

Cas Pratiques : Calcul de l'Escompte Commercial

1. Gestion de Trésorerie en Période de Récession Économique

Contexte : Une entreprise de fabrication subit une baisse de ses ventes en raison d'une récession économique. Pour maintenir un flux de trésorerie suffisant, l'entreprise décide d'offrir un escompte de 2% pour les paiements effectués sous 10 jours, avec une échéance normale de 30 jours.

Problème : Si l'entreprise facture 200 000 EUR par mois et que 60% des clients profitent de l'escompte, quel est l'impact sur les flux de trésorerie de l'entreprise ? Calculez le montant total de l'escompte accordé et le montant que l'entreprise reçoit après application de l'escompte.

Solution :

Montant de l'escompte = $200\,000 \text{ EUR} \times 60\% \times 2\% = 2\,400 \text{ EUR}$

Montant reçu = $200\,000 \text{ EUR} \times 60\% - 2\,400 \text{ EUR} + 200\,000 \text{ EUR} \times 40\% = 196\,400 \text{ EUR}$

Conclusion : En offrant cet escompte, l'entreprise perd 2 400 EUR mais obtient un paiement rapide sur 60% de ses ventes, ce qui améliore sa trésorerie pendant une période de ralentissement économique.

Cas Pratiques : Calcul de l'Escompte Commercial

2. Escompte pour Améliorer les Relations avec les Fournisseurs

Contexte : Une entreprise de distribution souhaite renforcer ses relations avec ses principaux fournisseurs pour négocier de meilleures conditions d'achat. Elle propose un escompte de 3% pour tout paiement effectué sous 15 jours, avec une échéance normale de 60 jours.

Problème : Si l'entreprise a des achats mensuels de 500 000 EUR et que 80% de ses fournisseurs acceptent l'escompte, quel est le coût de l'escompte pour l'entreprise et comment cela impacte-t-il ses relations avec les fournisseurs ?

Solution :

Montant de l'escompte = $500\,000 \text{ EUR} \times 80\% \times 3\% = 12\,000 \text{ EUR}$

Montant payé = $500\,000 \text{ EUR} \times 80\% - 12\,000 \text{ EUR} + 500\,000 \text{ EUR} \times 20\% = 488\,000 \text{ EUR}$

Conclusion : L'entreprise dépense 12 000 EUR en escompte mais améliore ses relations avec les fournisseurs, ce qui pourrait lui permettre d'obtenir de meilleures conditions d'achat à long terme.

Cas Pratiques : Calcul de l'Escompte Commercial

3. Stratégie d'Escompte pour Accélérer les Encaissements

Contexte : Une entreprise technologique veut accélérer ses encaissements pour financer le développement d'un nouveau produit. Elle décide de proposer un escompte de 4% pour les paiements effectués sous 7 jours, avec une échéance normale de 30 jours.

Problème : Si les ventes mensuelles sont de 1 000 000 EUR et que 70% des clients acceptent l'escompte, quel est le montant total des encaissements anticipés et comment cela affecte-t-il la capacité de l'entreprise à financer son projet ?

Solution :

Montant de l'escompte = $1\,000\,000 \text{ EUR} \times 70\% \times 4\% = 28\,000 \text{ EUR}$

Montant reçu = $1\,000\,000 \text{ EUR} \times 70\% - 28\,000 \text{ EUR} + 1\,000\,000 \text{ EUR} \times 30\% = 972\,000 \text{ EUR}$

Conclusion : L'entreprise reçoit 972 000 EUR immédiatement, ce qui lui permet de financer partiellement le développement du nouveau produit. Bien que cela entraîne une perte de 28 000 EUR en escompte, l'encaissement rapide améliore la liquidité nécessaire pour le projet.