

## I. Marge et taux de marge

### A. Définition

#### 1. **Le coût :**

Le coût d'un produit est déterminé par l'ensemble des charges rapporté par l'entreprise en raison de l'exploitation d'un bien (ou d'une prestation)

Ex le coût d'achat, le coût de revient

5% → tarif catalogue

-10% → -0.5

Port → +0.2

=4.70€ = coût d'achat = coût de revient (uniquement en industrie)

#### 2. **La remise**

C'est la réduction du prix qu'attribue un fournisseur à son client

Ex : remise quantitative (=RQ),

remise conditionnelle

(=RC)

Si prix de X lots → remise supplémentaire

si la condition est

réalisée → bonus supp

!!! Sur quelle base s'applique cette remise ????

L'offre de frais de port est une remise

Ex: un produit tarifé à 25 € : si on en prend 100, on a 1 € de remise par produit. Ou alors, il dit qu'on a 100 € de remise, ou il propose une remise de 4%.

Les trois sont les mêmes, mais si un fournisseur donne 4% de remise même si on en prend que 90, on ferait mieux de prendre chez lui.

Remise conditionnelle, soumise à condition: ex: si on en commande 1000 en un an, on a encore une remise.

De plus, ils aiment bien ne pas les verser, c'est à nous de leur rappeler.

De plus, ils préfèrent les verser en fin de période, pour que ce soit plus difficile à vérifier.

Ceux qui ne vérifient pas se font gruger d'une somme non négligeable.

#### 3. **Le taux remisé**

C'est le montant de la remise ramené au coût initial du produit exprimé en %.

$$TR = \left(\frac{R}{C}\right) * 100$$

C = Coût du produit

R = remise obtenue

TR = Taux de remise

Il est important de savoir sur quelle base s'applique la remise: 10% du prix d'achat brut (remise conditionnelle de base 1) ou net (remise base 2)?

Par déf, les fournisseurs sont sur la base 2.

Une officine vend en grande quantité des produits à bas prix, ainsi, le moindre détail compte pour le bilan final.

#### 4. Le prix

Expression monétaire de la valeur d'une transaction, ce terme s'applique uniquement à la relation de l'entreprise avec le milieu extérieur (relation avec le client uniquement)

Ex : le prix de vente HT, le prix TTC

#### 5. La marge

Marge toujours en hors taxe !!!

Différence entre le prix de vente et le coût direct.

Ex marge brute commerciale, marge directe d'un chantier (achat revente)

Ex : prix de vente (PV)= 39 €

Coût d'achat = 24 €

Marge = 15 €

#### 6. Le taux de marque

C'est la marge du prix de vente exprimé en %

Ex

$$\frac{15(\text{marge})}{39(\text{PV})} \times 100 = 38.46\%$$

Ex : taux de marque net par produit et le taux de marque moyen.

Les taux de marque sur les médicaments sont réglementés par la sécu sauf le conseil, la para, les génériques et les NR

#### 7. Le résultat

Différence entre le prix de vente plus les pendents annexes et le coût de revient

Ex le résultat de l'officine, le résultat d'une opération promotionnelle

#### 8. La prestation publicitaire

C'est une rémunération que vous octroient les fournisseurs en contrepartie d'un service.

Homonyme : TG (tête de gondole), participation pub, primes de vitrines, primes de collaboration commerciale.

Ex

5	Tarifs catalogue
-0.5	-10%
=4.5	
-1.0	Primes de vitrine
=3.5	Vente 3.5 euros (interdit amende si contrôle)

La vente à perte est aussi un délit

#### 9. Le seuil de revente à perte

C'est le prix de vente minimal auquel vous pouvez vendre. Prix d'achat net de ristourne et net de remise hors participation publicitaire.

Attention: il y a des sanctions pénales à ce délit et des pharmaciens ont déjà été sanctionnés.

On met donc pas les prestations publicitaires dans le prix.

Remarque: si les fournisseurs préfèrent offrir des prestations publicitaires pour masquer les inégalités entre les différentes pharmacies. Sans les prestations, on peut facilement connaître le prix où ils achètent leurs produits quand c'est vendu à 0. (au prix minimum)

## B. Méthodes de calcul des marges

la marge = prix.de.vente – coût.d'achat.net .

$$\text{le.taux.de.marque} = \frac{\text{marge}}{\text{prix.de.vente}} \times 100 = \text{taux.de.marque}$$

$$\text{Prix de vente en fonction du taux de marge} = \frac{\text{coût.d'achat}}{(1 - TM)} \text{ HT}$$

$$\text{Coût d'achat en fonction du taux de marge} = \frac{\text{prix.de.vente}}{(1 - TM)} \text{ HT}$$

## II. Prix de vente et TVA

### A. Définition et incidence sur la marge

La taxe sur la valeur ajoutée(TVA) est une taxe fiscale indirecte collectée par les entreprises pour le compte de l'état.

Achat : 5 € HT → (\*0.196) 0.98€TVA → 5.98 payé au fournisseur

Vente : 8.37€ TTC → (%1.196) 7 HT → 1.37 TVA

1.37-0.98=0.39€ à payer

À ce jour il existe 3 taux :

- le taux réduit 2.10% (presse, med remboursé, aliment pour animaux)
- le taux réduit de 5.50% (boisson non alcoolisée, nourriture à emporter, med NR, produits diète)
- le taux normal de 19.60% (pour tous les autres produits non visés par les autres taxes et notamment les prestations de service)

La TVA n'est pas du résultat, elle a renversé l'état. Il ne faut jamais raisonner sur la base d'un CA TTC.

### B. Méthodes de calcul sur la TVA

$$TVA = PUHT \text{ ou } PAHT \times 0.196$$

$$PAHT \times 1.196 = PATTC \Leftrightarrow \frac{PATTC}{1.196} = PAHT$$

$$PUHT \times 1.196 = PUTTC \Leftrightarrow \frac{PUTTC}{1.196} = PUHT$$

$$\text{marge} = PUHT - PAHT$$

$$\text{taux.de.marque} = \frac{\text{marge}}{PUHT} \times 100$$

$$\text{marge} = \frac{PUTTC - PATTC}{1.196}$$

TTC=119.6    PUHT=100    tx de marque=35%  
TTC=77.74    PAHT=65    marge=35eurosTTC

### C. Méthode des coefficients de BRACCHI

La méthode des coeff est une méthode de calcul des prix de vente au moyen de coeff multiplicateurs (appelé Bracchi) afin d'avoir rapidement un prix de vente TTC à partir du prix d'achat HT.

Il existe des tables donnant des coeff en fonction :

- du taux de TVA
- du taux de marge souhaité

Ex : je veux un taux de marge de 45% pour un produit taxé à 5.5%

La lecture d la table me dit 1.92

PUT TC=PAHT\*1.92

Ex : 8€ HT\*1.92 = 15.36 € TTC

15.36/1.055 → 14.56€ HT                      marge 6.55 donc 14.56-6.55=8.01€

Caractéristique de la méthode

+	-
Simple	Pas de raisonnement
Rapide de mise en œuvre	Modif des taux de TVA
Excellant si peu de produits	Très lourd si l'on a bcp de référence et si l'on veut faire de la gestion fixe

### D. La marge du pharmacien

Arrêté du 12.02.2004

Part comprise entre 0 et 22.90€      0.261

Part comprise entre 22.90 et 150€    0.100

Au delà de 150 €                      0.060 nouveau

Valeur du forfait : 0,53 € uniformisés

Ex : prix fabricant HT de 21 €, la marge du pharmacien est :

Marge= (21\*0.261) +0.63      soit 6.011€

PUHT=21+6.01                      27.01€

Taux de marque=(6.011/27.01)\*100      22.25%

La marge globale de l'officine est la somme des marges par produits ou catégorie de produits.

La marge globale de 29.7% peut se découper de la façon suivante :

Produits	Entreprise	Taux de marge	Produits des 2
2.10%	80%	24%	0.192
5.50%	10%	55%	0.055
19.6%	10%	50%	0.050

Somme = 0.297 soit 29.7%

## III. Cas pratique

### A. Question 1

Problématique THEVA

10 boites THEVA s'achètent normalement à 5.33 € HT ; son prix de vente TTC (TVA5.5%)

est de 7.60 €

- Marge réalisée ?
- Taux de marque réalisé ?

Pour déterminer la marge, il faut commencer par déterminer le prix de vente HT :

PVHT=7.60/1.055=7.20

Contrôle=7.20+5.5%=7.60

$$\text{Marge} = 7,2 - 5,33 = 1,87$$

$$\text{Taux de marque} = (1,87/7,20) * 100 = 25,97\%$$

- Médicament 45 €HT, 45,95 TTC

- $22,90 \times 0,261 : 5,98$

+

- $22,10 \times 0,100 : 2,21$

---


$$+ 0,53$$

$$\text{Marge} = 8,19$$

$$\text{Taux de marge} = 8,19/45$$

$$\Rightarrow 18,20\%$$

### B. Question 2

Quelle serait l'incidence de 2 UG pour 10 achetés ?

Calculons le nouveau prix de revient :

$$10 * 5,33 = 53,30 \text{ pour } 10 + 2 \text{ unités}$$

$$\text{D'où un coût de revient de } 53,30/12 = 4,44$$

$$\text{Marge} = 7,20 - 4,44 = 2,76\text{€}$$

$$\text{Taux de marque} = 2,76/7,20 * 100 = 38,33\%$$

### C. Question 3

Avec un coût d'achat de 4,44 € quel est le prix de vente TTC avec une marge (en fait taux de marque) de 45% ?

$$\text{Prix de vente} = 4,44/0,55 (=1-0,45) = 8,51$$

$$\text{Prix de vente TTC} = 8,51 * 1,055 = 8,97$$

$$\text{D'après les coeff PVTTC} = 4,44 * 1,92 = 8,52$$

Vous vous êtes trompé de table car vous avez pris celle à 19,6%, incidence pharma ?

$$\text{D'après coeff PVTTC} = 4,44 * 2,2 = 9,77$$

$$\text{Or PVHT} = 9,77/1,055 = 9,26$$

$$\text{D'où marge} = 9,26 - 4,44 = 4,82$$

### D. Autres exemples

Soit un produit aux caractéristiques suivantes

Prix du lot	520 000 HT
Nombre d'unités	12 500
Taux de remise	8%
Marge/unité souhaitée	10 €

Prix de vente

$$\text{Coût de revient unitaire} : 520\,000 / 12\,500 \text{ soit } 41,60 \text{ €/unité}$$

$$\text{Coût de revient après remise} = 41,60 - (41,60 * 8\%) = 38,27$$

$$\text{PV souhaité} = 38,27 + 10 \text{ soit } 48,27 \text{ HT}$$

Taux de marque

$$\text{Taux de marque} = \text{marge} / \text{PV} * 100 = 10/48,27 * 100 = 20,72\%$$

Prix de vente avec taux de marque = 45%

$$\text{Marge} = \text{PV} * (45/100)$$

$$\text{D'où } \text{PV} - \text{prix d'achat} = \text{PV} * (45/100)$$

$$\text{PV} - 0.45 * \text{PV} = \text{prix d'achat}$$

$$(1 - 0.45) \text{PV} = \text{prix d'achat}$$

$$\text{PV} = \text{prix d'achat} / (1 - 0.45)$$

$$\text{PV} = 68,58$$

$$\text{Contrôle : marge} = 69,58 - 38,27 = 31,31$$

$$\text{Taux de marque} = 31,31 / 69,58 * 100 = 45\%$$

## **IV. LES STOCKS**

Principe:

Les stocks initiaux et finaux rentrent en compte dans la détermination du coût d'achat des marchandises vendues.

**Ils influent donc sur le résultat**

### **A. Définitions:**

- **L'inventaire** permet de déterminer avec exactitude le montant d'un stock à une date donnée
- **la césure** appelée aussi Cut-off permet de séparer un exercice d'un autre (séparer ce qui est fait avant et après l'inventaire)
- **Les travaux en cours** sont également des stocks pour les prestataires de services (ça ne nous concerne pas)
- **Les factures à établir** ne sont pas du stock. Leur incidence sur le résultat est plus significative car elles permettent d'intégrer la marge.  
Par ex: une livraison d'un fournisseur reçu le 31 décembre dont on reçoit la facture le 10 janvier. On rattacherà cette facture à l'exercice au cours duquel il a eu lieu (en décembre)

**La technique du « Ramené d'inventaire »** permet de déterminer la valeur d'un stock à une date différente de celle de l'inventaire.

Exemple:

- inventaire effectué au 6/1/N+1
- Stock au 31/12/N = Stock au 6/1/N+1 + coût d'achat des ventes du 1/1 au 5/1 inclus – livraison du 1/1 au 5/1 inclus.

En situation réelle, c'est très difficile à gérer, une erreur est vite arrivée.

### **B. L'évaluation des stocks:**

« à quel prix je valorise mes quantités? »

- Les stocks doivent toujours être évalués au coût de revient
- Pour les stocks de marchandise c'est le coût d'achat net
- Pour les produits finis et les produits intermédiaires c'est le coût de production.
- Pour les travaux en-cours, c'est le coût de production intermédiaire.

## V. La gestion des stocks.

Que pensent les gens des pharmaciens?

Un homme de conseil pour le bon usage des médicaments :	55%
Un commerçant comme un autre:	22%
Un scientifique qui participe à l'amélioration de la santé:	16%
Un gestionnaire d'entreprise:	7%

« On a plutôt confiance dans: »

Le pharmacien:	89%
Le médecin:	87%
Le gendarme:	74%
Le commerçant:	70%
Le professeur:	65%

Critère de choix de la pharmacie fréquentée:

Proximité:	47%
Confiance:	35%
Qualité d'accueil:	21%

### A. Incidence de la valorisation du stock sur la marge commerciale de l'officine

La variation du stock, c'est à dire le stock initial moins le stock final, a un impact non négligeable sur la marge de l'officine.

		1	2	3
ventes		100	100	100
-		-	-	-
ST. initial		10	10	10
+				
achat		65	67	63
-				
ST. final		10	12	8
=				
achat revend (cout d'achat de ce qu'on a vendu)		65	65	65
=		=	=	=
marge commercial	taux de marque 35%	35	35	35

Il s'agit ici d'argent et non pas de nombre de boîte.

SI: 100 unités à 15 €  
Achats: 680 unités à 15 €  
Ventes: 765 unités à 21,40 €  
SF : 15 unités à 15 €

Marge à l'unité :  $21,40 - 15 = 6,4 \Rightarrow 29,90$

Ventes  $765 \times 21,40 = 16371 \text{ €}$   
- achats  $680 \times 15 = - 10200 \text{ €}$   
 $\Rightarrow 6171$ , marge = 37,69%  $\Rightarrow$  erreur de stock.

SI: 1500  
Achat: 10200  
SF 225  
 $\Rightarrow 11475$

$16371 - 11475 = 4896 \Rightarrow 29,90\%$

Achat consommé = stock de départ + achat de l'exercice – ce qui reste en fin d'exercice.  
On utilise les achats consommés pour le calcul du CA.

## B. Importance des invendus sur la marge

Les produits invendus ont une conséquence directe sur la marge de l'officine, ils peuvent être la cause d'une dégradation de la rentabilité de la pharmacie.

- commande d'une douzaine avec un taux de marque de 34%
- Reçu 13 pour 12 commandés
- payé 12

0	$(12 \times 66)/13 = 60,9$	$100 - 60,9 = 39,1$
1	$(12 \times 66) / 12 = 66$	$100 - 66 = 34$
2	$(12 \times 66)/11 = 72$	$100 - 72 = 28$
5	$(12 \times 66)/8 = 99$	$100 - 99 = 1$

Au delà de 5 invendus, on perd de l'argent.

## C. Incidence de la variation de stock sur la trésorerie

Un stock qui augmente, c'est moins d'argent sur le compte en banque.

On a une variation de stock à 0, on a une trésorerie qui reste stable.  
Voir poly.

En général, **le fait d'avoir plus de stock ne joue pas sur le résultat mais sur la trésorerie.**

Approche quantitative



Il ne faut pas que regarder les produits en stock, il faut également regarder les produits qu'on vend.

Les produits qui augmentent le stock sont ceux qu'on vend le moins.

	stocks (en euro)	CA
grandes ventes	20%	60%
moyennes ventes	40%	30%
petites ventes	40%	10%