**Loi Pareto / Marge commerciale d’un produit**

**Pareto et la Vente - la loi des 20/80**

**Le Principe de Pareto vient de Vilfredo Pareto (un économiste Italien né en 1848 en Italie et mort en 1923 en Suisse)**

**Dans toutes les formations commerciales, Pareto est de mise :**

**- 20% des clients représentent 80% du chiffre d'affaires       
- 20% des produits représentent 80% du chiffre d'affaires       
- 20% des ventes représentent environ 80% de la marge bénéficiaire**

**Voir exercice cas pratique (repérer les 20/80 du rayon confitures)**

**Lien vidéo expliquant le principe de la loi Pareto**

[**https://youtu.be/AQ9M2jnX8jU**](https://youtu.be/AQ9M2jnX8jU)

**La marge commerciale est une mesure indispensable pour un chef d'entreprise. Il est nécessaire de l'analyser en valeur et en pourcentage chaque année.**

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

La marge commerciale correspond à la valeur qui est ajoutée par le chef d’entreprise sur un produit.

Par exemple, le commerçant fournit un service à ses clients, en mettant à leur disposition des produits qu’il a achetés et sélectionnés pour eux, et en leur fournissant un service après-vente.

Pour le commerçant, la marge commerciale, que l’on appelle aussi marge brute, est la différence entre le [**prix de vente**](https://comptabilite.ooreka.fr/ebibliotheque/voir/373597/prix-de-vente) et le coût d’achat d’un produit.

Remarque : le prix de vente désigné ci-dessus est le prix de vente hors taxes (HT), calculé avant application de la [**taxe sur la valeur ajoutée (TVA)**](https://comptabilite.ooreka.fr/ebibliotheque/voir/373589/declaration-de-tva)**.** En effet, la TVA collectée sur la vente d’un produit ne revient pas au vendeur mais sera reversée à l’État.

Attention : il est très important de distinguer les notions de marge brute et de marge nette. Ainsi, la marge commerciale ne correspond pas au bénéfice généré, mais elle doit permettre de couvrir toutes les charges autres que l’achat et la fabrication du produit, comme les frais de distribution, les autres achats et charges externes (énergie etc.), les frais de personnel, les frais financiers etc.

**Comment calculer la marge commerciale ?**

Il est indispensable de définir la marge commerciale en hors taxe pour éliminer la notion de TVA. Le calcul de la marge commerciale est très simple. Voici la formule

**Marge commerciale = chiffre d'affaires hors taxes - coût d'achat des marchandises vendues**

Il est également intéressant de calculer le taux de marge commerciale, qui correspond au pourcentage de marge réalisée par rapport au prix de vente. Il permet d'apprécier la rentabilité de l'entreprise sur la vente d'un produit. Il peut également servir à fixer le prix Voici le calcul du taux de marge commerciale :

**Taux de marge commerciale = (marge commerciale / chiffre d'affaires hors taxe) x 100**

**La marge : définition et formule de calcul.**

La marge est la différence entre le prix de vente d’un produit et son [coût de revient](https://www.creerentreprise.fr/comment-calculer-prix-revient-produit/). La marge mesure le profit direct (“brut”) généré par la vente d’un produit ou d’une prestation.

**Exemple, si une marchandise est achetée 4 € et revendue 5 €, alors la marge est d’1 €.**

## Le taux de marge : définition et formule de calcul.

Le taux de marge est la marge divisée par le[**coût de revient**](https://www.creerentreprise.fr/comment-calculer-prix-revient-produit/)**.** Le taux de marge montre le niveau de la marge brute générée par rapport au coût de revient**.**

**Exemple, si une marchandise est achetée 4 € et revendue 5 €, alors le taux de marge est de 1€ / 4€, soit 25 %.**

## Le coefficient de marge : définition et formule de calcul.

Le “coefficient de marge” ou “coefficient multiplicateur” correspond au prix de vente divisé par le [**coût de revient**](https://www.creerentreprise.fr/comment-calculer-prix-revient-produit/)**.** Le coefficient de marge donne une idée claire du rapport entre le coût de revient et le prix de vente.

**Exemple, si une marchandise est achetée 4 € et revendue 5 €, alors le coefficient de marge est de 5€ / 4€, soit 1,25.**

**Une image contenant capture d’écran

Description générée avec un niveau de confiance très élevé**