Prix barré, arrhes et livraison chez Mobilier Durance

Mobilier Durance vend des canapés et des meubles à Manosque. Sa gérante, Mme Silvestre, prépare une réduction de 25 % sur le canapé « Luberon » à partir du vendredi 6 novembre 2026 (document 1) et traite la commande d'un client (document 2).

Appliquez les règles de la vente pour calculer les montants et la date de l'annexe 1, puis répondez aux questions.

Document 1 : prix affichés du canapé « Luberon » trois places (TTC)

Période	Prix affiché
Du 1er au 30 septembre 2026	1 490 €
Du 1er au 18 octobre 2026 (opération anniversaire)	1 390 €
Du 19 octobre au 5 novembre 2026	1 490 €

Document 2 : bon de commande de M. Bonnet (lundi 9 novembre 2026)

Élément	Contenu
Article	Canapé d'angle « Ventoux », tissu gris
Prix TTC	2 380 €
Somme versée à la commande	500 €, sans autre précision
Date de livraison	Non précisée

Annexe 1 (montants à deux décimales, pourcentage à une décimale)

Question	Réponse
Prix de référence à indiquer pour la réduction du 6 novembre (€)	
Prix TTC du canapé pendant la réduction (€)	
Réduction réelle si le magasin barrait 1 490 € et affichait 1 117,50 € (%)	
Somme perdue par M. Bonnet s'il renonce à sa commande (€)	
Somme que Mobilier Durance doit verser à M. Bonnet si c'est le magasin qui renonce (€)	
Date limite de livraison, aucune date n'étant convenue (jour du mois de décembre 2026)	

Questions d'analyse

Mme Silvestre voudrait barrer le prix de 1 490 €, « le prix habituel du canapé ». Est-ce permis ?

☐ Non : le prix barré doit être le prix le plus bas des 30 jours précédant la réduction, ici 1 390 € ; barrer 1 490 € serait une pratique commerciale trompeuse
☐ Oui : le magasin peut barrer le dernier prix pratiqué avant la réduction, ici 1 490 €, affiché depuis le 19 octobre
☐ Oui : 1 490 € est le prix le plus souvent pratiqué pendant les 30 jours précédant la réduction (18 jours sur 30), ce qui en fait le prix de référence

Justification :

Autre hypothèse : le bon de commande de M. Bonnet porte la mention « acompte ». Conséquence :

☐ Le magasin peut renoncer à la vente en restituant à M. Bonnet le double de la somme versée, soit 1 000 €
☐ La commande engage fermement les deux parties : M. Bonnet devra payer le solde de 1 880 € et le magasin livrer le canapé
☐ M. Bonnet peut renoncer à sa commande en perdant ses 500 €, sans avoir à payer le solde de 1 880 €

Justification :

Le 10 décembre, le canapé n'est toujours pas livré. Que peut faire M. Bonnet ?

☐ Attendre : sans date convenue sur le bon de commande, le magasin dispose de trois mois pour livrer, soit jusqu'au 9 février 2027
☐ Demander par écrit au magasin de livrer dans un délai supplémentaire raisonnable ; à défaut de livraison, annuler la commande et être remboursé dans les 14 jours
☐ Annuler immédiatement la commande par téléphone et obtenir le double des sommes versées, soit 1 000 €, le retard valant renonciation du magasin

Justification :