

SYNTHESE : Les coûts, le prix de vente, le résultat

1) Quels sont les éléments à prendre en compte pour fixer un prix de vente ?

- a) **Le coût de revient** : Ensemble des dépenses engagées pour produire et vendre un bien ou un service.
- b) **Clientèle ciblée (la demande)** : Le rapport qualité/prix correspond-il aux attentes de la clientèle ?
- c) **Le bénéfice souhaité** : c'est à dire **la marge, le profit**
- d) **La concurrence** : les entreprises qui sont sur le même marché, qui vendent le même produit ou service

2) Comment et pourquoi réduire les coûts ?

a) Pourquoi ?

- Maximiser les bénéfices,
- Faire face à la concurrence : rester compétitive
- Accroître ses parts de marché (la clientèle)
- Donc être rentable

b) Comment ?

- **Délocaliser** dans les pays à bas coûts de main d'œuvre
- **Modifier** la combinaison des facteurs de production : remplacer les salariés (le facteur travail) par des machines (le facteur capital)

3) La notion de chiffre d'affaires

C'est quoi ?: Montant total des ventes de l'entreprise

Formule = Prix de vente Hors Taxe x Quantités vendues

4) Comment déterminer le résultat ?

- a) Le résultat unitaire (pour un bien ou service vendu)

Prix de vente hors taxe MOINS coût de revient unitaire

- b) Le résultat total : *Chiffre d'affaires MOINS coût de revient total*

- c) Interprétation du résultat

Si le résultat est positif : **c'est un bénéfice**

Si le résultat est négatif ; **c'est un déficit, une perte**