SUPPORT DE PRÉPARATION · ÉDITION 2026

Marge et prix : distinguer les bons pourcentages

1 · Comprendre et préparer

Pour : Commerçants, entrepreneurs et responsables commerciaux

Deux pourcentages de marge peuvent exprimer des réalités différentes. Le taux de marge rapporte la marge au coût ; le taux de marque la rapporte au prix de vente. Un objectif de 30 % n'a donc pas le même effet selon la base choisie. Travaillez sur des montants cohérents, généralement HT pour une comparaison de gestion, et explicitez les coûts inclus.

Une méthode en cinq étapes

1. Identifiez le coût retenu : achat, transport et autres éléments réellement inclus dans votre modèle.
2. Calculez la marge : vente moins coût, avec la même unité et la même base de TVA.
3. Calculez le taux de marge sur le coût et le taux de marque sur la vente ; ne les intervertissez pas.
4. Pour fixer un prix, choisissez explicitement la base du pourcentage visé et vérifiez remises et commissions.
5. Examinez ensuite la couverture des charges fixes et l'effet des volumes, car une marge commerciale positive ne garantit pas le bénéfice net.

Édition 2026 · Ce support est une préparation, pas une déclaration, un contrat ou un avis personnalisé. Aucun renseignement complété sur cette feuille n'est transmis au site.

SUPPORT DE PRÉPARATION · ÉDITION 2026

Marge et prix : distinguer les bons pourcentages

2 · Contrôler et renseigner

Les points à vérifier

- ☐ Coût défini
- ☐ Frais variables recensés
- ☐ Marge en valeur calculée
- ☐ Coût nul traité à part
- ☐ Charges fixes non confondues
- ☐ Bases HT / TTC cohérentes
- ☐ Remises intégrées
- ☐ Base du pourcentage indiquée
- ☐ Commissions examinées
- ☐ Sensibilité prix / volumes testée

Votre feuille de travail

Mesure	Formule	Votre calcul
Marge	Vente - coût	.....
Taux de marge	Marge / coût	.....
Taux de marque	Marge / vente	.....
Prix, taux de marge	Coût x (1 + taux)	.....
Prix, taux de marque	Coût / (1 - taux)	.....

Utilisez la même unité dans tous les montants. Notez les hypothèses, les pièces disponibles et les points qui restent à confirmer ; ne transformez pas une demande en ressource acquise.

Question prioritaire à examiner :

Conservez ce document dans un espace adapté à sa confidentialité. Ne transmettez pas de données financières ou personnelles sensibles via un formulaire public.

SUPPORT DE PRÉPARATION · ÉDITION 2026

Marge et prix : distinguer les bons pourcentages

3 · Lire l'exemple et préparer la suite

Un exemple pour comprendre

> Vente 100 000 MAD et coût 70 000 MAD : marge 30 000 MAD. Taux de marge = 30 000 / 70 000 = 42,86 %. Taux de marque = 30 000 / 100 000 = 30 %. Pour un coût de 70 MAD et un taux de marque visé de 30 %, le prix indicatif est 70 / (1 - 0,30) = 100 MAD.

Limites et points de vigilance

- Les divisions par zéro ne donnent pas un pourcentage exploitable ; un taux de marque cible doit être inférieur à 100 %.
- Les charges fixes, impôts et effets de trésorerie ne sont pas déduits automatiquement.

Passer de la préparation à l'action

Complétez la feuille de travail avec les données de votre entreprise, identifiez les écarts et listez les pièces manquantes. Discutez les hypothèses avec le cabinet avant d'engager une décision fiscale, sociale, juridique ou financière.

Outils liés : marge · prix-vente · seuil-rentabilite.

Références et accompagnement

Méthode de préparation FIDAXPERT : les exemples chiffrés reposent sur les hypothèses indiquées, sans données clients ni promesse de résultat.

Retrouvez la fiche et ses limitations :
https://fidaxpert.cloud/fr/documents/marge-et-prix

Contact facultatif :
https://fidaxpert.cloud/fr/contact

Exemple de gestion, sans garantie de rentabilité, de financement ou de conformité.