La chaîne de prix d'une lampe de la Verrerie de l'Escalette

La Verrerie de l'Escalette, entreprise de 19 salariés installée à Lodève (Hérault), souffle et façonne des lampes, des carafes et des vases. Elle vend sa lampe à poser « Escandorgue », lancée à l'automne 2025, à un grossiste en luminaires et objets de décoration de Montpellier, qui la revend aux boutiques de décoration de la région.

Maëlle Roucayrol, chargée du réseau de distribution, reconstitue la chaîne de prix de la lampe, du coût de revient au prix payé par le client, et vérifie ce que gagne chacun.

Complétez les annexes 1 et 2, puis répondez aux questions d'analyse.

Document 1 : conditions de la Verrerie de l'Escalette

- Coût de revient d'une lampe « Escandorgue » : 40 € HT.
- Tarif HT : coût de revient augmenté d'un taux de marge de 25 %.
- Remises successives accordées au grossiste : 5 % pour quantité, puis 2 % de fidélité.
- Transport de Lodève à Montpellier, payé par le grossiste : 0,95 € HT par lampe.

Document 2 : pratiques des intermédiaires

- Le grossiste fixe son prix de vente HT à partir de son coût d'achat HT, transport compris, avec un taux de marque de 24 %.
- Les boutiques de décoration appliquent un coefficient multiplicateur de 2,4 (prix de vente TTC ÷ prix d'achat HT) ; la verrerie reprend le prix obtenu comme prix de vente conseillé.
- TVA : 20 %.
- La boutique Lou Cantou, à Saint-Guilhem-le-Désert, a vendu 36 lampes d'octobre 2025 à septembre 2026, au prix conseillé.

Annexe 1 (chaîne de prix : arrondir les prix au centime, les taux à une décimale)

Question	Réponse
Tarif HT de la lampe, avant remises (€)	
Prix net HT facturé au grossiste (€)	
Prix de vente HT du grossiste aux boutiques (€)	
Prix de vente TTC conseillé en boutique (€)	
Taux de marque des boutiques (%)	
Taux de marge des boutiques (%)	

Annexe 2 (ce que gagnent la verrerie et une boutique : arrondir les montants au centime, le taux à une décimale)

Question	Réponse
Taux de marge réellement obtenu par la verrerie après remises (%)	
Marge réalisée par la boutique Lou Cantou sur ses ventes de la lampe (€)	

Questions d'analyse

Le grossiste affirme bénéficier d'une remise globale de 7 % sur le tarif. Qu'en penser ?

☐ Il se trompe : chaque remise s'applique au prix déjà réduit, la remise globale est de 6,9 %
☐ Il a raison : les deux remises portent sur le tarif de départ, donc leurs taux s'additionnent : 5 % + 2 % = 7 %
☐ Il se trompe : rapportée au prix net facturé, et non au tarif, la remise globale est de 7,4 %

Justification :

Une boutique déduit de son coefficient de 2,4 un taux de marque de (1 – 1 ÷ 2,4) × 100 = 58,3 %. Que lui répondre ?

☐ Elle a raison : le coefficient de 2,4 rapporte un prix de vente à un prix d'achat, et le taux de marque vaut bien (1 – 1 ÷ coefficient) × 100, soit 58,3 %
☐ Elle se trompe : il faut d'abord retirer la TVA en ôtant 20 % au coefficient (2,4 × 0,8 = 1,92), d'où un taux de marque de (1 – 1 ÷ 1,92) × 100 = 47,9 %
☐ Elle se trompe : ce coefficient rapporte un prix TTC à un prix HT ; il faut d'abord le diviser par 1,2 pour retirer la TVA, puis appliquer la formule

Justification :