

Digest

Module 16

Points d'équilibre

Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023700602

16 Points d'équilibre

Euro

Zone de saisie

Remise

1. %

Taux de Marque

2. %

PV HT unitaire

3. €

Quantité initiale

4.

Résultats

Effort commercial

%

Marge brute perdue (ou remise en valeur)

€

Point d'équilibre en quantité

Point d'équilibre en CA HT

€

Taux d'augmentation du CA

%

TurboNego[®]

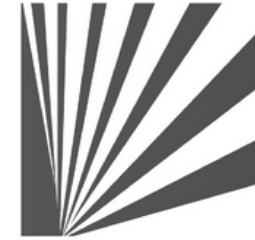
Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Collection l'Essentiel du Business

3€

BOOKINER



Auteur : Didier Reuter
www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention "Bookiner.com"

ECONOMIE D'AFFAIRES

Module 16

**Retrouver facilement les points d'équilibre
après allocation de remise(s)**

Usage vendeur

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention "Bookiner.com". L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre PERSONNEL (individuel, familial et privatif) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire, ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

9 notions utilisées

- . **Remise en %** (Réduction allouée sur le PV HT)
- . **Taux de Marque** (TM initial)
- . **PV HT unitaire** (Prix de vente unitaire initial de chaque produit xyz)
- . **Quantité initiale** (Volume de base du produit ou du service xyz)
- . **Effort commercial en % (*)** (Impact de la remise sur le TM initial)
- . **Marge brute perdue** (Correspond également à la remise totale en valeur)
- . **Point d'équilibre en quantité (*)** (Nouvelle quantité à vendre du produit ou service xyz)
- . **Point d'équilibre en CA HT (*)** (Nouveau CA à réaliser avec ce produit ou service tenant compte de la remise applicable)
- . **Taux d'augmentation du CA (*)** (Rapport existant entre le CA HT initial non remisé et le CA HT final remisé)

(*) Termes, notions et rapports arithmétiques mis en oeuvre par D.Reuter en 1987

Module 16

Quels sont les points d'équilibre en Qté, CA, % ?

A quoi ça sert ?

Il en va de l'environnement économique de l'entreprise comme de l'écologie faisant que tout prélèvement supplémentaire doit être compensé *stricto sensu* afin de revenir à l'état initial de départ (ou du moins essayer). La recherche d'équilibre s'oppose donc à tout geste gratuit ou unilatéral du vendeur obligeant celui-ci à vendre "plus" en quantité et CA, afin de retrouver tout simplement le même niveau de marge qu'avant la remise non prévue.

Une aide à la décision pour 5 calculs précis

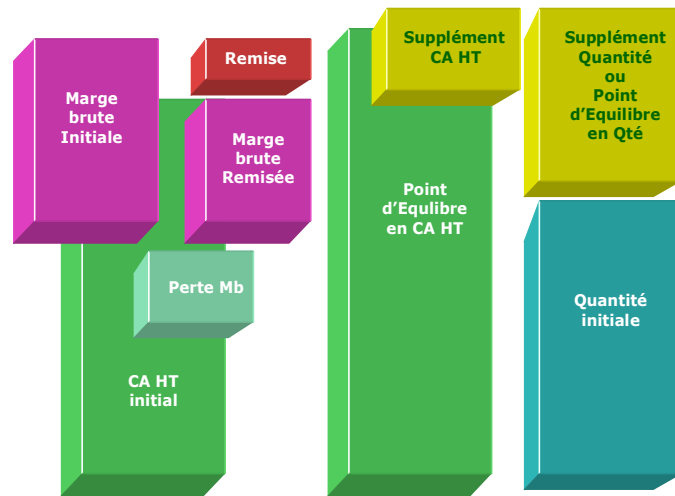
1. Effort commercial subi
2. Marge brute perdue en valeur
3. Point d'équilibre en quantité nécessaire pour récupérer la marge brute perdue
4. Point d'équilibre en CA HT pour récupérer la marge brute perdue
5. Taux d'augmentation du CA en % en fonction de la remise consentie

Utilisation du module

Ce module favorise une mise en application stricte du principe de réciprocité en affaires après allocation d'une remise, en permettant de négocier des contreparties dans le but de récupérer uniquement l'objectif initial de Marge brute. Il s'agit de :

1. Récupérer par produit la perte de marge brute liée à l'effet remise avec :
 - . Le Point d'équilibre en CA HT
 - . Le Point d'équilibre en Qté
2. Compenser toute allocation de remise en étant responsabilisé sur les conséquences affectant le TM (Ef, Mb perdue, % hausse du CA)
3. Entraîner une demande d'augmentation des quantités et l'atteinte d'un nouveau CA avec :
 - . Augmentation proportionnée du CA en valeur et %
 - . Augmentation proportionnée du volume

Schéma pédagogique



Opter pour des contreparties

En négociation, il s'agit d'appliquer au sens strict le principe de réciprocité en compensant toute baisse de prix ou de CA par une ou plusieurs contreparties :

- . Un volume plus important
- . Un supplément de CA HT
- . La vente de produits, accessoires ou services supplémentaires
- . La promesse d'une seconde affaire exécutable rapidement
- . Un règlement complet anticipé
- . La non réalisation d'un service ou d'une contrepartie d'affaires prévue initialement

...

Réponses

Effort commercial en % = 33.33% Marge brute perdue (ou remise en valeur) = 30€
 Point d'équilibre en quantité = 30 Point d'équilibre en CA HT = 255€
 Taux d'augmentation du CA = 27.50%

Objectifs de calcul

Récupérer la fraction de marge brute perdue pour le produit ou service xyz en vendant plus via :

. Augmentation proportionnée de la quantité à vendre

$$Qté\ initiale \times [TM / (TM - \%Remise)]$$

. Augmentation proportionnée du CA HT

$$[(Point\ d'équilibre\ en\ Qté \times PVHT\ unitaire) \times [(100 - \%Remise) / 100]]$$

. Définir le Taux d'augmentation du CA

$$[1 - [Point\ d'équilibre\ en\ CA\ HT / (PV\ HT\ unitaire \times Qté\ initiale)]] \times 100$$

Les points d'équilibre supposent une négociation ferme de la part du vendeur en réciprocité de la remise consentie. Pour cela, il est naturel d'exiger de la part de l'acheteur, qui bénéficie pleinement d'une remise directe négociée (non prévue initialement dans le cadre des remises dégressives ou du PV gonflé), une contrepartie d'achats.

Exemples de calculs à réaliser avec le module

Simulation 1 : Considérant un produit A ayant un PV unitaire HT de 10€ et une quantité initiale de 20 pièces, le tout affecté d'un TM de 45% et devant subir une remise de 15%

- Calculer** :
1. L'effort commercial et la marge brute perdue «avant compensation»
 2. Les points d'équilibre en valeur pour le CA HT et en quantité à vendre
 3. Le taux d'augmentation du CA résultant de la remise consentie

Sans module, savez-vous trouver les bonnes réponses en 10 minutes ?

- | | |
|----------------------|-------|
| 1. Remise en % | : 15% |
| 2. Taux de Marque | : 45% |
| 3. PV HT unitaire | : 10€ |
| 4. Quantité initiale | : 20 |

- | | |
|--|--------|
| Effort commercial | : ...% |
| Marge brute perdue ou remise en valeur | : ...€ |
| Point d'équilibre en quantité | : ... |
| Point d'équilibre en CA HT | : ...€ |
| Taux d'augmentation du CA | : ...% |