

Les réductions commerciales

Cette fiche concerne les réductions commerciales les plus courantes : rabais, remises, ristournes et escomptes. Il ne sera pas évoqué les réductions de poids ou de volumes (tare, freinte, don, surdon, réfaction, coulage, tolérance).

1) Définitions des différentes réductions :

- a) Le rabais : c'est une réduction accordée du fait d'une anomalie : défaut de qualité, retard de livraison, livraison non conforme à la commande, modèle d'exposition, etc.
- b) La remise : c'est un geste commercial pour encourager les clients à :
 - a. Acheter plus : diminution du prix unitaire pour un gros volume de commande
 - b. Revenir acheter : remise pour fidéliser, donner envie au client de revenir
- c) La ristourne : c'est une remise pratiquée en fin de période (mois, trimestre, année) dans le but de remercier un client d'avoir été fidèle.
- d) L'escompte : c'est une réduction accordée à un client qui paye une facture plus tôt que prévu. Beaucoup de paiements se font avec des délais de paiements (à 30, 60 ou 90 jours) et le fournisseur n'étant pas payé tout de suite, doit demander un crédit de trésorerie à sa banque : le payer plus rapidement lui fait économiser des intérêts qu'il reverse à son client sous forme d'escompte.

2) Calculs des réductions :

Les réductions sont en général des pourcentages qui vont être appliqués successivement.

Attention ! : ces pourcentages vont être appliqués dans l'ordre où ils sont donnés mais **ne s'additionnent jamais**.

La méthode la plus rapide pour appliquer successivement plusieurs pourcentages est la méthode du coefficient multiplicateur : les autres méthodes (des correspondances, du tableau, du 1 %) sont valables aussi mais plus longues à mettre en œuvre.

Exemple 1 : Un client veut acheter 100 kg de farine. Le vendeur lui propose d'en prendre 200 kg pour bénéficier d'une remise sur gros volume de 5 %. Sachant que pour 100 kg, le prix de vente est de 1,50 €/kg, quel prix le client va-t-il payer pour 200 kg ? Quelle est l'économie réalisée ? Quel est le nouveau prix au kg ?

Le client va payer : $200 \text{ kg} \times 1,50 \text{ €/kg} \times (100 \% - 5 \%) = 200 \text{ kg} \times 1,50 \text{ €/kg} \times \left(\frac{100}{100} - \frac{5}{100}\right) =$

$200 \text{ kg} \times 1,50 \text{ €/kg} \times (1 - 0,05) = 200 \text{ kg} \times 1,50 \text{ €/kg} \times 0,95 = \underline{285 \text{ €}}$

L'économie est de : $200 \text{ kg} \times 1,50 \text{ €/kg} - 285 \text{ €} = \underline{15 \text{ €}}$

Le prix au kg est de : $285 \text{ €} / 200 \text{ kg} = 1,425 \text{ €/kg} \approx \underline{1,43 \text{ €/kg}}$

Exemple 2 : Un nouveau client vient acheter 50 bouteilles de cidre à 3,60 € la bouteille. Le vendeur ayant envie de le fidéliser, il lui propose une remise de 3 %. De plus, le client étant prêt à payer « cash », le vendeur lui accorde un escompte de 1 %. A combien va se monter la facture du client ? Les pourcentages vont s'appliquer successivement : $50 \times 3,60 \times (1 - 0,03) \times (1 - 0,01) = 172,85 \text{ €}$

Exercices :

2-a) J'achète un téléviseur à 350 € mais, au moment de payer, je me rends compte qu'un côté est abîmé. Comme je m'apprête à renoncer à l'achat, le vendeur me propose habilement un rabais de 15 %. J'estime à 50 € la perte de valeur. La proposition du vendeur est-elle intéressante ?

2-b) Mon entreprise a payé au mois de février pour 3 500 € de marchandises. Au 1^{er} mars, je passe une commande pour 280 € de marchandises : le vendeur m'accorde la remise habituelle de 8 % ainsi qu'une ristourne mensuelle de 1,5 % sur le mois précédent. Combien vais-je payer ?

2-c) Compléter la facture suivante où des valeurs sont effacées :

Quantité	Désignation	Prix unitaire	Prix total
12	Sacs de farine de 20 kg	1,56 €/kg
	Net après remise : 12 %	
	Net après escompte : 2 %	
		Net à payer :

2-d) Suite à un important retard de livraison d'une marchandise, j'ai obtenu un rabais compensatoire de 8 % sur le prix de cette livraison. J'ai finalement payé 202,40 €. Quel est le montant du rabais que mon fournisseur m'a octroyé ?

2-e) Compléter la facture suivante où des valeurs sont effacées :

Quantité	Désignation	Prix unitaire	Prix total
.....	Douzaines d'œufs	0,11 €/œuf
	Net après remise : 8 %		14,57 €
	Net après escompte : 1 %	
		Net à payer :

2-f) Après une remise de 5 % et un escompte de 1,2 %, j'ai payé 281,58 € mon lot de 60 kg de viande congelée. Quel était le prix de vente au kilo avant réductions ?

Corrigé des exercices :

2-a) Le nouveau prix de vente est : $350 \times (1 - 0,15) = 297,50 \text{ €}$. Soit une économie de $350 - 297,50 = 52,50 \text{ €}$: l'achat est intéressant.

2-b) Les 280 € de marchandise vont me revenir à $280 \times (1 - 0,08) = 257,60 \text{ €}$. La ristourne va être de $3\,500 \times 0,015 = 52,50 \text{ €}$. Au final, je vais faire un chèque de $257,60 - 52,50 = 205,10 \text{ €}$.

2-c)

Quantité	Désignation	Prix unitaire	Prix total
12	Sacs de farine de 20 kg	1,56 €/kg	$12 \times 20 \times 1,56 = 374,40 \text{ €}$
	Net après remise : 12 %		$374,40 \times (1 - 0,12) = 329,47 \text{ €}$
	Net après escompte : 2 %		$329,47 \times (1 - 0,02) = 322,88 \text{ €}$
		Net à payer :	322,88 €

2-d) Soit P le prix initial de la livraison. Le vendeur a fait le calcul suivant :

$P \times (1 - 0,08) = 202,40$. Donc $P = \frac{202,40}{(1 - 0,08)} = 220,00 \text{ €}$. Le rabais est de $220,00 - 202,40 = 17,60 \text{ €}$.

2-e)

Quantité	Désignation	Prix unitaire	Prix total
$15,84 / 0,11 / 12 = 12$	Douzaines d'œufs	0,11 €/œuf	$14,57 / (1 - 0,08) = 15,84 \text{ €}$
	Net après remise : 8 %		14,57 €
	Net après escompte : 1 %		$14,57 \times (1 - 0,01) = 14,42 \text{ €}$
		Net à payer :	14,42 €

2-f) Soit P ce prix de vente au kilo. Le vendeur a fait le calcul suivant :

$P \times 60 \times (1 - 0,05) \times (1 - 0,012) = 281,58$.

Donc $P = 281,58 \div (1 - 0,012) \div (1 - 0,05) \div 60 = 5,00 \text{ €/kg}$.