

## Qu'est-ce que la marge commerciale ?

### DÉFINITION COMPTABLE DE LA MARGE COMMERCIALE

- La marge est un indicateur de rentabilité pour toutes les activités.
- La marge commerciale est une donnée intermédiaire du bilan qui permet de positionner une entreprise par rapport à ses concurrents.
- Ne pas confondre la notion de marge et celle de bénéfice. En effet, le calcul du bénéfice (contrairement à la marge commerciale) inclut les charges.
- Ce sont vos propres conditions ainsi que votre situation (business plan, type d'activité exercée, motivations...) qui déterminent la marge commerciale applicable. Aucun taux (ou limite de taux) n'est légalement imposé.

En des termes simplifiés, la marge commerciale est l'indicateur qui vous offrira la possibilité de déterminer à quel prix vous allez vendre une prestation.

*Pour obtenir le pourcentage de marge, il faut faire l'opération suivante :  
(valeur de marge/vente HT de marchandise et/ou de service)\*100*

### L'INDICATEUR DE VOTRE RENTABILITÉ

Cet indicateur primordial rentre donc dans la détermination du prix de vente. La marge commerciale est, avant tout, un indicateur de rentabilité pour toutes les activités. C'est un résultat intermédiaire du bilan. Mais au-delà de cette manœuvre qui vient en aval, il est important de la prévoir. C'est à vous, en fonction de votre marché et de vos concurrents, de décider de votre marge.

Ces prévisions, en plus de permettre d'être compétitif, permettent d'éviter une vente à perte même en période de régression de prix. En réalité, il n'y a pas de marge commerciale en vigueur, tout dépendra réellement de votre activité, tout dépend de votre stratégie commerciale.

### CALCULER LA MARGE COMMERCIALE

Formule de calcul : Marge commerciale = ventes HT de marchandises – coût d'achat HT de ces marchandises

Le coût d'achat est obtenu en ajoutant aux coûts d'achats des marchandises les frais de transport, de stockage, de manutention, d'assurances...

Si votre activité implique une prestation de services intellectuels, le calcul de la marge commerciale se fait comme suit :

Marge commerciale = ventes HT de prestations – coût d'achat HT de ces prestations

Le coût d'achat est obtenu en ajoutant aux achats impliqués par ces prestations les charges courantes que vous avez en permanence à avancer. Pour faire ce calcul, il vous faut donc commencer par estimer le coût d'une journée de travail, toutes charges courantes comprises (frais de location de bureau, communication, documentation, électricité, etc.) en incluant votre rémunération à la journée. Puis multiplier ce coût à la journée par le nombre de jours nécessaires pour l'exécution de la prestation concernée.