

Les factures

Pour chacune des situations présentées, vous calculez les éléments demandés.

Situation 1 :

Vous avez vendu 3 articles en B to B (vente entres professionnels) dont le paiement a eu lieu le jour même (TVA 20 %) :

- Une perceuse, référence TYU897, au prix brut HT de 125 € l'unité.
Une remise de 12 % a été négociée.
- Un lot de mèches, référence TRY854, au prix brut HT de 54 € l'unité.
Une remise de 15 % a été négociée.
- Deux lots de vis et chevilles, référence OPG564, au prix brut HT de 67 € l'unité.
Une remise de 9 % a été négociée.

En dessous de 300 € HT, des frais de port forfaitaires sont facturés (forfait de 12 euros).
Au dessus de 300 € HT, les frais de transport sont offerts.

Un escompte de 2% (pour paiement comptant) est prévu dans les conditions générales de vente.

Montant TTC à payer : €

Situation 2 :

Vous êtes auto-entrepreneur.

Vous ne dépassez aucun des seuils prévus par la loi (CA, TVA)

Vous avez vendu une prestation de rénovation d'un local à usage professionnel (enlèvement du parquet pour un montant de 250 € brut HT et pose d'un carrelage pour un montant HT de 870 € brut HT).

Votre client vous signale qu'il a un budget maximum de 1000 €.

A lire :

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23568>

<https://www.auto-entrepreneur.fr/regime-fiscal/index.html>

Taux de remise permettant de satisfaire le client : %