


[English site](#)
[Accueil](#) | [Thématique](#) | [Tables](#) | [Programmes](#) | [Biblio](#) | [Téléchargement](#) | [Liens](#) | [Contact](#) | [Forum](#) |

\_ Vous êtes dans la rubrique

Wed Jan 9 11:20:57 UTC+0100 2008

## Marge sur les prix

### Thématique

#### Etude de prix

[Euros](#)
[Marge](#)
[Les marchés](#)

#### Hydraulique

[Pertes de charge linéaire](#)
[Perte de charge singulière](#)
[Fluides compressibles](#)
[Conduits non circulaires](#)

#### Thermique

[Déperditions](#)
[Bilan thermique](#)
[Bilan exploitation](#)
[RT 2000](#)
[Débit fluide thermique](#)
[Chauffage](#)
[Plancher chauffant](#)
[Expansion](#)
[Distribution vapeur](#)
[Vanne régulation](#)
[Diaphragmes](#)
[Pompe](#)
[Ventilateur](#)

#### Fluides

[Plomberie](#)
[Evacuations](#)
[Air comprimé](#)
[Gaz combustible](#)

#### Calculs types

[Réseaux gaines](#)
[Accessoire gaine](#)
[réseaux gaz](#)
[réseaux vapeur](#)


### Formation des prix

- Coût d'achat = Prix d'achat net + Frais d'achat
- Coût de production = Coût d'achat + Frais de production
- Coût de revient = Coût de production + Frais de distribution
- Résultat = Prix de vente - Coût de revient (bénéfice ou perte)

### Marge brute

La marge brute exprime la différence entre le prix de vente et le prix d'achat du produit.

$$\text{Marge brute} = \text{PVente} - \text{PAchat}$$

### Taux de marge (TM)

C'est le pourcentage de la marge (différence entre : le prix de revient (P.R) - et le prix de ve imputé sur le prix de vente (normalement)

$$\text{Taux de marge (\%)} = (\text{Marge brute} \times 100) / \text{Prix vente HT}$$

Attention aux confusions entre taux de marque et taux de marge.

### Taux de Marque (TM)

Le taux de marque correspond à la rémunération du distributeur et exprime le rapport entre brute et le prix de vente.

$$\text{Taux de marque (\%)} = (\text{Marge brute} / \text{PVente}) * 100$$

$$\text{Marge brute} = \text{PVente} - \text{PAchat}$$

J'ai acheté un bien 1000 € (PA), je souhaite obtenir une marge sur prix de vente de 40% sur alors je dois le vendre (PV) :

$$\text{PVente HT} = \text{PAchat} / (1 - \text{Taux de marque})$$

$$1000 / (1 - 0,40) = 1666,67 \text{ €}$$

### Détermination du coefficient multiplicateur ou Coefficient de marge

Pour simplifier la tâche, il suffit simplement de calculer le prix de vente à partir du prix d'a appliquant un coefficient multiplicateur de vente.

$$CM = PVente / PAchat$$

On a vu que  $PV = PA \times 1 / (1 - t)$  donc, ce coefficient multiplicateur est de :  $CM = 1 / (1 -$

$$CM = 1 / (1 - Cm) \text{ ou } 1 / \{1 - [TM / 100]\}$$

- CM = Coefficient multiplicateur
- TM = Taux de marque

Vous voulez 20% de marge sur le prix de vente, le coefficient de vente sera déterminé sur la suivante :

$$1 / 1 - 0,2 = 1,25 \text{ --- ou ----> } 1 / 1 - (20 / 100) = 1,25$$

### Pratiques commerciales

L'histoire et les pratiques de chaque métier commercial en définissent plus précisément le c

- Soit on calcule le taux de marge sur prix de vente (la plus souvent utilisée) :  
Exemple :  $(300 \text{ €} / 1300 \text{ €}) * 100 = 23\%$ .
- Soit on calcule le taux de marque sur le prix d'achat :  
Exemple :  $(300 \text{ €} / 1000 \text{ €}) * 100 = 30\%$ .

La différence entre les deux n'est pas très importante, mais avec les marges souvent pratiquées dans le commerce, ça change tout.

C'est une manière pour le négociant de tromper son client.

"Voyez, Monsieur X, vous m'achetez mon produit 1000 €, vous le revendez 1300 € 30% de marge, c'est bon et vous êtes moins cher que le concurrent qui le vend 1430 € "En fait Monsieur X réalise qu'un taux de marge de 23%.

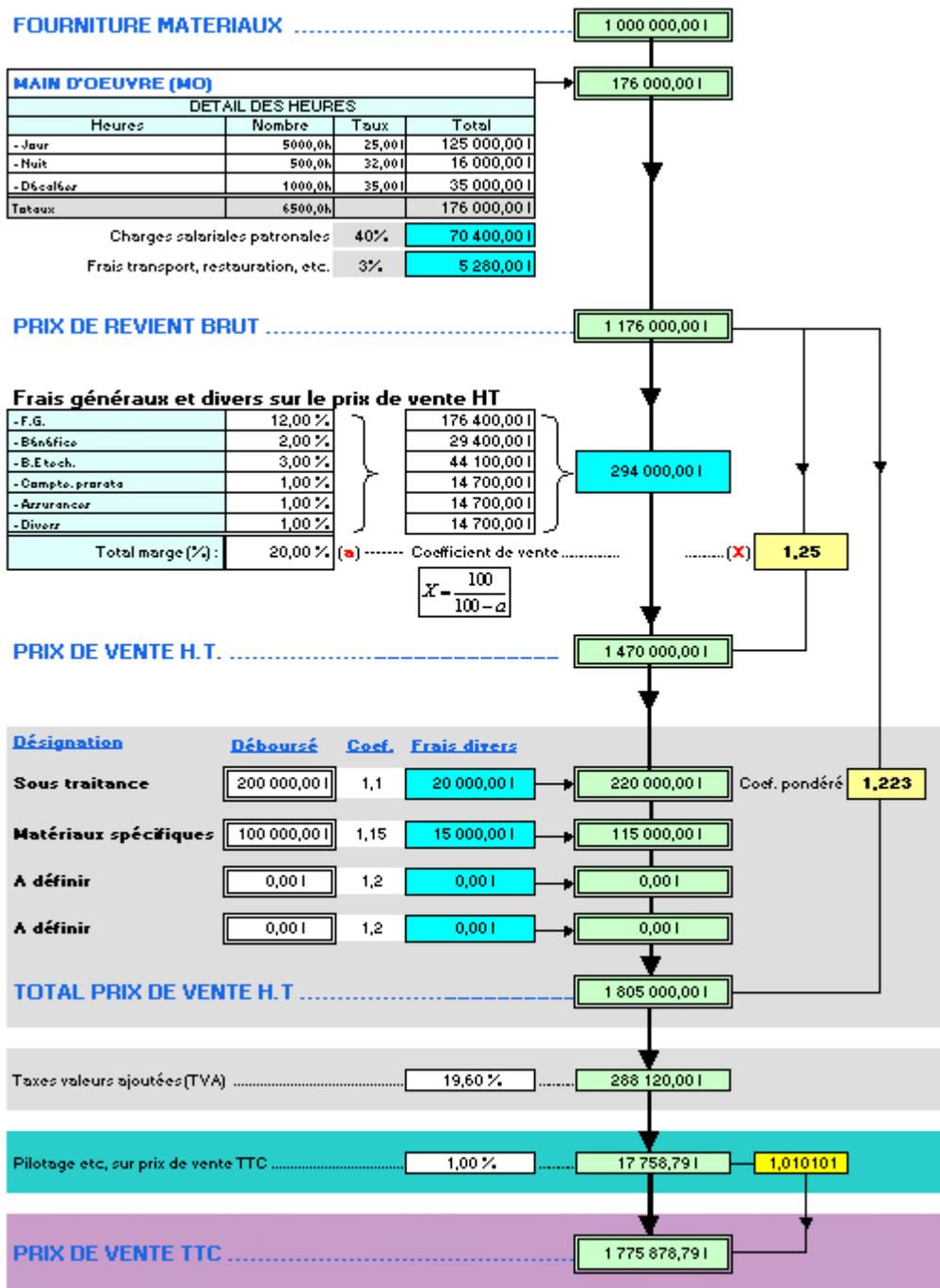
Pour faire une marge de 30%, Monsieur X doit vendre son produit 1430 €, comme son concurrent attendait, le négociant a réalisé sa vente.

### **Calcul devis (voir programme de calcul DevExcel)**

Dans une étude de prix ou devis il convient d'affecter un coefficient de vente qui va couvrir les frais généraux, les frais spécifiques et la marge bénéficiaire en fonction du prix de revient calculé sous détail de prix.

Les frais généraux sont évalués en pourcentage du chiffre d'affaires global de l'entreprise et pour le même pourcentage dans le prix de l'ouvrage. A défaut de documents plus récents, on se réfère au pourcentage de frais généraux constaté lors de la clôture du dernier exercice financier de l'entreprise.

Les charges patronales sur les salaires peuvent être imputées directement sur le coût de la main d'oeuvre ou intégrées dans les frais généraux de l'entreprise (Dans l'exemple ci-dessous, les charges patronales ainsi que les frais annexes de transport et de restauration sont intégrés directement dans le coût de la main d'oeuvre).



Des coefficients de vente différents peuvent être appliqués sur certains postes, tel que par ex travaux de sous-traitance, le taux de marge réel ou le coefficient pondéré est déterminé en f prix de vente HT par rapport au déboursé tels que : matériaux, main d'oeuvre, sous-traitanc

Dans certain cas il est demandé un pourcentage de frais annexes comme par exemple les fra pilotages ou compte prorata calculé à partir du prix de vente toutes taxes comprises.

Dernière mise à jour : 01/09/2008 11:20:57

Copyright © 2001-2003 Jean Yves MESSE - All Rights Reserved