

Les calculs commerciaux du négociateur

Négociier, c'est aussi calculer vite et juste : le prix, la marge, l'effet d'une remise, la rentabilité d'une action commerciale, un échéancier. Les formules de cette fiche sont celles utilisées dans les études de cas du site.

Prix, coût et marge

Notion	Formule	Exemple (bureau Alto)
Coût d'achat HT	prix d'achat HT + frais d'approche (transport, douane, logistique)	252 €
Marge (commerciale) unitaire	PV HT - coût d'achat HT	420 - 252 = 168 €
Taux de marque	marge ÷ PV HT × 100	168 ÷ 420 = 40 %

Notion	Formule	Exemple (bureau Alto)
Taux de marge	marge ÷ PA HT (ou coût d'achat HT) × 100	168 ÷ 252 = 66,7 %
PV HT à partir du taux de marque	PV HT = PA HT × (100 ÷ (100 - taux de marque))	252 × (100 ÷ 60) = 420 €
PA HT à partir du taux de marque	PA HT = PV HT ÷ (100 ÷ (100 - taux de marque))	420 ÷ 1,6667 = 252 €
PV HT à partir du taux de marge	PV HT = PA HT × ((100 + taux de marge) ÷ 100)	252 × 1,667 = 420 €
Coefficient multiplicateur	PV TTC ÷ PA HT	504 ÷ 252 = 2
Prix TTC	PV HT × (1 + taux de TVA)	420 × 1,2 = 504 €

Lorsqu'il y a des frais d'approche, le coût d'achat HT remplace le prix d'achat HT dans les formules. Le taux de marque sert à fixer le prix de vente ; le taux de marge mesure la rentabilité par rapport à l'achat.

Remises, prix plancher et marge

Calcul	Formule	Exemple
Prix après remise	PV × (1 - taux de remise)	41 640 × 0,95 = 39 558 €
Remises en cascade	PV × (1 - r1) × (1 - r2)	1 000 × 0,9 × 0,95 = 855 € (et non 850 €)
Marge après remise	prix remisé - coût	39 558 - 25 084 = 14 474 €

Calcul	Formule	Exemple
Taux de marque après remise	marge après remise ÷ prix remisé	14 474 ÷ 39 558 = 36,6 %
Prix plancher (taux de marque minimal)	coût ÷ (1 - taux de marque minimal)	25 084 ÷ 0,70 = 35 834 €
Escompte pour paiement anticipé	montant × taux d'escompte	39 558 × 1 % = 395,58 €

Une remise de 10 % sur le prix fait baisser la marge bien plus que de 10 % : sur un taux de marque de 40 %, elle retire un quart de la marge.

Rentabilité d'une action commerciale

Indicateur	Formule
Coût par contact, par rendez-vous, par client	coût de l'action ÷ contacts (ou rendez-vous, ou clients gagnés)
Taux de rendez-vous, taux de transformation	rendez-vous ÷ contacts ; ventes ÷ rendez-vous
Marge générée	chiffre d'affaires HT × taux de marque (ou ventes × marge unitaire)

Indicateur	Formule
Retour sur investissement (ROI)	(marge générée - coût) ÷ coût × 100
Seuil de rentabilité en unités	coût de l'action ÷ marge unitaire
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	coût de l'action ÷ taux de marque

Indicateurs de performance commerciale

Indicateur	Formule
Chiffre d'affaires	nombre de clients × fréquence d'achat × panier moyen
Panier moyen	chiffre d'affaires ÷ nombre de commandes
Taux d'attrition	clients perdus ÷ clients en début de période

Indicateur	Formule
Durée moyenne de la relation	$1 \div \text{taux d'attrition}$
Valeur vie client	marge annuelle par client × durée de la relation (ou sur un horizon fixé)
NPS	% de promoteurs - % de détracteurs
Taux d'atteinte de l'objectif	$\text{réalisé} \div \text{objectif} \times 100$; écart = réalisé - objectif

Échéancier, TVA et pénalités

Montant TTC = HT × 1,2 (TVA à 20 %). Un échéancier répartit le TTC : par exemple 30 % à la commande, 40 % à la livraison, 30 % à 30 jours fin de mois ; chaque échéance = TTC × part. Les pénalités de retard se calculent au prorata du temps : montant TTC × taux annuel × nombre de jours de retard ÷ 365, auxquelles s'ajoute l'indemnité forfaitaire de 40 €. Exemple : 14 240,88 € en retard de 20 jours au taux de 12,15 % → $14\,240,88 \times 0,1215 \times 20 \div 365 = 94,81$ €, plus 40 €.

À retenir

- Taux de marque = marge ÷ PV HT ; taux de marge = marge ÷ PA HT ; PV HT = PA HT × (100 ÷ (100 - taux de marque)).
- Une remise se répercute intégralement sur la marge ; connaître son prix plancher = coût ÷ (1 - taux de marque minimal).
- Juger une action sur le coût par rendez-vous, le ROI et le seuil de rentabilité en unités.
- TTC = HT × 1,2 ; pénalités = montant × taux × jours ÷ 365, plus 40 € d'indemnité.

Pour aller plus loin :

[Fiche ressource – Pilotage, tableaux de bord, budgets, règlements](#)

[Service-public – Délais de paiement entre professionnels et pénalités de retard](#)

[Fiche ressource – Conduire la négociation et conclure](#)