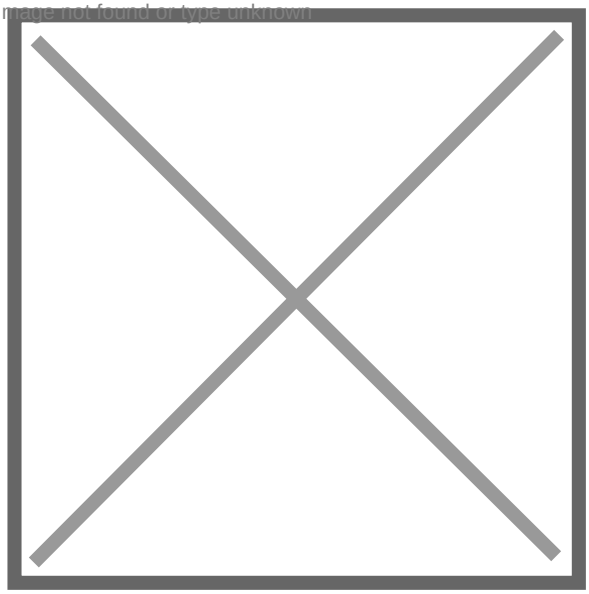
Image not found or type unknown



s'agit-il d'une Vente à perte ?

Par **franck54640**, le **21/02/2015** à **18:22**

Bonjour,
je souhaiterais savoir si un site de ventes privées dont l'accès est payant par abonnement, peut vendre des produits affichés au prix catalogue moins chers que le prix de revient.
Je m'explique:
un vendeur achète un article 100 euros ttc à son fournisseur. Il le revend 110 euros ttc à son client avec une remise de 50 euros financée par les abonnements du site, soit un prix de vente de 60 euros.
S'agit-il d'une vente à perte malgré le fait que le vendeur aura encaissé plus d'argent que le prix de revient (60 euros du client + 50 euros des abonnements) ?
J'espère que tout est clair [smile4].
Merci
Franck

Par **moisse**, le **22/02/2015** à **08:56**

En quelque sorte plus c'est moins cher et moins il gagne plus d'argent ?
Il est manifeste que si vous éludez une partie des couts ou une partie des recettes vous qualifierez facilement la vente d'excessive ou au contraire de vente à perte.

Par **franck54640**, le **22/02/2015** à **12:18**

Bonjour Moisse, merci pour la réponse.

Une dernière question:
Donc, quelle est la différence avec la téléphonie ? Les opérateurs affichent clairement des prix inférieurs aux prix conseillés mais financent le reste avec les abonnements...
Bon dimanche,
Franck

Par **moisse**, le **22/02/2015** à **15:07**

Hello,
[citation] Les opérateurs affichent clairement des prix inférieurs aux prix conseillés mais financent le reste avec les abonnements... [/citation]
Pas compris la situation ni le sens de cette affirmation. Prix conseillés...par qui ?

Par **franck54640**, le **22/02/2015** à **17:53**

Désolé, c'est pas clair... Je vais essayer d'améliorer mes explications:
Nous n'avons pas le droit de vendre à perte. Si j'ai bien compris le principe, un vendeur ne peut pas vendre un article moins cher qu'il l'a payé et donc ne peut pas afficher un prix en boutique inférieur au prix qu'il l'a payé.
Les opérateurs de téléphonie affichent les prix des téléphones bien en dessous des prix d'achat aux fournisseurs, ce qu'il veut dire que l'objet est vendu à perte. Mais le fait d'y associer un abonnement mensuel, fait qu'il ne s'agit plus d'une vente à perte.

Je prends l'exemple de la téléphonie car cela me semble comparable au principe du site internet cité en exemple (prix de vente très bas, mais bénéfice fait sur les abonnements au site).

Peut-on dire que c'est comparable?

Franck

Par **moisse**, le **22/02/2015** à **18:00**

Bonsoir,
[citation] Si j'ai bien compris le principe, un vendeur ne peut pas vendre un article moins cher qu'il l'a payé et donc ne peut pas afficher un prix en boutique inférieur au prix qu'il l'a payé. [/citation]
Ce n'est pas le principe.
Le prix de revient n'est pas seulement constitué du prix d'achat, mais aussi des frais aussi bien fixes que variables du commerçant.
C'est la vente sous ce prix qui est interdite puisque le bilan économique est forcément négatif.
Dans le cas que vous exposez les opérateurs commercialisent des appareils au prix qu'ils veulent, mais agrémentés d'un engagement d'une durée plus ou moins longue et à un prix en général supérieur au forfait basique.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Cela s'apparente plus à de la vente à crédit que de la vente à perte.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés