

La formation des prix

I) Prix d'achat :

Définition :

Le Prix d'achat net d'une marchandise est égal à son Prix d'achat brut (prix catalogue) diminué des éventuelles réductions.

$$\text{Prix d'achat net} = \text{Prix d'achat brut} - \text{Réductions.}$$

Remarques :

- Les réductions accordées sur les prix sont :
 - La remise pour une quantité importante de marchandise achetée.
 - Le rabais pour un défaut de qualité.
 - La ristourne sur l'ensemble des achats d'une période donnée.
 - L'escompte pour paiement comptant ou avant la date prévue.
- Les réductions sont souvent exprimées en % et se calculent successivement.

II) Coût d'achat :

Définition :

Le Coût d'achat d'une marchandise est égal au Prix d'achat net augmenté des Frais d'achats.

$$\text{Coûts d'achat} = \text{Prix d'achat net} + \text{Frais d'achat.}$$

Remarque :

- Les Frais d'achats sont les frais de transport, d'emballage, de manutention et d'assurance à charge de l'acheteur.

III) Coût de la production :

Définition :

Pour une entreprise industrielle, le Coût de Production est égal au Coût d'achat augmenté des Frais de Fabrication :

$$\text{Coût de Production} = \text{Coût d'achat} + \text{Frais de Fabrication.}$$

Remarque :

- Les Frais de Fabrication ou de Production sont :
 - Les frais de main d'œuvre
 - L'amortissement des machines
 - Les frais indirects de production (électricité, chauffage, frais administratif...)

IV) Coût de Revient :

Définition :

Le Coût de Revient d'un produit vendu est l'ensemble des charges qu'a supporté ce produit jusqu'à sa livraison au client.

Pour une entreprise industrielle :

$$\text{Coût de Revient} = \text{Coût de Production} + \text{Frais de Distribution.}$$

Pour une entreprise commerciale :

$$\text{Coût de Revient} = \text{Coût d'achat} + \text{Frais de Distribution.}$$

Remarque :

- Les Frais de Distribution sont :
 - Les salaires et commissions des vendeurs et des représentants.
 - Les frais de pubs.
 - Les frais de manutention, emballages, transport à la charge du vendeur.
 - Les frais indirects de distribution.

V) Marges et Résultats.

Définition marges:

La Marge est la différence entre le Prix de vente et un Coût.

Un commerçant appelle Marge brute, la marge sur le Coût d'achat.

$$\text{Marge brute} = \text{Prix de vente} - \text{Coût d'achat.}$$

Un industriel appelle Marge brute, la marge sur le Coût de Production.

$$\text{Marge brute} = \text{Prix de vente} - \text{Coût de Production.}$$

Définition résultat:

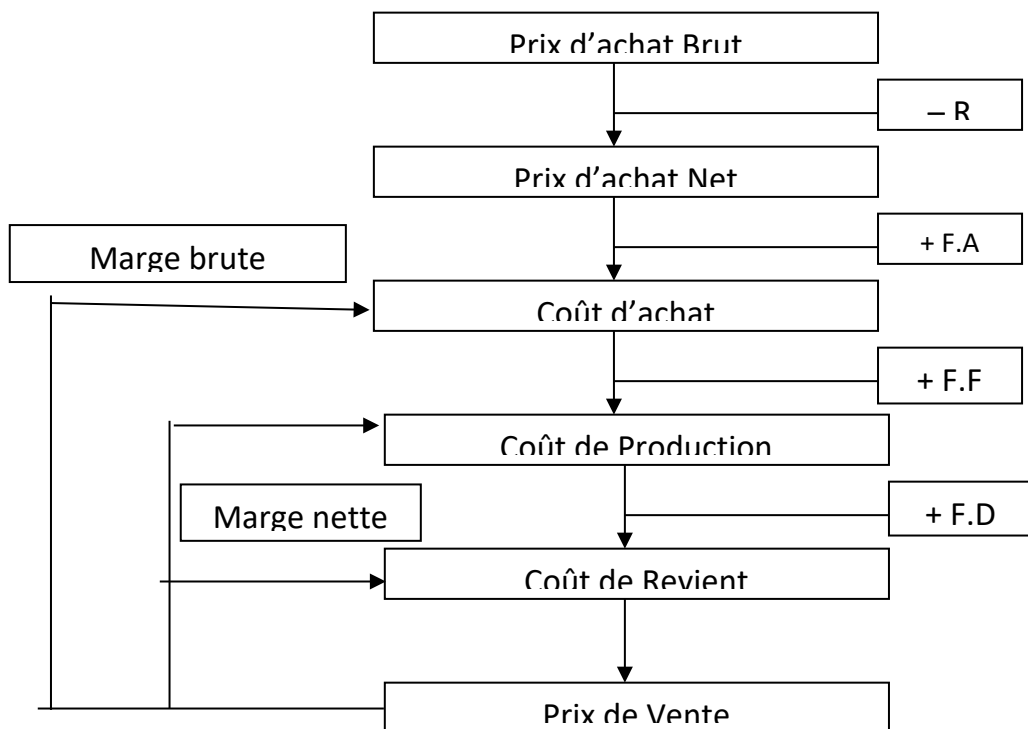
Le résultat est la différence entre le Prix de vente et le Coût de Revient.

Selon le signe de cette différence, le résultat est un Bénéfice ou un Déficit.

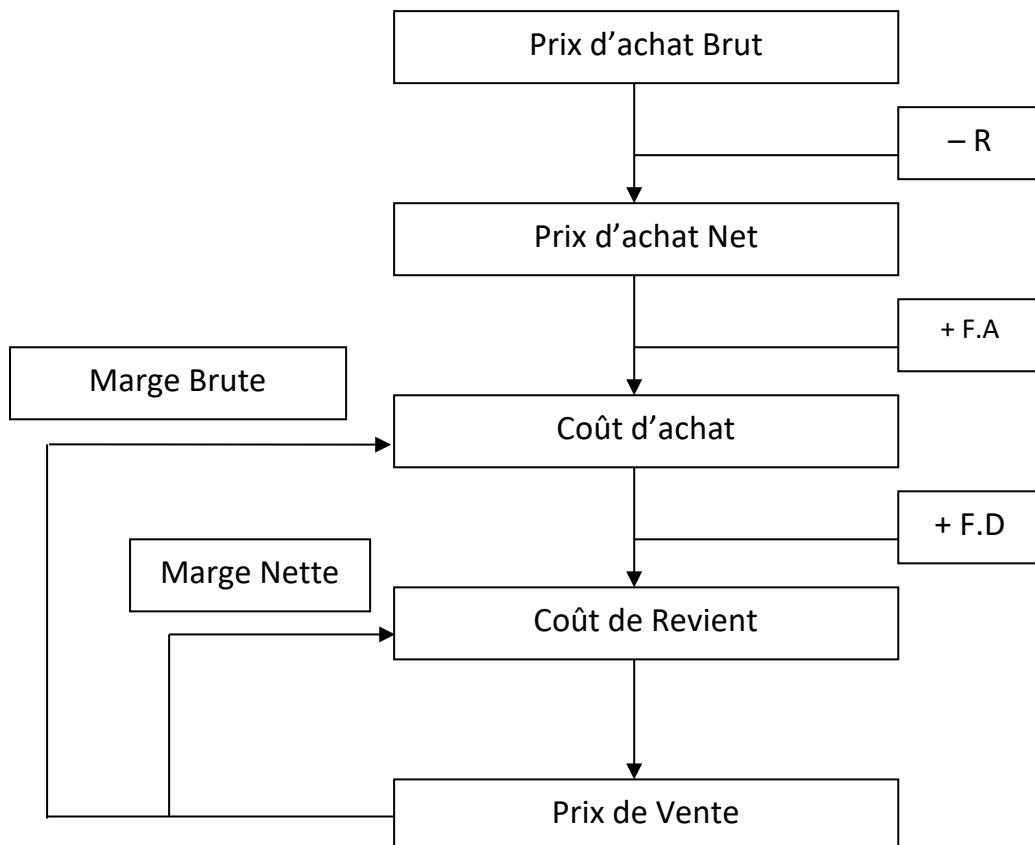
$$\text{Résultat} = \text{Prix de vente} - \text{Coût de Revient.}$$

VI) Tableaux récapitulatifs du prix d'achat au prix de vente.

Entreprise industrielle et artisanale :



Entreprise commerciale :



VII) les chiffres de la pâtisserie.

Coût des matières premières En pâtisserie, les ingrédients varient d'une recette à l'autre. Le produit étant fourni emballé à la clientèle, les conditionnements peuvent être assimilés à de la matière première. (< 10 salariés 5,6 % du CAHT)

Charges de personnel : Elles sont légèrement moindres en pâtisserie : 27,8 % pour les moins de 10 salariés et 43,3 % pour les entreprises de plus de 10 salariés.

Frais généraux Les principaux frais généraux inhérents à une activité de boulanger pâtissier sont :

- L'énergie : elle représente un poste de coût important (au moins 5 % du chiffre d'affaires selon l'INBP) ;
- Les loyers des locaux et du matériel ;
- Les frais d'entretien et de réparation de l'outil de production.