient HT	...
	• Taux de marque	35 %
	• Marge commerciale	...
	• Prix de vente brut HT	...
	• Taux de TVA	5,50 %
	• Montant de TVA	...
	• Prix de vente brut TTC	...
• Coef.multiplicateur	...	
G R O S S I S T E	• Prix d'achat brut HT	...
	• Taux de remise	1,5 %
	• Montant de la remise	...
	• Prix d'achat net HT	...
	• Taux de marge	30 %
	• Marge commerciale	...
	• Prix de vente HT	...
• Taux de TVA	5,50 %	
• Montant de la TVA	...	
• Prix de vente TTC	...	
• Coef.multiplicateur	...	
D E T A I L L A N T	• Prix d'achat HT	...
	• Taux de marque	25 %
	• Marge HT	...
	• Prix de vente HT	...
	• Taux de TVA	5,50 %
	• Montant de la TVA	...
	• Prix de vente TTC	...
• Coef.multiplicateur	...	

CORRECTION :

1) Travail sur le GEL DOUCHE USHUAIA :

On connaît le taux de marque normal :

Taux de marque normal = Marge normale / PV HT normal = (PV HT normal - coût d'achat HT) / PV HT normal

Or $PV\ HT\ normal = PV\ TTC\ normal / (1 + \text{taux de TVA}) = 2,50 / 1,20 = 2,08\ €$

Donc, en remplaçant dans la formule du taux de marque : $0,20 = (2,08 - \text{coût d'achat HT}) / 2,08$

On en déduit que **coût d'achat HT = 1,66 €**

Avec ce coût d'achat, on peut calculer le nouveau taux de marque après promotion en utilisant le PV HT après promotion, c'est à dire :

$PV\ HT\ après\ promotion = PV\ TTC\ après\ promotion / 1,20 = 2,38 / 1,20 = 1,98\ €$

Donc $Taux\ de\ marque\ après\ promo = (1,98 - 1,66) / 1,98$

Soit **Taux de marque après promo = 16,16 %**

2) Travail sur les boîtes de CD distribuées par l'hypermarché :

Le taux de marque de 20 % est calculé sur les prix nets.

Or $Prix\ d'achat\ net = 30 - (10\% * 30) = 27\ €$

Donc, on remplace dans la formule du taux de marque :

$$0,20 = (PV\ HT - 27) / PV\ HT$$

On en déduit : $PV\ HT = 33,75\ €$

Et **$PV\ TTC = 33,75 * 1,20 = 40,50\ €$ (Prix de vente public)**

On peut alors calculer le coefficient multiplicateur (coefficient permettant de passer du prix d'achat HT brut au prix de vente public) :

$$\text{Coefficient multiplicateur} = PV\ TTC / \text{Prix d'achat Brut} = 40,50 / 30 = \mathbf{1,35}$$

3) Travail sur les produits surgelés "16 BATONNETS SURIMIS" :

Il faut commencer par compléter les données pour le détaillant puis remonter la filière...

POUR LE DETAILLANT :

- Prix de vente TTC = 2,98 € (données de l'énoncé)

- Prix de vente HT = Prix de vente TTC / 1,055 = 2,82 €
- Montant de la Tva = TTC - HT = 2,98 - 2,82 = 0,16
- Taux de marque = (PV HT - Prix d'achat HT) / PV HT

$$\text{D'où } 0,25 = (2,82 - \text{prix d'achat HT}) / 2,82$$

$$\text{Soit Prix d'achat HT} = 2,11 \text{ €}$$

- Marge = PV HT - coût d'achat HT = 2,82 - 2,11 = 0,71 €
- Coefficient multiplicateur = Prix de vente TTC / Prix d'achat HT = 2,98 / 2,11 = 1,41

POUR LE GROSSISTE :

- Prix de vente HT = 2,11 (c'est le prix d'achat HT du détaillant)
- Montant de la TVA = 2,11 * 0,55 = 0,12
- Prix de vente TTC = HT + TVA = 2,11 + 0,12 = 2,23
- Taux de marge = 30 % c'est à dire (PV HT - Coût d'achat HT) / coût d'achat HT = 0,30

$$\text{D'où } (2,11 - \text{coût d'achat HT}) / \text{Coût d'achat HT} = 0,30$$

$$\text{On en déduit Coût d'achat HT} = 1,62 \text{ (prix d'achat net HT)}$$

- Marge commerciale = PV HT - coût d'achat HT = 2,11 - 1,62 = 0,49
- Prix d'achat brut * 0,985 = 1,62 d'où on en déduit que Prix d'achat brut = 1,64
- Montant de la remise = 1,64 - 1,62 = 0,02
- Coefficient multiplicateur = Prix de vente TTC / Prix d'achat HT = 2,23 / 1,64 = 1,36

POUR LE PRODUCTEUR :

- Prix de vente brut HT = 1,64 (c'est le prix d'achat brut HT du grossiste)
- Prix de vente brut TTC = 1,64 * 1,055 = 1,73
- Montant de la TVA = TTC - HT = 1,73 - 1,64 = 0,09
- Taux de marque = 35 % c'est à dire (PV HT - coût d'achat HT) / PV HT = 0,35

$$\text{Soit } 0,35 = (1,64 - \text{Coût d'achat HT}) / 1,64$$

$$\text{On en déduit coût d'achat} = 1,07 \text{ (c'est en fait le coût de revient car le producteur fabrique)}$$

- Marge commerciale = Prix de vente net HT - coût d'achat HT = 1,62 - 1,07 = 0,55
- Coefficient multiplicateur = Prix de vente TTC / prix d'achat HT = 1,73 / 1,07 = 1,62