

Qu'est-ce que la marge brute ?

DÉFINITION COMPTABLE DE LA MARGE BRUTE

Classiquement, on considère la marge brute comme étant le résultat de l'opération suivante :

Marge brute = prix de vente (HT évidemment) – prix d'achat (HT toujours)

Dans cette situation, il s'agit donc bien évidemment de ce que l'on appelle également la marge commerciale. On voit donc tout de suite combien cette donnée est fluctuante (en fonction du produit notamment) mais aussi en fonction de l'activité : la marge commerciale n'a de sens que pour une entreprise commerciale. Une entreprise de production devra prendre en compte également, en plus du prix d'achat des matières premières, les frais de gestion commerciale : c'est la marge nette. En outre, même une entreprise commerciale a besoin d'intégrer les frais de l'entreprise (salaires, charges, etc.)... on retombe donc sur la marge nette !

Le calcul de la marge brute peut également s'appliquer à l'activité de l'entreprise sur une période donnée. Sur une année comptable, cela donne ce que l'on appelle l'excédent brut d'exploitation, ou EBE.

TAUX DE MARGE ET MARGE NETTE

On a tendance à confondre la marge brute avec le taux de marge. Or, comme son nom l'indique, le taux de marge est un taux, donc un pourcentage. Alors que la marge brute est une valeur exprimée en euros. Le taux de marge, lui, se calcul comme suit : $\text{Taux de marge} = \frac{(\text{prix de vente HT} - \text{prix d'achat HT})}{\text{prix de vente HT}} \times 100$

La marge brute sert donc à calculer le taux de marge : ce sont bien deux indicateurs différents.

Le taux de marge peut être un excellent moyen de comparer son activité à celle des autres entreprises du même secteur. En effet, il est possible de demander aux chambres consulaires par exemple les taux de marge moyens des entreprises de même activité que la vôtre. De cette manière, vous pourrez évaluer la rentabilité de votre entreprise par rapport aux autres de même secteur.

La marge nette, elle, permet de déterminer ce qui reste une fois toutes les charges payées. On la calcule comme suit : $\text{Marge nette} = \text{marge brute} - \text{frais de gestion commerciale}$

A QUOI SERVENT CES INDICATEURS ?

On le voit, la marge brute sert essentiellement de base de calcul à d'autres indicateurs, plus importants. Pour autant, par exemple, sur un produit vendu peu cher et nécessitant peu de frais mais vendu en gros volume, la marge brute pourra être un indicateur intéressant : jusqu'à combien peut-on porter cette marge brute sans atteindre un prix de vente symbolique trop élevé ?

Comme tous les indicateurs, ces derniers n'ont donc de pertinence que ce que l'on en fait. Mais bien utilisés, ils peuvent devenir d'excellents outils de pilotage d'entreprise.