

**SÉMINAIRE LIBRE**

**Application 2 : opérations d'achats/ventes**

**Règlement au comptant**

Pierre vend à Paul 250 jeans à 21 € HT pièce le 2 octobre.

**Règlement à crédit**

Pierre vend à Paul 230 chemises à 15 € HT pièce le 7 octobre. Paiement par chèque le 14 octobre.

**Retour**

Paul renvoie à Pierre 30 chemises ayant des défauts. Pierre accepte et envoie un avoir le 20 octobre.

**Réductions à caractère commercial**

Pierre livre 2 000 pulls à Paul au prix unitaire HT 11 € le 24 octobre.

Conditions de vente :        quantité > 1 000 : remise de 5 %  
                                      quantité > 1 500 : remise globale de 7,5 %.

**Réduction à caractère financier**

Pierre vend à Paul 1 500 jeans à 25 € HT l'unité le 2 novembre. Remise 5 % (afin de fidéliser le client) et remise de 10 % (quantité importante).

Conditions de paiement :    60 jours par traite  
  30 jours fin de mois avec un escompte de 3 %  
  Sous huitaine avec un escompte de 5 %.

**Réduction après facturation**

Pierre vend à Paul 200 sweat-shirts au prix unitaire de 15 € HT le 7 novembre. Paul s'aperçoit que les marchandises livrées ne sont pas conformes et contacte son fournisseur. Ce dernier propose un rabais de 10 %. Paul accepte.

**Frais accessoires**

Une entreprise achète des marchandises pour 10 000 € HT. S'ajoutent à la facture : le transport 120 € et une prime d'assurance 50 €.

**Acquisitions d'immobilisations**

Une entreprise achète une fraiseuse :

Prix d'achat :	30 000	Frais de transport :	900
Frais de démontage :	700	Frais de mis en service :	300
Frais de remontage :	1 500		

**Cessions d'immobilisations**

Une entreprise cède un terrain au prix de 120 000 € Il a été acheté il y a 15 ans pour 524 765,60 F. Cette entreprise cède une machine pour un prix de 12 500 € HT. La machine avait été acquise 20 000 € et est amortie à hauteur de 8 200 €.