

# Introduction à la finance d'entreprise

## Comment choisir son prix de vente ?

*Ce cours vous est proposé par Fatmatül PRALONG, enseignante agrégée en sciences économiques, Sorbonne Université et par AUNEGe, l'Université Numérique en Économie Gestion.*

### Exercices

#### Objectif

Mettre en pratique le cours sur la détermination du prix de vente

#### Exercice : Marge et coefficient

##### Énoncé

Un distributeur revend à 150 € HT (180 € TTC) une enceinte Bluetooth qu'il achète à 100 € HT au fabricant.

##### Questions

1. Calculez la marge commerciale, le taux de marque et le taux de marge.
2. Quel est le coefficient multiplicateur ?

## Exercice : Prix et élasticité

### Enoncé

Pierre, un grossiste en produits de restauration vient de mener une analyse des prix de sa gamme repas individuels : le prix de vente aux restaurateurs est de 8,50 € TTC. Si le prix baisse à 6,50 €, une enquête montre que les ventes pourraient progresser de 300 à 360 par jour.

### Questions

1. Calculez l'élasticité de la demande de ce produit.
2. Quelle interprétation faites-vous ?

## Références

### Comment citer ce cours ?

Introduction à la finance d'entreprise, Fatmatül Pralong, AUNEGe (<http://aunega.fr>), CC – BY NC ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).



Cette œuvre est mise à disposition dans le respect de la législation française protégeant le droit d'auteur, selon les termes du contrat de licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). En cas de conflit entre la législation française et les termes de ce contrat de licence, la clause non conforme à la législation française est réputée non écrite. Si la clause constitue un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles, sa nullité emporte celle du contrat de licence tout entier.