

Pause Comptabilité

Comment calculer et optimiser le taux de marge de votre entreprise ?



Vous souhaitez savoir si votre entreprise est rentable ? **Le taux de marge** est un indicateur incontournable pour **évaluer la santé financière de tout type de société** : TPE, PME, ETI et grandes entreprises. Ce taux correspond au rapport entre **la marge d'un produit** (différence entre le prix de vente et le coût d'achat) et **son prix d'achat**. Il permet **d'évaluer le bénéfice réalisé sur la vente de produits ou de services**, en fonction du prix d'achat et donc de définir **votre seuil de rentabilité**.

Comment calculer son taux de marge ?

Le calcul du taux de marge varie selon les entreprises. Voici les formules de calcul à utiliser en fonction de votre secteur d'activité :



POUR LES ENTREPRISES COMMERCIALES

$$\text{Taux de marge} = \frac{\text{marge commerciale}}{\text{prix d'achat HT}} \times 100$$



POUR LES ENTREPRISES DE PRESTATIONS DE SERVICES

$$\text{Taux de marge} = \frac{\text{marge sur les prestations}}{\text{coûts de réalisation des prestations}} \times 100$$



POUR LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES OU DE PRODUCTION

$$\text{Taux de marge} = \frac{\text{marge de production}}{\text{coûts de production des produits vendus}} \times 100$$



Exemple de calcul d'un taux de marge

Si un commerçant vend un article à 24,99€, alors qu'il l'a acheté 16€, le taux de marge est alors de 56% (marge commerciale = 8,99€ / prix d'achat HT = 16€) x100 = 56%.

A quoi sert le taux de marge ?

Le calcul du taux de marge est essentiel pour **évaluer la capacité de votre entreprise à générer des bénéfices** à partir de son activité. Il doit donc être vu comme **un indicateur de rentabilité** :

- **Un taux de marge élevé** indique que l'entreprise peut générer un résultat d'exploitation important par rapport à ses coûts de production et reflète ainsi une bonne santé financière
- **Un taux de marge faible** met en avant une fragilité financière associée à un manque de rentabilité

De plus, le taux de marge peut être utilisé pour :

- **Analyser la performance de votre entreprise** par rapport à la concurrence
- **Guider votre stratégie commerciale** concernant un produit ou service
- **Disposer d'un meilleur pouvoir de négociation** auprès de vos fournisseurs

! Bon à savoir

Le taux de marge peut varier en fonction **du secteur d'activité** et **des spécificités de chaque entreprise**. En effet, les coûts de production, le niveau de concurrence ou encore la stratégie de prix appliquée sur le marché sont propres à chaque secteur et peuvent influencer la marge. Il est donc recommandé **d'étudier d'autres indicateurs pour obtenir une vision globale de la performance financière de votre entreprise**.

Comment l'optimiser ?

Si votre entreprise n'est pas suffisamment rentable, **augmenter votre taux de marge** est une solution envisageable. Pour cela, plusieurs leviers s'offrent à vous :

RÉDUIRE LES COÛTS DE PRODUCTION

Il vous faut **identifier les éléments qui pourraient vous permettre de réduire vos coûts de fabrication, d'approvisionnement ou encore de main-d'œuvre** : recherche de fournisseurs moins chers, automatisation des processus de production, optimisation de l'utilisation des ressources, etc.

AUGMENTER LE PRIX DE VENTE

Si votre marché le permet, vous pouvez **augmenter vos prix de vente** pour améliorer votre taux de marge. Il faut cependant vous assurer de **ne pas trop impacter la compétitivité de vos produits** par rapport à vos concurrents.

OPTIMISER VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

En calculant **le taux de marge de chacun de vos produits ou services**, vous pouvez facilement identifier **ceux qui sont les plus rentables**. Il faut donc que vous concentriez vos efforts sur ces produits-là. Il est également possible **d'intégrer des produits plus rentables à votre gamme de produits** pour compenser votre manque de rentabilité.

AMÉLIORER VOS PROCESSUS OPÉRATIONNELS

Il s'agit d'identifier **les goulots d'étranglement dans vos processus opérationnels** et de rechercher **des moyens pour les améliorer** : optimisation de la chaîne d'approvisionnement, amélioration de la gestion des stocks, utilisation de technologies plus efficaces, etc.

! Bon à savoir

Le taux de marge à atteindre dépend de votre secteur d'activité. Il est donc difficile de fixer un seuil de rentabilité commun à toutes les entreprises.

Quelles sont les autres marges existantes ?

LE TAUX DE MARQUE

Le taux de marque mesure **la rentabilité d'un produit**. Il permet de déterminer la part de la marge commerciale dans le prix de vente d'un produit et donc de vérifier que **le prix de vente pratiqué permet de dégager un profit suffisant**.

Le taux de marque se calcule à partir de la formule suivante : **taux de marque = $\frac{\text{marge commerciale}}{\text{prix de vente HT}}$**



Exemple de calcul d'un taux de marque

Si une entreprise achète un produit 150€ et pratique un prix de vente de 250€, son taux de marque est de 40%.

LA MARGE BRUTE

La marge brute, aussi appelée « marge commerciale », représente **l'écart entre le coût de production d'un bien et le prix de vente de ce bien**. Elle représente le profit réalisé par une entreprise grâce à la vente de ses produits et / ou services. La marge brute est utilisée pour le calcul du taux de marge. Elle est exprimée **en unité monétaire**.

La marge brute se calcule **en soustrayant le coût de production du bien du prix de vente HT**.



Exemple de calcul de la marge brute

Si la production de chaque produit revient à 4,67€ et que le prix de vente HT s'élève à 8,90€, la marge brute est égale à 4,23€ par produit (8,90 - 4,67€).

LA MARGE NETTE

La marge nette permet quant à elle de déterminer **ce que gagne une entreprise une fois que l'ensemble des charges sont payées** (impôts, taxes, frais d'exploitation, intérêts, etc.). Cet indicateur est utile pour avoir **une vision globale sur le bénéfice des produits ou services à chaque vente**. La marge nette s'exprime **en pourcentage**, contrairement à la marge brute.

La marge nette se calcule comme suit : **marge nette = $\frac{\text{bénéfice net}}{\text{chiffre d'affaires}} \times 100$** .



Exemple de calcul de la marge nette

Si l'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 400 000€ et un bénéfice net de 150 000€, la marge nette est de 37,5% ((150 000 / 400 000) x 100).

Votre équipe implid est à vos côtés

Nous sommes à votre disposition pour vous accompagner dans l'accomplissement de vos démarches. N'hésitez pas à contacter votre bureau de proximité.