

# L'ANALYSE DES CONDITIONS DE VENTE

Les conditions de vente sont définies par contrat. Le client doit en prendre connaissance avant toute signature de commande.

Les conditions de vente figurent généralement au dos de la facture.

## I. L'OFFRE COMMERCIALE ET LE NIVEAU DE PRIX

### 1. Les réductions commerciales

Les réductions commerciales concernent les marchandises ou la qualité du client.

On distingue :

- les remises : ce sont des réductions commerciales accordées en fonction de l'importance de la vente ou de la qualité du client.
- les rabais : ce sont des réductions commerciales accordées sur des articles présentant un défaut de fabrication ou des articles de fin de série.
- les ristournes : ce sont des réductions commerciales accordées périodiquement en fonction du chiffre d'affaires hors taxe du client. Elles ont pour but de fidéliser le client.

### 2. Les réductions financières

La réduction financière appelée escompte est accordée lors d'un paiement comptant ou d'un paiement anticipé.

## APPLICATION N°1

Complétez le tableau suivant

Situation	Nom de la réduction		Justification
	Commerciale	Financière	
En fin d'année, le fournisseur accorde une réduction de 3% sur le total HT des factures de l'année			
Avec votre carte de lycéen, vous obtenez une réduction de 20% au cinéma			
Vous obtenez une réduction de 30% sur un article démodé que le magasin a décidé de déstocker			

Suite de l'application n° 1

<b>Situation</b>	<b>Nom de la réduction</b>		<b>Justification</b>
	<b>Commerciale</b>	<b>Financière</b>	
Un grossiste accorde une réduction de 2% pour un règlement sous huit jours			
Une entreprise accorde une réduction de 10% sur tout article commandé à plus de 20 exemplaires			
Vous obtenez une réduction de 25% sur l'achat d'un meuble légèrement abîmé			

## **II. L'OFFRE COMMERCIALE ET LA LIVRAISON**

La notion du transport de la marchandise dans les conditions générales de vente est très importante car elle influe sur la responsabilité de celui qui transporte la marchandise.

### **Qui a l'initiative de la livraison ?**

#### **1. le client**

Le client peut retirer les marchandises lui-même ou faire appel à un transporteur professionnel. Dans ces deux cas, il n'est pas fait mention de ces frais de livraison sur la facture du fournisseur.

#### **2. le fournisseur**

Le fournisseur peut livrer les marchandises lui-même ou faire appel à un transporteur professionnel.

##### **a. le fournisseur livre les marchandises lui-même**

- le fournisseur facture ces frais de livraison : on parle alors de "port facturé" (cette mention apparaîtra sur sa facture)
- le fournisseur ne facture pas ces frais de livraison : les frais de livraison restent à sa charge. On parle alors de "Franco de port" (cette mention apparaîtra sur sa facture)

##### **b. le fournisseur fait livrer la marchandise par un transporteur professionnel**

- le transporteur professionnel est payé par le fournisseur lors de l'enlèvement des marchandises. Les marchandises voyagent alors en "port payé".
  - \* si le fournisseur refacture ces frais au client, la mention "débours" apparaîtra sur sa facture.
  - \* si le fournisseur ne refacture ces frais au client, ceux-ci restent à sa charge et il fera apparaître la mention "franco de port" sur sa facture.
- le transporteur professionnel sera payé par le client lors du déchargement des marchandises. Les marchandises voyagent en "port dû".

## APPLICATION N°2

Complétez le tableau suivant

<b>Le transport est à l'initiative du</b>	<b>Le transport est assuré par</b>	<b>Condition n°1</b>	<b>Condition n°2</b>	<b>Mention sur la facture du fournisseur</b>
client	le client lui-même			
	un transporteur professionnel			
fournisseur	le fournisseur lui-même	les frais de livraison sont facturés au client		
		les frais de livraison ne sont pas facturés au client		
	un transporteur professionnel	le fournisseur paie le transport lors de l'enlèvement des marchandises	ces frais de livraison sont refacturés au client	
		Les marchandises voyagent en	ces frais de livraison ne sont pas refacturés au client	
		le client paiera le transporteur lors du déchargement des marchandises		
		Les marchandises voyagent en		

### **III L'OFFRE COMMERCIALE ET LE DÉLAI DE PAIEMENT**

#### **APPLICATION N°3**

Complétez le tableau suivant

<b>Situation</b>	<b>Condition de paiement</b>	<b>Décompte des jours</b>	<b>Échéance</b>
Facture datée du 05/04/..	A 30 jours de facture	On compte trente jours à partir de la date de facturation	
Facture datée du 05/04/..	A 30 jours fin de mois de facture	On compte trente jours à partir de la date de facturation, puis on prend le dernier jour du mois	
Facture datée du 05/04/..	A 30 jours le 10 (du mois suivant)	On compte trente jours à partir de la date de facturation, puis on prend le 10 du mois ou le 10 du mois suivant si le 10 du mois ainsi calculé est déjà passé	
Facture datée du 15/04/..	A 30 jours le 10 (du mois suivant)	On compte trente jours à partir de la date de facturation, puis on prend le 10 du mois ou le 10 du mois suivant si le 10 du mois ainsi calculé est déjà passé	
Facture datée du 05/04/..	A 45 jours de facture		
Facture datée du 05/04/..	A 45 jours fin de mois de facture		

Suite de l'application n°3

<b>Situation</b>	<b>Condition de paiement</b>	<b>Décompte des jours</b>	<b>Échéance</b>
Facture datée du 05/04/..	A 45 jours le 10 (du mois suivant)		
Facture datée du 20/04/..	A 45 jours le 10 (du mois suivant)		
Facture datée du 05/04/..	A 60 jours de facture		
Facture datée du 05/04/..	A 60 jours fin de mois de facture		
Facture datée du 05/04/..	A 60 jours le 10 (du mois suivant)		
Facture datée du 15/04/..	A 60 jours le 10 (du mois suivant)		