

Introduction à l'EA

Négociation tarifaire

**La mise en pratique concrète
de l'EA dans son propre
business nécessite
d'acquérir un certain nombre
de modules de calculs avec
leurs briefs techniques.**

EA, l'amont des affaires

C'est 50% de la vie des affaires

Phase 1 - Economie d'affaires



- . Politique de Prix & Promotion
- . Construction du Prix & Pricing
- . Offre - Proposition - Devis
- . Négociation tarifaire, hors tarif

Avant

Phase 2 - Gestion des affaires



- . Administration & Gestion des ventes
- . Facturation & Recouvrement
- . Comptabilité & Audit
- . Finance & Fiscalité

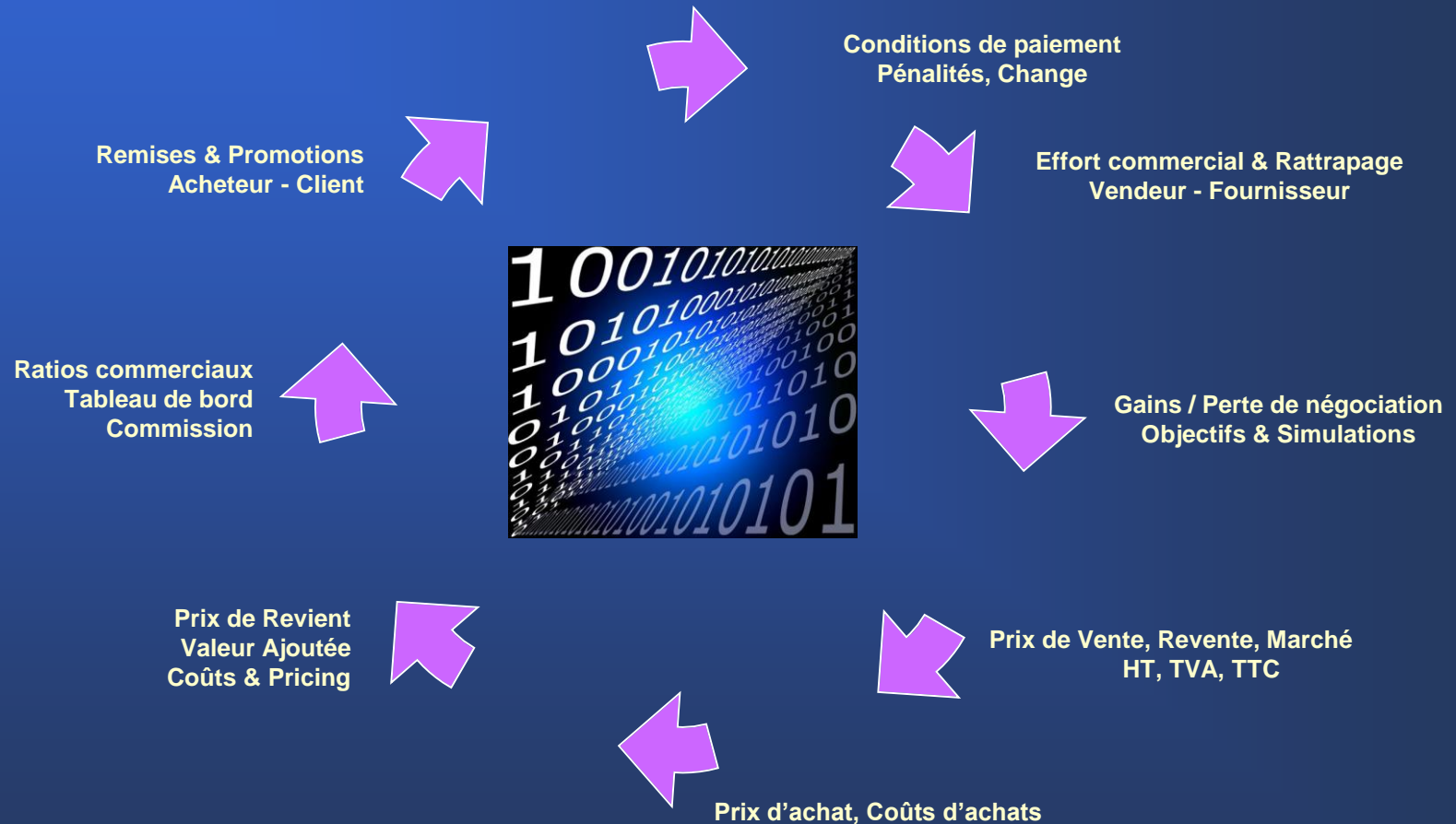
Après

Signature

L'EA recouvre la formation du Chiffre d'affaires, la construction du Prix de Revient et du Prix de Vente, les multiples sources de variation du PV, la négociation tarifaire, les gains et coûts commerciaux, la valeur ajoutée de l'entreprise, la valorisation de l'Offre...

Les calculs ciblés de l'EA

L'immersion au cœur du business suppose de devoir bien maîtriser un certain nombre de paramètres décisifs dans la décision commerciale.



Retour

Si le Prix était un Euro...

2. Tête

(Prix de Vente)

CA, PU, Prix de revente, Prix facturé, Prix marché, Prix gonflé, Prix cible, Prix concurrence, devis, TVA, HT, TTC, sans taxes, actualisation de prix, indices de révision de prix...

3. Main du vendeur

(Négociation Vente)

Remises, effort commercial, bonus, gratuité, conditions de paiement, commission, objectifs de CA/marge brute/bénéfice, ratios commerciaux, point d'équilibre, indicateurs de performance, seuil de rentabilité...



1. Pied

(Construction du Prix)

Prix de revient, marge, pricing, provisions, %PA, Valeur Ajoutée (TM, tm, K, mb), coûts fixes et variables, éléments tarifaires (qté, items, transport...), unité monétaire, 6 parties du NO (niveau d'offre)...

4. Main de l'acheteur

(Négociation Achats)

PA, PV fournisseur, coûts d'achats, réductions, crédit client/fournisseur, escompte, différé de paiement, pénalités, ROI, profit brut sur achat, arbitrage, rendement brut sur rotation des stocks...

Le Prix est une entité à part entière, multiforme, complexe, adaptative, réactive, faisant qu'une simple modification de sa forme entraîne une chaîne de conséquences positives ou négatives...

30 principaux blocs en Economie d'affaires

Chaque bloc est un élément solidaire de la chaîne économique qui ne doit jamais devenir le «maillon faible» de l'action commerciale



PV - PR
HT, TTC, PU,
Prix Revente, CA
Mt total, partiel
Prix moyenné
Prix marché
Prix cible
Prix concurrent
Prix fournisseur

VALEUR AJOUTEE

TM, k, Tm, Mb

Initiale
Remisée
Finale

Bonus
Gratuités

Profit brut
Sur Achat

Coûts
Fixes, Variables
Divers, Partiels

Ratios
du vendeur
Commerciaux

TVA

Actualisation
Révision de Prix

Crédit Client
Fournisseur

Points Equilibre
. En Qté
. En CA

Remise
Réduction

PV Gonflé

NO
Niveau d'Offre

1 + 2 + 3
4 + 5 + 6

PA
% PA

Initial
Remisé
Final

Coût global
Achats

Commission

Tableau de bord
du vendeur

Tableau de bord
de l'Acheteur

Gain
Valeur Ajoutée

Monnaie

Objectifs :
. CA HT
. Marge brute
. Bénéfice

Seuil de
Rentabilité
Retour sur
investissement

% Part
Fournisseur

Effort cial
Ind. rattrapage

Pricing

Escompte & Différé de paiement

Pénalités de retard

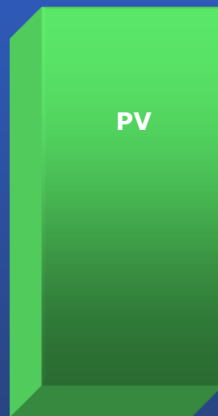
Rotation des stocks

Principes actifs en Economie d'affaires

1. La complémentarité du duo Prix/NO

Toute Offre de vente comme toute Demande d'achat de produits, services ou prestations se scinde en 2 grands blocs complémentaires :

- . **Le Prix** symbolisé par la notion de CA, PV ou PA (partie économique)
- . **Le Produit/Service/Prestation** caractérisé matériellement par le NO (Niveau d'Offre)



- . PV (de référence, initial, final)
- . Unités de valeur utilisées (k, %, €)
- . Remise(s) et concession(s) diverses(s)
- . Valeur Ajoutée de l'entreprise (TM, k, Tm, Mb)
- . Somme des achats auprès des fournisseurs (PA, %PA)
- . Différentiel monétaire (éventuel entre 2 monnaies)
- . Coûts d'approvisionnement (frais d'achat, transport, réception, assurance, douane...)

1. Postes Qualité & Technique .
2. Postes Environnement d'affaires .
3. Postes Prestations Avant-Vente (PAV) .
4. Postes Services Après-vente (SAV) .
5. Postes Sécurités d'affaires .
6. Modalités de paiement .



Principes actifs en Economie d'affaires

2. Défense économique des intérêts du vendeur

Le management du jeu commercial dans sa dissymétrie naturelle fait partie intégrante du rôle et des attributions du Vendeur.

En tant que leader de départ dans l'acte commercial, le vendeur est foncièrement responsable de la qualité du jeu commercial par :

- . La crédibilité initiale de son offre et de son chiffrage dans le Duo PV/NO en terme d'adéquation
- . La qualité de son comportement professionnel en générant confiance, motivation, respect, honnêteté...
- . Une relative transparence dans le jeu commercial de type «A question précise, réponse précise»
- . L'application constante du principe de réciprocité afin de respecter l'équivalence, la symétrie et la proportionnalité dans les contreparties

Principes actifs en Economie d'affaires

3. Défense économique des intérêts de l'acheteur

L'adéquation à la demande et la confiance dans l'offre du vendeur sont les 2 conditions de base dans le jeu commercial d'achats.

Lorsque l'une ou l'autre de ces conditions est jugée insatisfaisante, l'acheteur utilise alors le référentiel du vendeur.

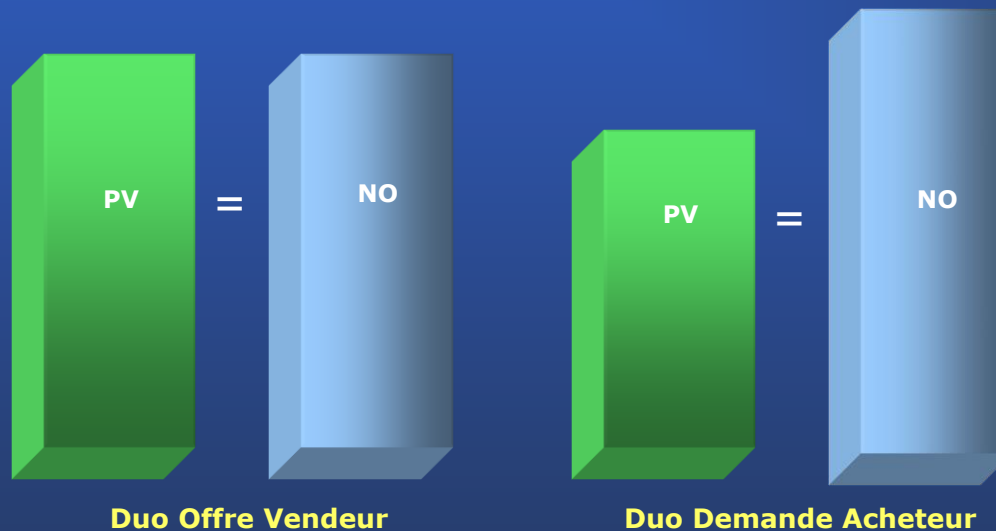
- . Il gère au mieux la demande interne et les caractéristiques psychosociologiques de sa fonction
- . Il élabore une stratégie d'achat et de négociation de façon à éviter la dominance globale du vendeur
- . Il oppose, objecte, demande, plus ou moins systématiquement, afin de déterminer les limites du possible dans le jeu commercial
- . Il définit à sa façon les conditions de la négociation (chiffrage, coûts acceptables, NO souhaitable...)

Principes actifs en Economie d'affaires

4. L'adéquation entre l'Offre et la Demande

En Vente, le Duo Offre Vendeur doit être homogène en équilibrant logiquement et honnêtement le PV avec le NO de manière adaptée au marché et à la demande.

En Achats, le Duo Demande Acheteur est souvent déséquilibré par l'exigence d'un besoin de PV adapté (réduit) associé à un besoin de NO personnalisé (augmenté ou modifié).



6 types de variation

- . PV → Respect de l'offre de référence
- . PV ↑ Augmentation légitime, artificielle ou négociée
- . PV ↓ Baisse légitime, artificielle ou négociée
- . NO → Respect de l'offre de référence
- . NO ↑ Augmentation légitime, artificielle ou négociée
- . NO ↓ Baisse légitime, artificielle ou négociée

Principes actifs en Economie d'affaires

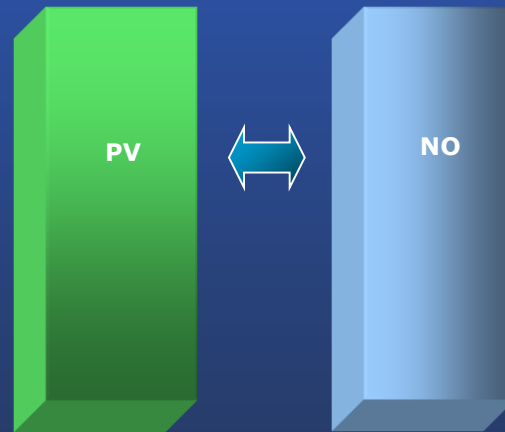
5. Postures acceptables en négociation

Vendeur

- V1. Excellence commerciale
- V2. Commercial ferme
- V3. Commercial prévoyant
- V4. Mercanti (camelot)
- V5. Commercial joueur fifty-fifty
- V6. Commercial dur en affaire

Acheteur

- A1. Sur-Achat
- A2. Achat fluide non négocié
- A3. Négociation classique
- A4. Fausse super affaire
- A5. Achat sous contrôle
- A6. Sous achat

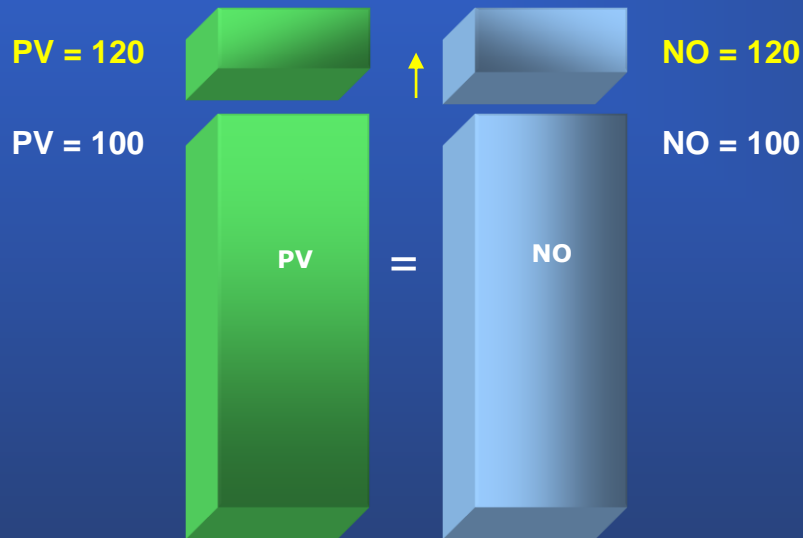


**Respect intégrité
couple PV/NO**

1re Posture Gagnant-Gagnant

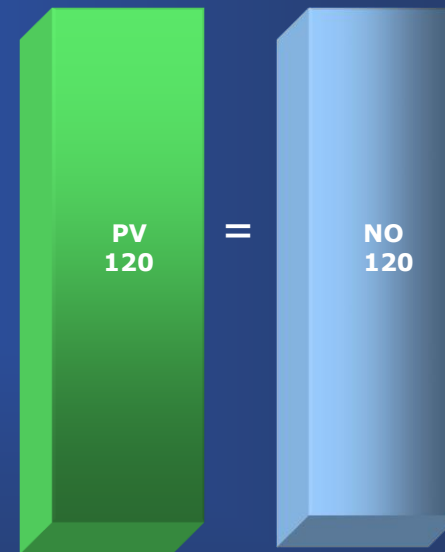
Vendeur

V1. Excellence commerciale



Acheteur

A1. Sur-Achat



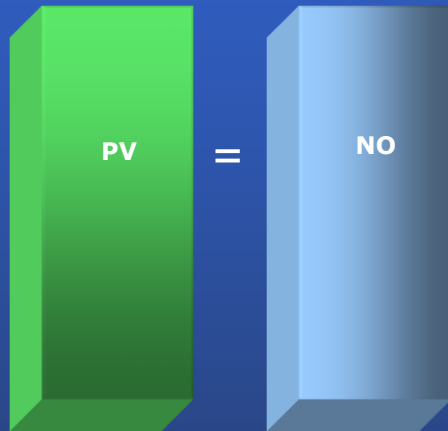
Le produit vendu ou acheté est supérieur au besoin initial estimé en offrant de meilleures garanties, prestations, qualité et/ou de meilleurs services.

2e Posture Gagnant-Gagnant

Vendeur

V2. Commercial ferme

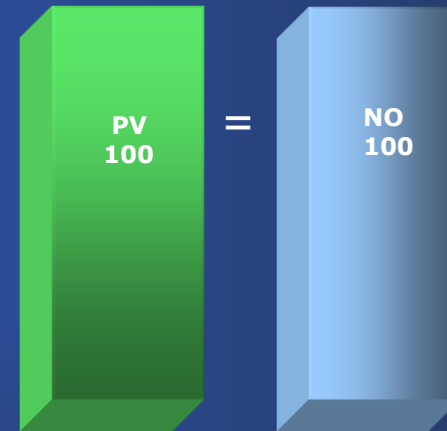
PV = 100



NO = 100

Acheteur

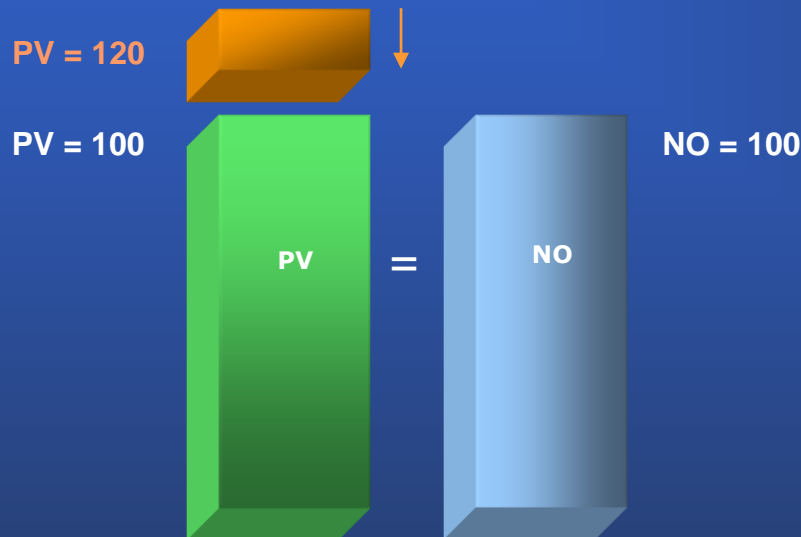
A2. Achat fluide non négocié



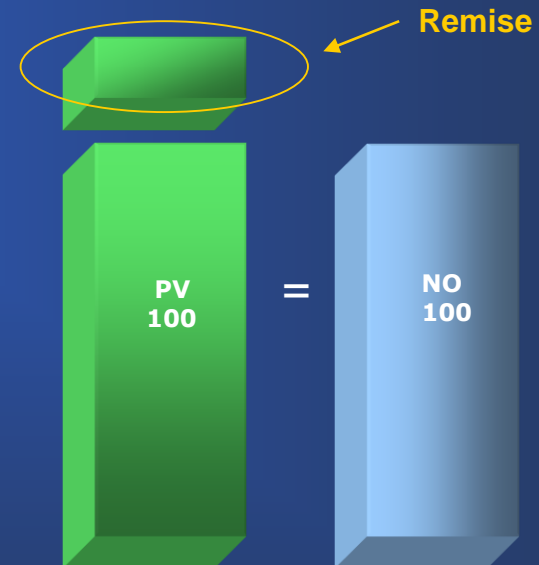
Le produit vendu ou acheté correspond exactement au besoin initial exprimé.

3e Posture Gagnant-Gagnant

Vendeur
V3. Commercial prévoyant

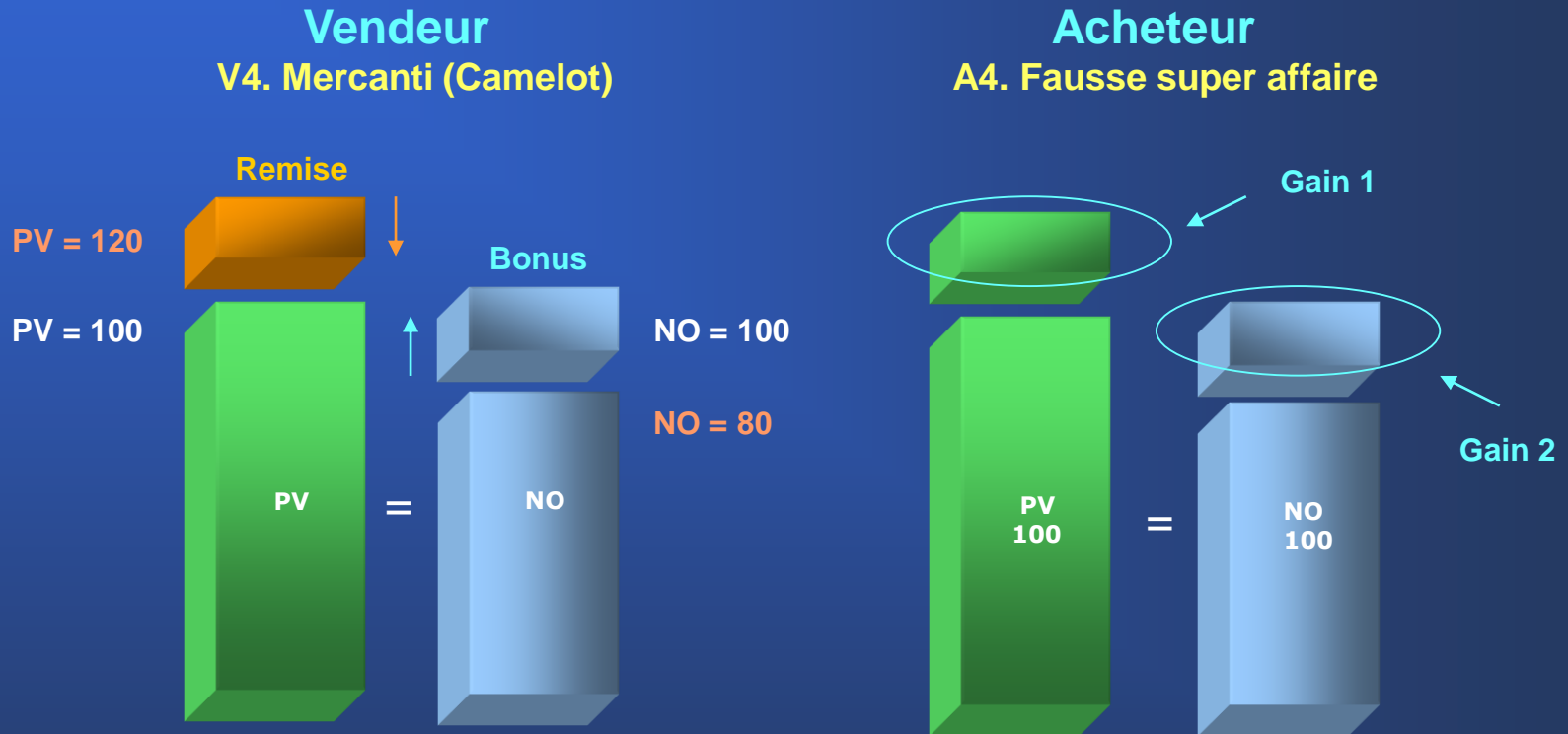


Acheteur
A3. Négociation classique



Le produit vendu bénéficie d'une baisse tarifaire significative en faveur de l'acheteur initialement intégrée par le vendeur (provisions, marge).

4e Posture Gagnant-Gagnant

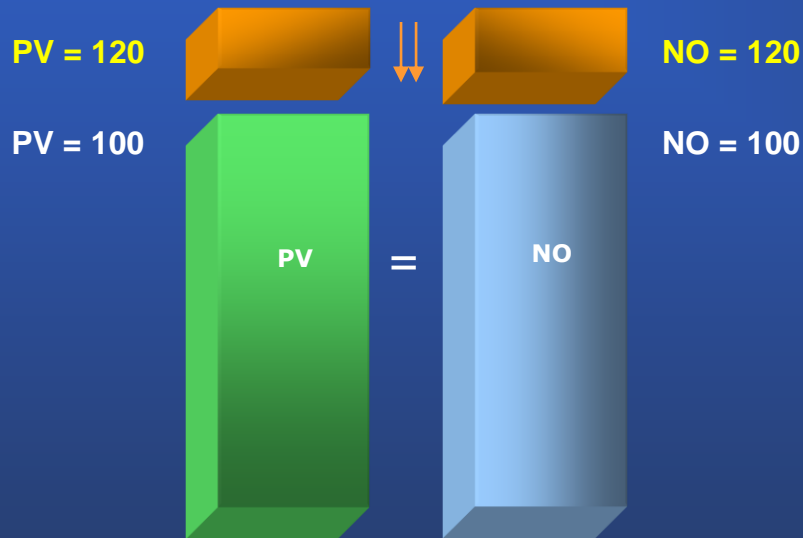


L'offre du produit vendu ou acheté est conçu de telle manière qu'il offre 2 avantages notables : une remise sur le prix et un bonus en quantité donnant ainsi l'impression de réaliser une super bonne affaire !

5e Posture Donnant-Donnant

Vendeur

V5. Commercial joueur fifty-fifty



Acheteur

A5. Achat sous contrôle



L'offre initiale est volontairement surdimensionnée (ou non) de façon à être réduite en prix et niveau d'offre afin de s'adapter au budget réel de l'acheteur.

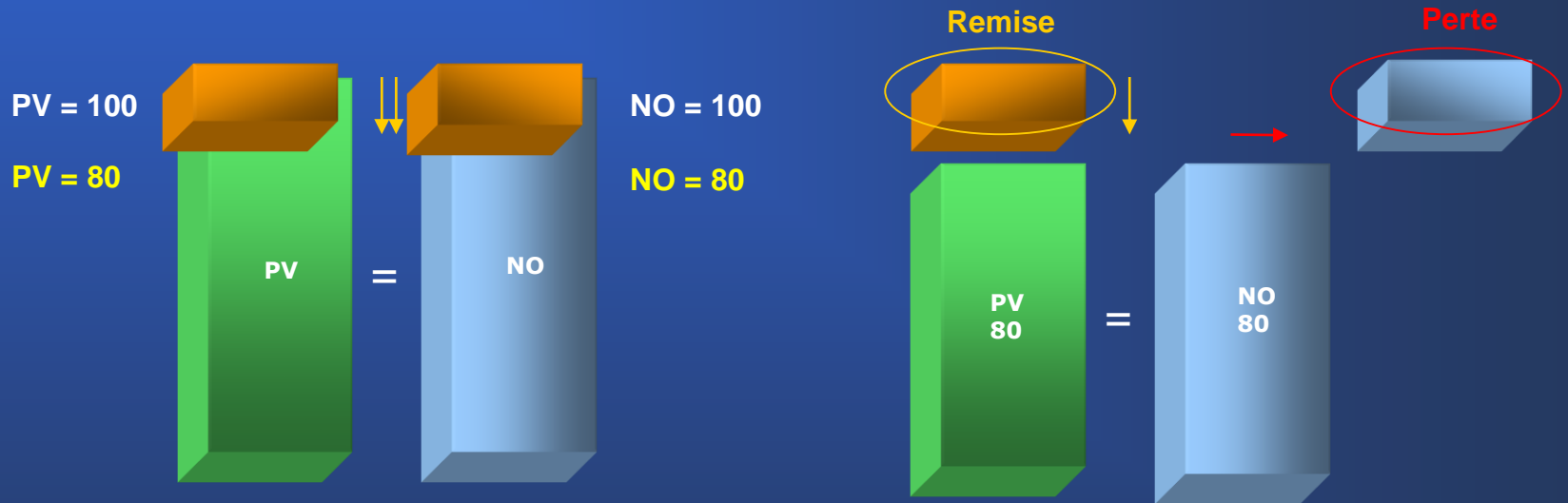
6e Posture Donnant-Donnant

Vendeur

V6. Commercial dur en affaire

Acheteur

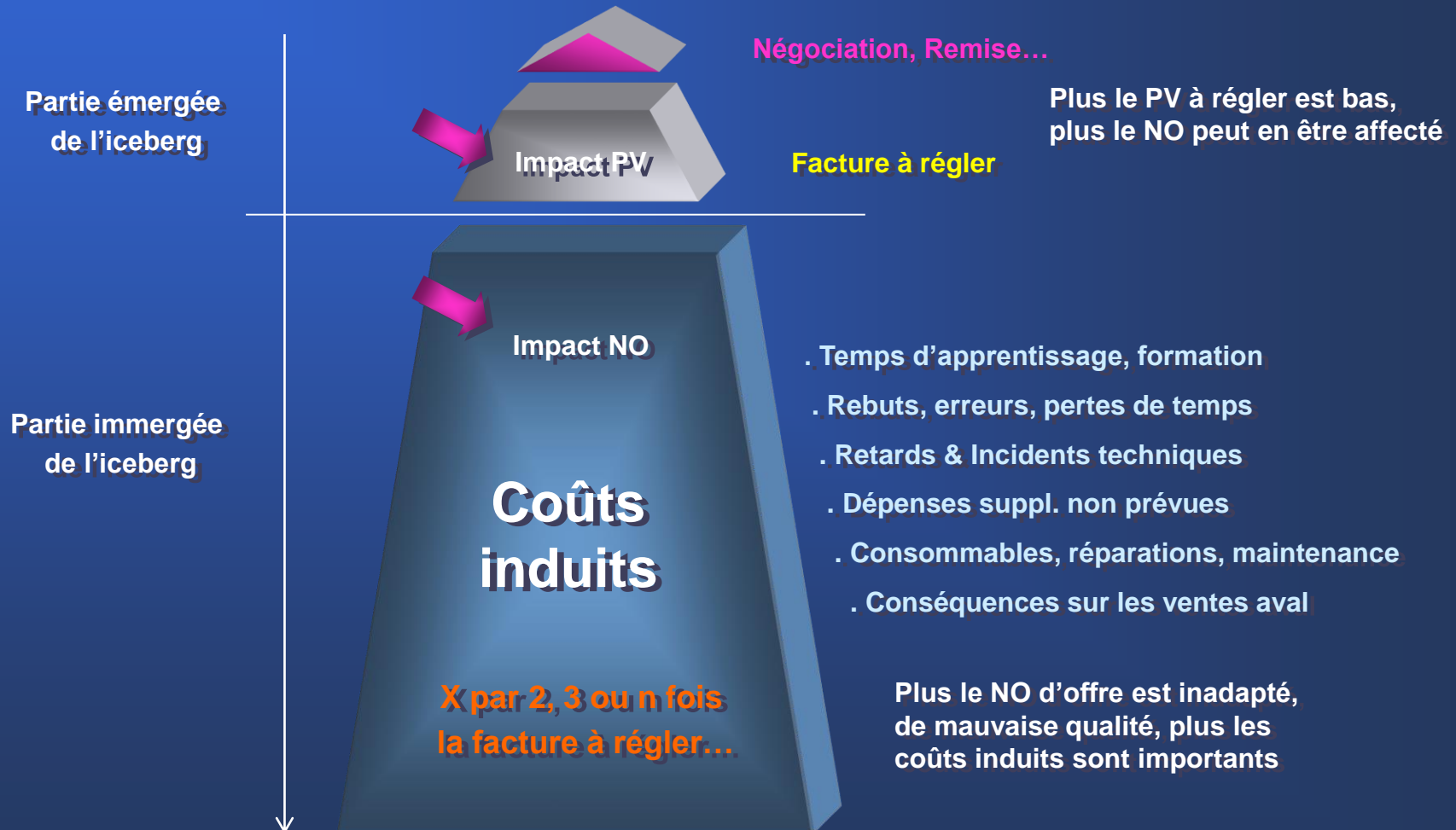
A6. Sous achat



Toujours ok pour baisser le prix mais aussi proportionnellement le niveau d'offre. Il s'agit là d'une application de pure réciprocité commerciale.

Iceberg des coûts

En fait, la vraie et la plus importante notion économique dans le business est celle du Coût global. Cette notion se scinde en 3 parties : Les coûts induits dans la durée d'utilisation (nX) ; le prix initial d'acquisition (X) ; la remise négociée (yX). Souvent le prix facturé ne correspond qu'à 10, 20 ou 30% du coût global. Aussi dans une bonne négociation, mieux vaut réduire de 20% les coûts induits que d'obtenir une remise de 20% sur facture ! C'est le principe de la négociation hors tarif

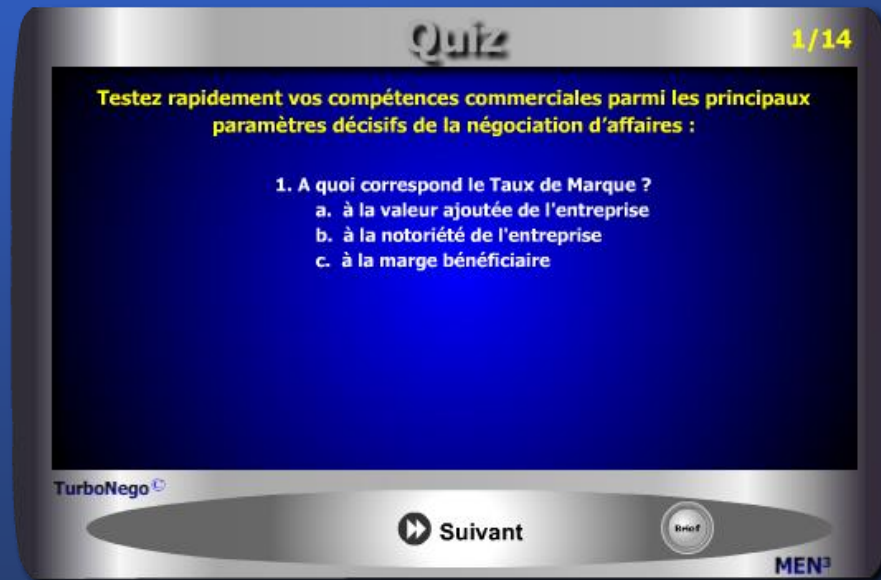


Et si on se faisait un petit quiz ?

Quel est mon niveau approximatif de compétence en matière d'économie d'affaires ?

Principe du quiz

- . Effectuer une auto-évaluation sous forme de QCM (14 questions) en cochant simplement une case par question. Durée : 7 à 10 minutes



Utilisez le fichier «Quiz Management des Prix»

Puis aller voir votre niveau réel...

Résultat du quiz

Après avoir répondu aux 14 questions vos bonnes et mauvaises réponses s'affichent avec indication de votre score final. Quel est-il ?

Résultats

Les 4 niveaux de compétence en économie d'affaires :

- Top** = Très bon en affaire (12 à 14 bonnes réponses)
- Good** = Résultat satisfaisant (8 à 11)
- Just** = Moyen en affaires (4 à 7)
- Bad** = Mauvais en affaire (0 à 3)



40 calculettes pour découvrir l'EA

Utilisez une à une les calculettes incluses dans le Fichier «40 Didacticiels» dans l'ordre présenté dans les pages suivantes. Elle sont utilisables pour apprendre et comprendre l'EA mais aussi et surtout après en situation opérationnelle. Exemples : bleu (vente) et rouge (achats)



Calculer

Après la saisie des données permet d'obtenir le résultat final (Vente)

Effacer

Annule la saisie en cours ainsi que tous les résultats à l'écran

Simulation

Permet de réaliser une nouvelle saisie en conservant la précédente

Enregistrer

Permet de conserver le résultat obtenu pour le restituer plus tard

Imprimer

Permet de conserver une trace écrite de ses chiffreages

Mémoire

Permet de restituer le dernier enregistrement de données

Brief

Explications principales liées au fonctionnement du module

Leçon N°1 - Valeur Ajoutée de l'Entreprise

En négociation tarifaire versus Vente, le premier «matériel» de référence utilisé pour apprécier les impacts de coûts et de contraintes économiques recouvre ce que l'on appelle la Valeur Ajoutée de l'Entreprise.

Principe du module

1. Calculer la **Valeur Ajoutée** de l'entreprise (PV - PA)
2. Standardiser les **6 principales unités arithmétiques** utilisées à la source universelle de l'Economie d'Affaires

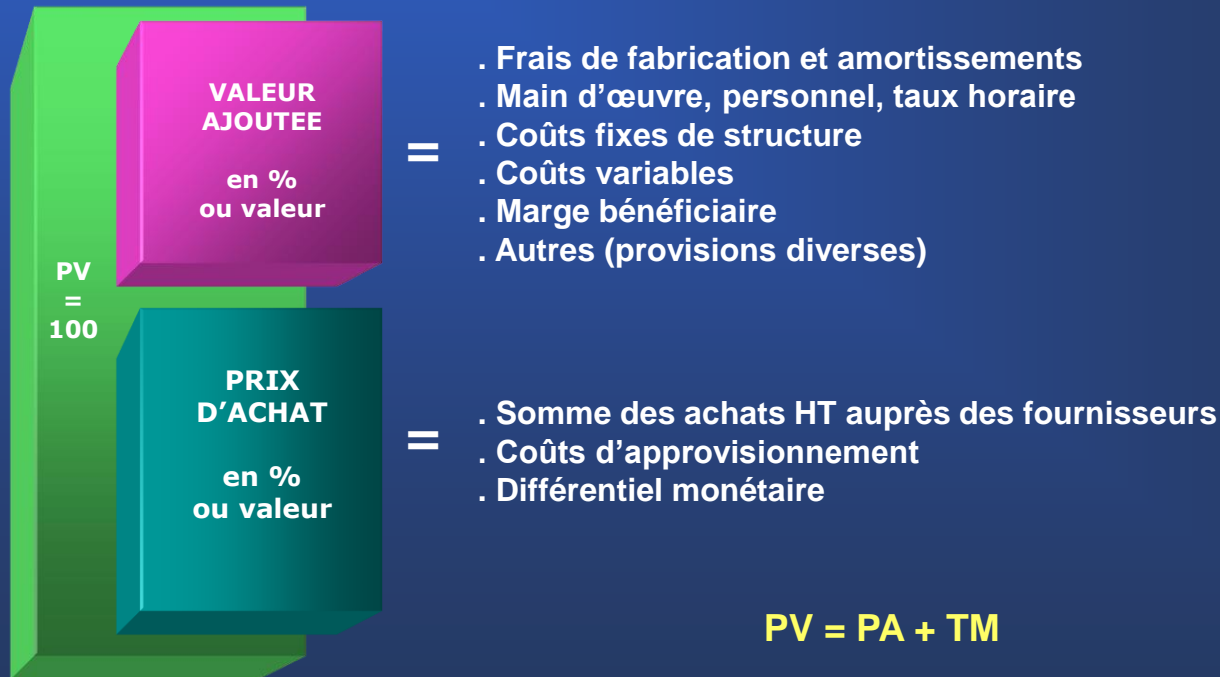


Leçon N°1 - Valeur Ajoutée de l'Entreprise

La Valeur Ajoutée est la raison d'être et la finalité même du business. C'est elle qui regroupe tous les paramètres inhérents à la production, l'organisation, la commercialisation, le profit. En amont, il s'agit des achats extérieurs dont on va répercuter intégralement le coût et, en aval, il s'agit du PV soumis à négociation et concurrence.

Principe du module

3. Distinguer les coûts internes à l'entreprise des coûts externes
4. Comprendre la différence de logique animant la dynamique de Vente et celle des Achats



Leçon N°1 - Valeur Ajoutée de l'Entreprise

Le Brief technique intégré à la calculette comprend le développement de toutes les notions et formules nécessaires à la compréhension et au bon usage de ce module.

Notions utilisées

Ce module comprend 6 paramètres essentiels en Vente

PV = 100% ou valeur

PA = % du PV

TM = VA en % du PV

Tm = VA en % du PA

K = VA en coef. Multipl.

Mb = VA en valeur

2 cases de saisie au minimum (**% ou k**) et **valeur**

The image shows a handheld calculator interface with a blue background. At the top, it displays '2 Calcul de la valeur ajoutée' and a pause icon. Below this is a 'Zone de saisie + Résultats' area with six input fields arranged in a 3x2 grid:

- Top-left: 'PV en valeur' with an empty input box.
- Top-right: 'Marge brute (Mb)' with an empty input box.
- Middle-left: 'Taux de Marque (TM)' with an empty input box followed by a '%' symbol.
- Middle-right: '% PA' with an empty input box followed by a '%' symbol.
- Bottom-left: 'Coef. Mult. (k)' with an empty input box.
- Bottom-right: 'Taux de marge (Tm)' with an empty input box followed by a '%' symbol.

At the bottom of the screen, there is a 'TurboNego' logo on the left, a row of six colored buttons (blue, green, orange, purple, yellow, red) labeled 'Calculer', 'Effacer', 'Simulation', 'Enregistrer', 'Imprimer', and 'Mémoire', and a 'Brief' button on the right. The 'MEN' logo is visible in the bottom right corner.

Leçon N°1 - Valeur Ajoutée de l'Entreprise

L'idéal en EA est de simuler concrètement la variation des données et les résultats obtenus. Aussi quoi de mieux que de remplir simplement quelques cases, puis de valider, afin d'obtenir un résultat automatisé, immédiat et fiable ?

Objectifs

Ce module fondamental permet de déterminer conjointement :

- . La Valeur Ajoutée de l'Entreprise (TM, Tm, Mb, k)
- . Les 3 parties structurelles du Prix (PA, VA, PV)

Simulation 1 : A partir du PV = 300€ et du %PA = 63% **Calculer** ⇒ TM, Tm, Mb, k

Simulation 2 : A partir k = 2.25 et Mb = 4000 € **Calculer** ⇒ PV, %PA, TM, Tm

2 Calcul de la valeur ajoutée

Zone de saisie + Résultats

PV en valeur: 300 €

Marge brute (Mb):

Taux de Marque (TM): %

% PA: 63 %

Coef. Mult. (k):

Taux de marge (Tm): %

Euro

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Utilisez maintenant le module N°2 pour faire les simulations

Leçon N°2 - Calcul rapide du PV

Les principes d'usage pratiques et intuitifs de ce module (et de tous les autres) sont les mêmes que ceux du module Valeur Ajoutée.

Principes du module

1. Calcul rapide des 6 principaux paramètres du Prix de Vente

PV (HT et TTC)

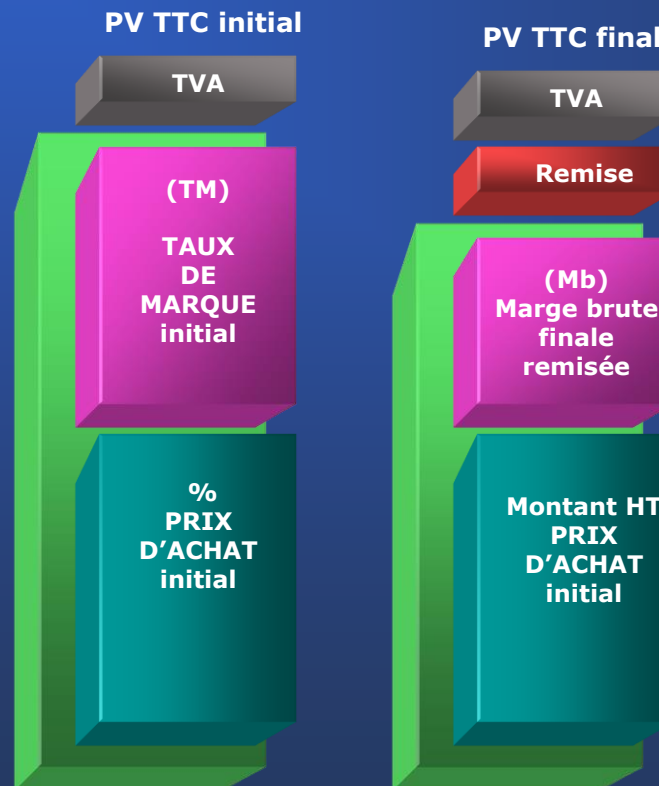
PA (HT et TTC)

TVA (% et valeur)

VA (TM, k, Mb)

Remise (% et valeur)

Effort commercial



Leçon N°2 - Mauvaises présentations du prix

Mal présenter un prix peut créer une réaction de fuite, d'objection, de désintérêt, de défiance...

1. Prix arrondi

Ne correspond pas à un calcul précis

2. Prix précipité

Présenté avant la fin de la démonstration

3. Prix brutal

Pas d'explication ni de justification préalable

4. Prix souligné

Mis trop en exergue, redondant

5. Prix mal présenté

Arrive à un mauvais moment de l'argumentation

6. Prix confidentiel

Semble être fait à la tête du client

7. Prix culpabilisé

Non adhésion «C'est hélas notre dernier prix»

8. Prix hyper précis

Donne l'impression d'une grande rigidité commerciale

Leçon N°2 - Calcul rapide du PV

Notions utilisées

Ce module comprend **12** paramètres et indicateurs avec :

- . **4** cases de saisie obligatoire dont 3 alternatives
- . **5** cases de résultat à droite (en vert et orange)

3 Calcul rapide du PV

Zone de saisie

Résultats

1. PA HT ou PA TTC

2. Taux de Marque % ou Coef. Mult.

3. Remise sur PV % ou Remise en valeur

4. Taux de TVA %

1

PV final TTC

PV final HT

Montant TVA

Marge brute finale

Effort commercial consenti %

TurboNego

Calculer Effacer Simulation Enregistrer Imprimer Mémoire

Brief

MEN

Leçon N°2 - Calcul rapide du PV

Objectifs

Déterminer la primo chaîne économique de conséquences pour le vendeur :

- . Du **PA** au **PV final** HT et TTC atteint avec les principaux paramètres de négociation
- . **Niveau d'impact** de la remise sur la Valeur Ajoutée

Simulation : A partir du PA HT = 500€ + TM = 40% + TVA = 19,6%
+ Remise à consentir sur PV = 12%

Calculer \Rightarrow **PA TTC ; PV HT/TTC ; k ; Mb ; Remise en valeur ; Ef**

3 Calcul rapide du PV

Zone de saisie

Résultats

1. **PA HT** € ou **PA TTC** €

2. **Taux de Marque** % ou **Coef. Mult.**

3. **Remise sur PV** % ou **Remise en valeur** €

4. **Taux de TVA** % **Euro**

PV final TTC €

PV final HT €

Montant TVA €

Marge brute finale €

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire **MEN³**

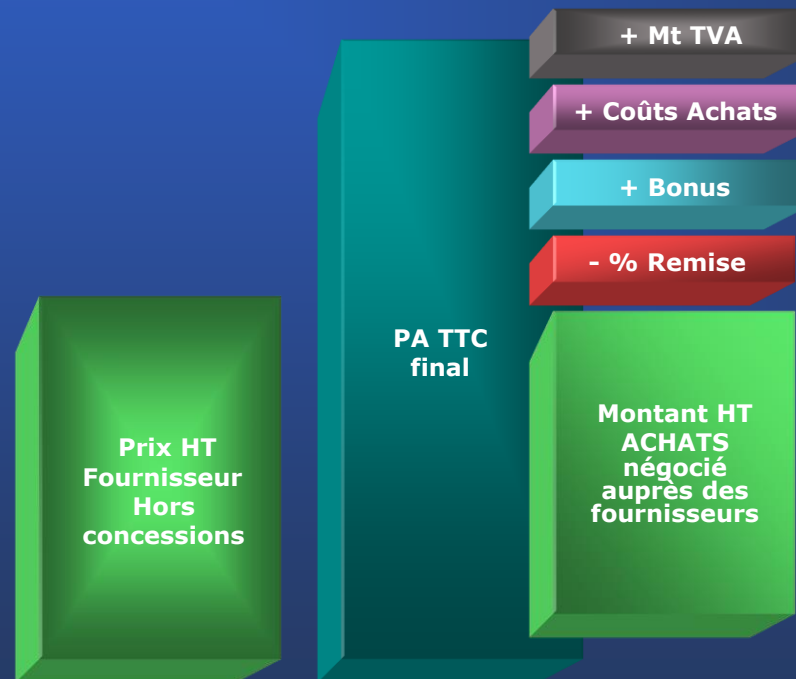
Utilisez maintenant le module N°3 pour faire la simulation

Leçon N°3 - Calcul rapide du PA

Principe du module

1. Favoriser des calculs rapides à partir des 6 principaux paramètres du Prix d'Achat, avec ou sans remise :

- . **Prix fournisseur** (initial HT et remisé HT)
- . **Coûts d'achats** (%)
- . **Prix d'achat final** (HT et TTC)
- . **Remise** (%)
- . **TVA** (% et valeur)
- . **Bonus**



Leçon N°3 - Calcul rapide du PA

Notions utilisées

Ce module comprend 8 cases dont 4 en saisie variable et 4 en résultat fixe :

Coûts d'achat : frais suppl. (transport, assurance, stockage...)

Prix d'achat remisé : PV fournisseur - remise

Prix d'achat final : PA remisé + coûts d'achats

The image shows a handheld calculator interface with a red background. At the top, it says '1 Calcul prix achat final'. The interface is divided into two main sections. The left section has four input fields: '1. PV fournisseur HT', '2. Réduction fournisseur %', '3. Coûts d'achats HT %', and '4. Taux de TVA %'. The right section has four output fields: 'Prix d'achat remisé HT', 'Prix d'achat final HT', 'Prix d'achat final TTC', and 'Montant TVA'. At the bottom, there is a control panel with five colored buttons: a green button labeled 'Effacer', an orange button labeled 'Simulation', a purple button labeled 'Enregistrer', a yellow button labeled 'Imprimer', and a red button labeled 'Mémoire'. To the right of these buttons is a circular 'Brief' button. The 'TurboNego' logo is on the bottom left and the 'MEN3' logo is on the bottom right. A small yellow '1' is visible on the right edge of the device.

Leçon N°3 - Calcul rapide du PA

Objectifs

1. **Construction rapide** du PA final en HT et TTC
2. **Jeux de simulation** avec % Remise et % Coûts d'achats
3. **Mini tableau de bord** final des principaux paramètres de la décision commerciale

Simulation 1 : Avec un PV fournisseur de 1500€ et un taux de TVA de 19.6%
Calculer ⇒ Les variations du PA HT remisé et final avec les couples Remise/Coûts :
R = 12%/C = 2.50% ; **R = 14%/C = 3%** ; **R = 10%/C = 2%**

1 Calcul prix achat final

PV fournisseur HT
1. 1500 €

Réduction fournisseur
2. 12 %

Coûts d'achats HT
3. 2.50 %

Taux de TVA
4. 19.6 %

Euro

Prix d'achat remisé HT
€

Prix d'achat final HT
€

Prix d'achat final TTC
€

Montant TVA
€

TurboNego ©

Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Utilisez
maintenant le
module N°21 pour
faire la simulation

Présentation d'autres modules EA

8 Calcul Remise & Commission

1. Prix de base HT 3. Commission de référence %
 2. Remise % ou en valeur 4. Commission réelle %
 5. TM (coefficient pour passer de HT)
 Prix HT remis %

ME Commission de Base
 ME Commission finale Commission finale %
 Perte de Commission Perte relative %

TurboNego MEN

9 Calcul remises en cascade

Simulation remise unique (saisie obligatoire) Résultats

Remise 1 en % Remise globale ou "cascadée" %
 Remise 2 en % Gain départ/arrivée %
 Remise 3 en %
 Bonus/gratuite 4 en %
 Bonus/gratuite 5 en %

TurboNego MEN

12 Calcul prix de vente gonflé

PV HT de référence
 Taux de TVA %
 Pour conclure au final une remise de %
 Il est nécessaire de gonfler préalablement son prix de %

PV HT gonflé (B to B)
 PV TTC gonflé (B to C)

TurboNego MEN

13 Calcul de l'effort commercial

Taux de Marque %
 Taux de remise %
 Effort commercial %

TurboNego MEN

14 Points d'équilibre

Zone de saisie Résultats

1. Remise % Effort commercial %
 2. Taux de Marque % Marge brute initiale (Au départ ou à l'arrivée) %
 3. PV HT unitaire Point d'équilibre en quantité
 4. Quantité initiale Point d'équilibre en CA HT
 Taux d'augmentation du CA %

TurboNego MEN

17 5 Indicateurs de rattrapage

Zone de saisie

Montant total initial HT
 1. Taux de Marque % ou Marge brute initiale %
 2. Remise % Coef. d'assèchement des ventes
 3. Coût conditions de paiement % Suppl. CA HT avant remise
 4. Taux de TVA commun % Niveau CA HT final avant remise
 5. Autres postes sans TVA en valeur % CA HT après remise

TurboNego MEN

19 Tableau de bord du Vendeur

1. DU HT 2. DT 3. Remise % 4. TM

5. Bonus suppl. en % ou valeur
 6. Gratuite/Bonus hors facture % ou valeur
 7. Coût conditions de paiement % ou valeur
 8. Transport, autres suppl. payants % ou valeur
 9. Taux de TVA commun %
 10. Autres postes sans TVA en valeur

TurboNego MEN

20 Ratios du vendeur

11 principaux ratios appliqués à la vente

1. Taux de réussite par clientèle (globale, A, B ou C) % Vendeur % Norme % Ecart (V/N) %
 2. Degré de pénétration % %
 3. Degré de renouvellement % %
 4. Taux d'efficacité commerciale % %
 5. CA HT moyen par commande % %
 6. CA HT moyen par visite/relance % %
 7. Nombre idéal de visites/relances par jour % %
 8. Coût du vendeur par rapport à son CA HT % %
 9. Rendement du vendeur % %
 10. Rendement de la prospection % %
 11. Taux d'efficacité de la prospection % %

TurboNego MEN

2 Calcul du Prix de Revende

1. PA HT Taux de Marque % Prix de revende HT
 Remise finale client % Taux de TVA % Prix de revende TTC
 3. % Montant TVA
 Prix d'achat Prix de Revende R (coef. multiplicateur)
 Taux de Marque %

TurboNego MEN

6 Comparateur de Prix

Prix fournisseur cible

Comparer avec

Prix fournisseur admissible le + haut Ecart %
 Prix fournisseur admissible le + bas Ecart %
 Autre ou Prix marché

Prix repensés Ecart %
 Tolérance fourchette Prix marché/Prix moyennes
 Effort suppl. minimum en valeur

TurboNego MEN

10 Calculs Pénalités & Escompte

CALCUL PÉNALITÉS DE RETARD ESCOMPTE PAIEMENT ANTICIPÉ

Valeur de référence HT Montant concerné

Franchise (% valeur référence) Taux d'intérêt légal ou contractuel %
 Taux d'intérêt légal ou contractuel % No jours concernés
 No jours concernés % No jours concernés
 % Intérêt de retard % Intérêt de retard
 ME HT pénalités de retard Valeur de l'escompte

TurboNego MEN

11 Gain Brut sur Crédit Fournisseur

CREDIT FOURNISSEUR GAIN SUR PAIEMENT DIFFERE

Période comptable (P) jours MS offerts %
 ME HT des factures non payées sur (P)
 ME HT des achats nets sur (P) Intérêt annuel de placement %
 Intérêt annuel de placement %
 Durée moyenne du crédit fournisseur jours
 % Gain financier brut %
 % Gain financier net %
 Valeur gain brut

TurboNego MEN

12 Rendement sur Rotation Stocks

Qté stock/volume acheté
 ME total revende HT
 Marge brute globale dégagée

Objectif CA HT
 Ecoulement moyen / jour
 No jours d'écoulement

Objectif marge brut
 Ecoulement moyen / jour
 No jours d'écoulement

Objectif délai sur Invest.
 No jours d'écoulement

TurboNego MEN

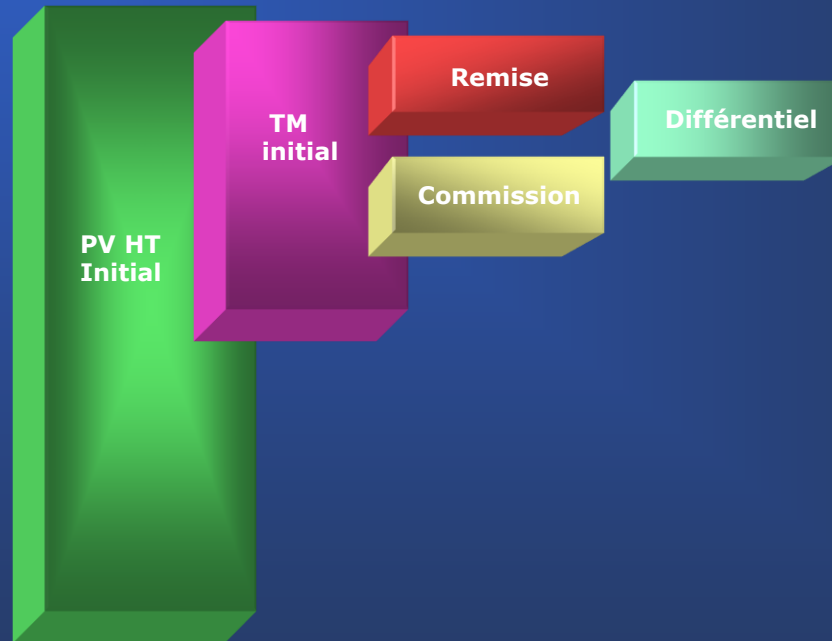
L'objectif de la série de 13 modules (sur 40) présentés dans les PowerPoints suivants consiste à s'immerger dans la logique et la richesse de l'espace de la négociation tarifaire. Un complément technique d'information pour chacun de ces modules est disponible dans le «Brief global 16 modules» joint à l'envoi. Tous les didacticiels sont accessibles à l'unité sur le site www.bookiner.com

Module 8 - Calcul Remise & Commission

Quel est l'effet des remises consenties sur le taux de commission du vendeur ?

Principes du module

1. Détermination rapide du **PV remisé**
2. Indicateur de **conséquence sur la commission** du vendeur au prorata des remises consenties



Module 8 - Calcul Remise & Commission

Notions utilisées

- . Ce module comprend **12** cases donc **5** de saisie et **7** de résultat.
- 6 notions concernent la commission versée du vendeur :
 - . **% Commission de référence** : Taux contractuel en vente normale
 - . **% Commission réelle** : Taux adapté (ou contractuel invariable)
 - . **Mt Commission de base** : Rémunération contractuelle « idéale »
 - . **Mt Commission finale et %** : Rémunération réelle après remise
 - . **Perte de commission en valeur** : Mt de la rémunération perdue
 - . **% Perte relative** : Rapport entre la cion perdue et la cion de référence

8 Calcul Remise & Commission

1. Prix de base HT

2. Remise %
ou en valeur

Prix HT remisé

3. Commission de référence %

4. Commission réelle %

5. TM (seulement pour cion sur Mb) %

Mt Commission de base

Mt Commission finale Commission finale %

Perte de Commission Perte relative %

TurboNego  RnOF **MEN³**

1

Module 8 - Calcul Remise & Commission

Objectifs

1. Simulation du prix remisé, % de remise ou remise en valeur
2. Simulation de l'effet remise sur la commission du vendeur :
 - . En prise directe sur le CA réalisé
 - . En prise directe sur le TM
 - . Avec ou sans lien avec le résultat final

Simulation 1 : Avec un PV HT remisé de 14 260 €, un % remise de 18,50%, une commission de base de 10 % et une commission effective de 7% si remise > 15%

Calculer ⇒ PV HT de base ; remise en valeur, commission final en %, valeur et perte relative

8 Calcul Remise & Commission

1. Prix de base HT €

2. Remise %
ou en valeur €

Prix HT remisé €

3. Commission de référence %

4. Commission réelle %

5. TM (seulement pour cion sur Mb) %

Mt Commission de base € Euro

Mt Commission finale € Commission finale %

Perte de Commission € Perte relative %

TurboNego © Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire **MEN³**

8 Calcul Remise & Commission

1. Prix de base HT €

2. Remise %
ou en valeur €

Prix HT remisé €

3. Commission de référence %

4. Commission réelle %

5. TM (seulement pour cion sur Mb) %

Mt Commission de base € Euro

Mt Commission finale € Commission finale %

Perte de Commission € Perte relative %

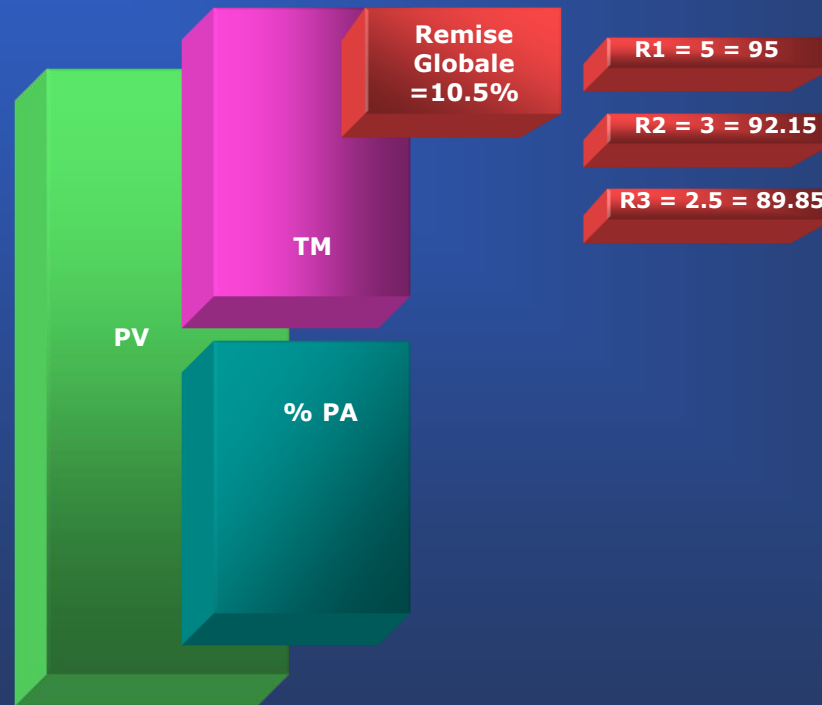
TurboNego © Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire **MEN³**

Module 9 - Calcul remises en cascade

Comment réduire arithmétiquement une remise globale ?

Principes du module

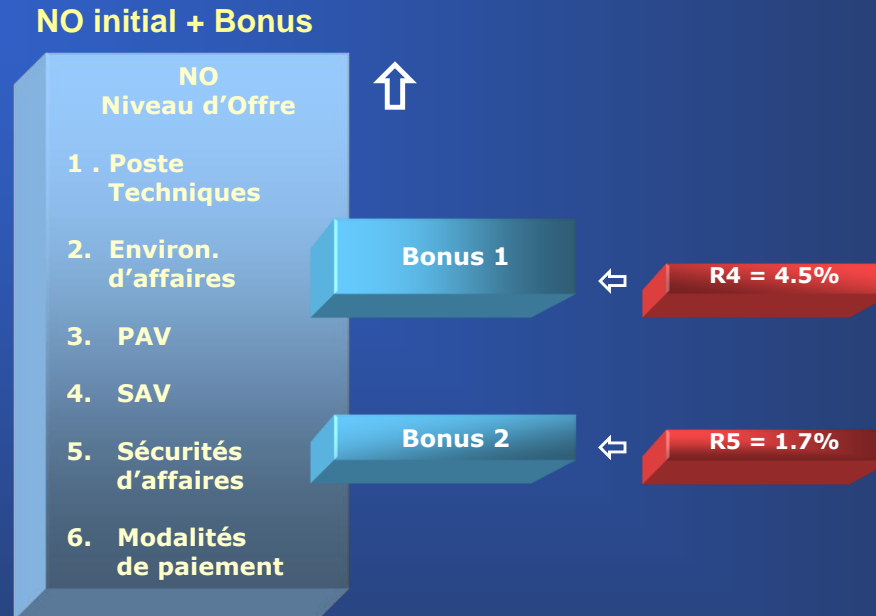
1. Eclater une concession globale en **plusieurs plus petites** selon le principe des remises en cascade
2. Bénéficier d'un effet arithmétique pour obtenir un **1^{er} gain** à l'arrivée



Module 9 - Calcul remises en cascade

Principes du module

3. Transformer des remises sur PV en **bonus** sur NO
4. Bénéficier d'un **2^e gain** à l'arrivée



C'est tout l'art de la négociation que de transformer une concession tarifaire (toujours très coûteuse) en une concession hors tarif (moins coûteuse). Le principe est simple : une remise sur PV correspond « plein pot » à $x\%$ de 100 (PA + TM). Un bonus suppl. ne correspond lui, le plus souvent, qu'à son PA.

Ex.: si la remise demandée est de 10% et que le PV = 100€ pour 10 pièces, la concession est de 10€. Si le PA est de 60%, un bonus de 10% sous forme de quantité suppl. (soit 11 pièces au lieu de 10) ne coûte en réalité que 10% de 60%, soit 6%. Gain 4% !

Module 9 - Calcul remises en cascade

En «éclatant» une remise sur facture en plusieurs fractions (R1, R2, R3...) et/ou sous forme de bonus (R4, R5...) on obtient mathématiquement une remise globale réduite permettant ainsi d'économiser z points de marge ou de TM.

Notions utilisées

1. Ce module comprend 8 cases donc 6 de saisie et 2 de résultat
 - . % **simulation remise unique** : Concession globale envisagée
 - . % **Remises 1, 2, 3** : 3 types éclatés de remises sur PV (à justifier)
 - . % **Bonus/gratuité 4, 5** : 2 types éclatés de bonus sur NO (à justifier)
 - . % **Remise globale en cascade** : Résultat final de l'effet arithmétique
 - . % **Gain départ/arrivée** : Ecart positif obtenu grâce à l'effet cascade

9 Calcul remises en cascade

Simulation remise unique (saisie obligatoire)

Simulation remise unique en %

Remise 1 en %

Remise 2 en %

Remise 3 en %

Bonus/gratuité 4 en %

Bonus/gratuité 5 en %

Résultats

Remise globale en "cascade" en %

Gain départ/arrivée en %

TurboNego

Calculer Effacer Simulation Enregistrer Imprimer Mémoire

Brief

MEN³

1

Module 9 - Calcul remises en cascade

Objectifs

1. S'habituer à exiger une **contrepartie** contre toute remise consentie
2. Eclater, par principe, une concession unique en plusieurs petites pour obtenir un **gain à l'arrivée**
3. Ne pas hésiter à transférer des remises sur PV en **bonus** sur NO

Simulation 1 : A partir d'une remise unique de 16,70% éclatée en :
R1 = 5% ; R2 = 3% ; R3 = 2,5% ; R4 = 4,5% ; R5 = 1,70%
Calculer ⇒ % remise obtenue en cascade ; Gain à l'arrivée

9 Calcul remises en cascade

Simulation remise unique (saisie obligatoire)

16.70 %

Remise 1 en %
5

Remise 2 en %
3

Remise 3 en %
2.5

Bonus/gratuité 4 en %
4.5

Bonus/gratuité 5 en %
1.7

Résultats

Remise globale en "cascade"
%

Gain départ/arrivée
%

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire MEN³

9 Calcul remises en cascade

Simulation remise unique (saisie obligatoire)

16.70 %

Remise 1 en %
5

Remise 2 en %
3

Remise 3 en %
2.5

Bonus/gratuité 4 en %
4.5

Bonus/gratuité 5 en %
1.7

Résultats

Remise globale en "cascade"
15.6554851 %

Gain départ/arrivée
1.04451488 %

TurboNego ©

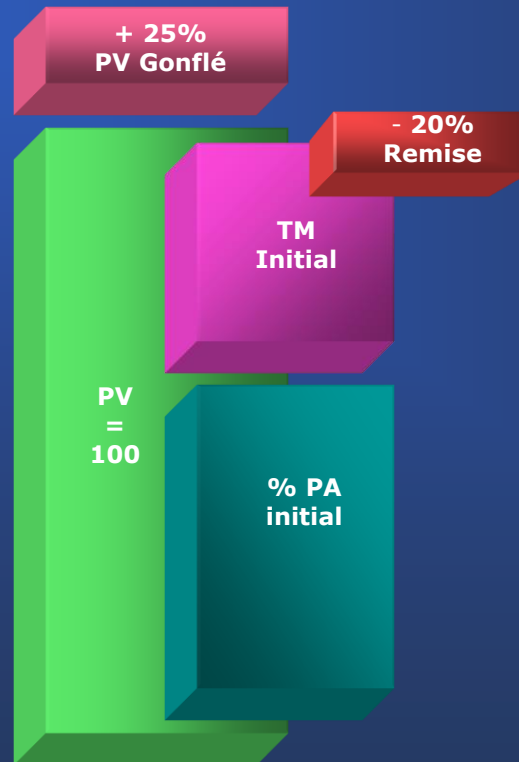
Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire MEN³

Module 12 - Calcul du PV gonflé

Comment augmenter un tarif de base (ou sa marge) pour pouvoir concéder ensuite une promotion ou une remise équivalente ?

Principes du module

1. Eviter au vendeur de réaliser une **erreur d'appréciation** arithmétique dans l'augmentation de son PV en prévision d'une allocation de remise identique
2. Comprendre la **stratégie commerciale** consistant à augmenter ses prix pour les diminuer ensuite sous la pression de l'acheteur



Module 12 - Calcul du PV gonflé

L'erreur la plus commune consiste à augmenter le PV avec le même % que celui de la remise consentie. Le vendeur à alors tout faux et perd du chiffre d'affaires !

Notions utilisées

1. Ce module comprend **6** cases dont **3** de saisie et **3** de résultat
2. La principale variable concerne la **3^e case** (% de remise à concéder)
3. Les résultats du PV sont indiqués en **HT** (B to B) et **TTC** (B to C)

The image shows a handheld calculator interface with a blue background and silver borders. At the top, it displays '12 Calcul prix de vente gonflé' and a pause icon. The main screen contains several input fields and labels:

- PV HT de référence**: A white input field.
- Taux de TVA**: A white input field followed by a '%' symbol.
- Pour concéder au final une remise de**: A white input field followed by a '%' symbol.
- Il est nécessaire de gonfler préalablement son prix de**: A white input field followed by a '%' symbol.
- PV HT gonflé (B to B)**: A white input field.
- PV TTC gonflé (B to C)**: A white input field.

At the bottom of the screen, there is a row of six colored buttons: blue (Calculer), green (Effacer), orange (Simulation), purple (Enregistrer), yellow (Imprimer), and red (Mémoire). To the right of these buttons is a circular 'Brief' button. The 'TurboNego' logo is on the bottom left, and the 'MEN³' logo is on the bottom right. A small yellow '1' is visible on the right edge of the calculator frame.

Module 12 - Calcul du PV gonflé

Objectifs

1. Mise en place d'une **stratégie artificielle** de hausse du PV en prévision d'une négociation à la baisse ou d'une offre promotionnelle
2. Définir l'augmentation nécessaire pour compenser intégralement un **taux de remise** donné
3. Faire tenMen3e l'effort commercial vers **zéro**

Simulation 1 : Afin d'anticiper l'allocation d'une remise de 20 % sur un PV HT initial de 1450 € supportant un taux de TVA de 19.6%

Calculer ⇒ Le % d'augmentation nécessaire du PV ainsi que sa valeur HT et TTC

12 Calcul prix de vente gonflé

PV HT de référence: 1450 €

Taux de TVA: 19.6 %

Pour concéder au final une remise de 20 %

Il est nécessaire de gonfler préalablement son prix de 25 %

PV HT gonflé (B to B): 1812.5 €

PV TTC gonflé (B to C): 2167.75 €

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire MEN³

12 Calcul prix de vente gonflé

PV HT de référence: 1450 €

Taux de TVA: 19.6 %

Pour concéder au final une remise de 20 %

Il est nécessaire de gonfler préalablement son prix de 25 %

PV HT gonflé (B to B): 1812.5 €

PV TTC gonflé (B to C): 2167.75 €

TurboNego ©

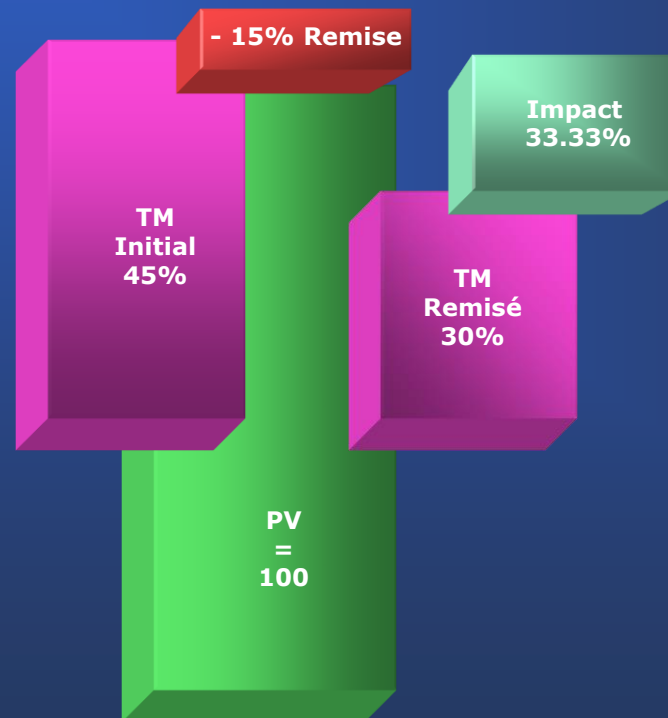
Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire MEN³

Module 15 - Calcul Effort Commercial

L'erreur la plus fréquente dans l'activité commerciale est de confondre la remise s'appliquant sur le PV (langage acheteur) avec l'effort commercial s'appliquant sur le TM (langage vendeur). Le même pourcentage n'a pourtant pas les mêmes effets !

Principes du module

1. Séparer le langage vendeur du langage acheteur avec :
Remise = langage acheteur ; **Effort Commercial** = langage vendeur
2. Comprendre **l'impact économique réel** des concessions faites sur le PV en l'analysant par rapport au TM du produit ou de l'affaire



Module 15 - Calcul Effort Commercial

Toute allocation de remise doit être obligatoirement définie en fonction du niveau du Taux de Marque (et non du PV). 5% sur 100 de PV n'a pas du tout le même impact économique que 5% sur 40% de TM, sachant que c'est toujours le TM qui «encaisse» seul la remise (le PA étant déjà payé) !

Notions utilisées

Ce module comprend simplement 3 cases dont 2 à saisir au choix pour calculer la 3^e. Il est ainsi possible de calculer :

- . L'**effort commercial** avec TM + R
- . Le **TM** avec Ef + R
- . Le **% de remise** admissible avec TM + Ef



Module 15 - Calcul Effort Commercial

Objectifs

1. A partir de l'effort commercial admissible définir le **% remise** à négocier avec l'acheteur
2. Calculer l'**effort commercial** directement lié à la remise consentie
3. Définir le **TM** à partir des limites admissibles de R et Ef

Simulation 1 : Avec un TM de 45% et une remise de 15%

Calculer ⇒ Ef

Simulation 2 : Avec un effort commercial admissible de 20%

Recalculer ⇒ %R

Simulation 3 : Avec Ef = 25% et R = 17%

Définir ⇒ TM

15 Calcul de l'effort commercial 

Taux de Marque
45 %

Taux de remise
%

Effort commercial
20 %

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³


15 Calcul de l'effort commercial 

Taux de Marque
45 %

Taux de remise
9 %

Effort commercial
20 %

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

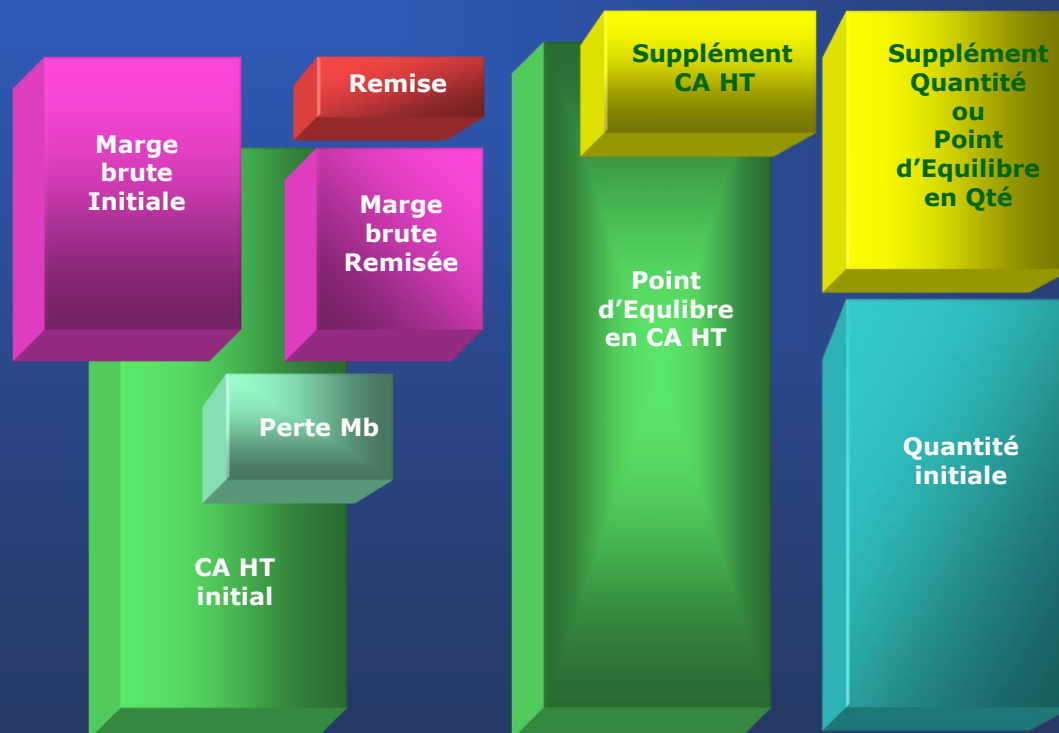
MEN³

Module 16 - Calcul Points d'équilibre

Comment rattraper l'effet d'une remise en vendant plus en quantité et donc en Chiffre d'affaires ?

Principes de l'outil

1. Récupérer par **produit** la perte de marge brute liée à l'effet remise :
 - . Avec le Point d'équilibre en CA HT
 - . Avec 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)



Module 16 - Calcul Points d'équilibre

Compenser l'impact d'une remise ou rattraper une perte de CA devient un vrai jeu d'enfant !

Notions utilisées

Ce module comprend **9** cases dont **4** à saisir et **5** pour le résultat. Il fonctionne à partir d'un **seul produit X** caractérisé par son TM, PV unitaire et quantité. Les Points d'équilibre indiquent le **nouveau CA et Volume** à vendre pour récupérer uniquement l'objectif initial de Marge brute. Recommencer l'opération pour chaque type de produit.

16 **Points d'équilibre**

Zone de saisie	Résultats
Remise 1. <input type="text"/> %	Effort commercial <input type="text"/> %
Taux de Marque 2. <input type="text"/> %	Marge brute perdue (ou remise en valeur) <input type="text"/>
PV HT unitaire 3. <input type="text"/>	Point d'équilibre en quantité <input type="text"/>
Quantité initiale 4. <input type="text"/>	Point d'équilibre en CA HT <input type="text"/>
	Taux d'augmentation du CA <input type="text"/> %

TurboNego © **1**

Calculer Effacer Simulation Enregistrer Imprimer Mémoire Brief

MEN³

Module 16 - Calcul Points d'équilibre

Objectifs

1. Application stricte du **principe de réciprocité** en affaires après allocation d'une remise en s'obligeant à négocier des contreparties :
 - . Augmentation proportionnée du CA (en valeur et %)
 - . Augmentation proportionnée du volume
2. Indication de l'**Ef** et **Marge brute perdue** avant compensation

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

16 Points d'équilibre

Euro

Zone de saisie

Résultats

Remise

1. 15 %

Taux de Marque

2. 45 %

PV HT unitaire

3. 10 €

Quantité initiale

4. 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

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

16 Points d'équilibre

Euro

Zone de saisie

Résultats

Remise

1. 15 %

Taux de Marque

2. 45 %

PV HT unitaire

3. 10 €

Quantité initiale

4. 20

Effort commercial

33.33333333 %

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

27.5 %

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

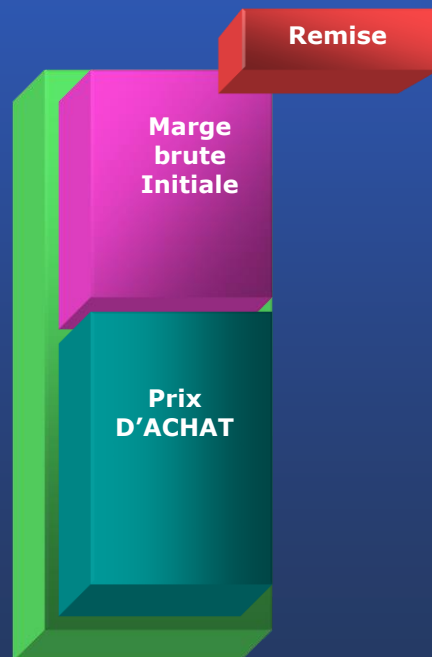
Module 17 - 5 indicateurs de rattrapage

Et si on se faisait peur en voyant toutes les contraintes à supporter et/ou le nouveau quota de CA à réaliser pour éponger les remises trop facilement concédées ?

Principes de l'outil

1. Récupérer dans **l'affaire en cours** la perte de marge brute liée à l'effet remise par un **supplément de CA HT**.
2. Se rappeler qu'en matière d'attaque sur le PV ou CA, il existe **10** principales méthodes de défense

Attaque sur PV/CA



Système de défense



Module 17 - 5 indicateurs de rattrapage

Notions utilisées

Ce module comprend **11** cases dont **3** à saisir et **7** pour le résultat. Il permet d'effectuer une simulation de **CA HT à réaliser** (avant et après remise) en fonction de l'allocation d'une remise :

- . L'**écart initial de Mb** correspond à la remise initiale en valeur
- . La **remise finale** inclue en plus la remise allouée sur le CA suppl.
- . Le **Coef. d'augmentation des ventes** est une notion qui traduit le rapport arithmétique entre le TM initial et le TM remisé permettant de calculer le suppl. de CA HT ainsi que le nouveau CA HT à obtenir.

17 5 Indicateurs de rattrapage

Zone de saisie

Résultats

Montant total initial HT
1.

Taux de Marque Marge brute initiale
2. % ou

Remise
3. %

Ecart initial de Marge brute

Remise finale

Effort commercial
 %

Coef. d'augmentation des ventes

Suppl. CA HT avant remise

Nouveau CA HT final avant remise

CA HT après remise

TurboNego   1

Calculer Effacer Simulation Enregistrer Imprimer Mémoire MEN³

Module 17 - 5 indicateurs de rattrapage

Objectifs

1. Conserver l'intégralité de la marge brute initiale par un supplément de CA HT lui-même soumis à remise.
2. Disposer d'indicateurs permettant de fixer concrètement un objectif de CA HT à atteindre, avant et après remise.

Simulation 1 : Considérant une marge brute à atteindre de 4687€ pour un CA HT de 12500€
Calculer ⇒ après l'allocation d'une remise de 8% :

1. Effort commercial ; Remise finale en valeur ; Coef. augm. des ventes
2. Supplément de CA HT à réaliser avant remise
3. Nouveau CA HT avant et après remise

17 5 Indicateurs de rattrapage

Zone de saisie		Résultats	
Euro		Ecart initial de Marge brute	
		Remise finale	
Montant total initial HT		Effort commercial	
1. 12500 €		Coef. d'augmentation des ventes	
Taux de Marque	Marge brute initiale	Suppl. CA HT avant remise	
2. % ou	4687 €	Nouveau CA HT final avant remise	
Remise		CA HT après remise	
3. 8 %			

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire MEN³

17 5 Indicateurs de rattrapage

Zone de saisie		Résultats	
Euro		Ecart initial de Marge brute	
		Remise finale	
Montant total initial HT		Effort commercial	
1. 12500 €		Coef. d'augmentation des ventes	
Taux de Marque	Marge brute initiale	Suppl. CA HT avant remise	
2. 37.496 % ou	4687 €	Nouveau CA HT final avant remise	
Remise		CA HT après remise	
3. 8 %			

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire MEN³

Module 19 - Tableau de bord du Vendeur

Pouvoir intégrer l'ensemble des paramètres de la cotation, les efforts consentis et les coûts divers de commercialisation est tout à fait souhaitable en négociation.

Notions utilisées

Ce module comprend **3 écrans** comportant **50 cases** en tout :

- . **Ecran 1** = Tableau de bord du vendeur avec **30 cases** de saisie
- . **Ecran 2** = Indicateurs de vente avec **13 cases** de résultat
- . **Ecran 3** = Indicateurs de négociation avec **4 cases** de saisie et **5 cases** de résultat

Ecran 1

The screenshot displays the 'Tableau de bord du Vendeur' interface. It features a grid of input fields for various parameters:

1. PU HT	2. Qté	3. Remise %	4. TM
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Below the grid, there are additional input fields for supplementary parameters:

5. Remise suppl. en %	: <input type="text"/>	ou valeur :	<input type="text"/>
6. Gratuité/Bonus hors facture %	: <input type="text"/>	ou valeur :	<input type="text"/>
7. Coût conditions de paiement %	: <input type="text"/>	ou valeur :	<input type="text"/>
8. Transport, autres suppl. payants %	: <input type="text"/>	ou valeur :	<input type="text"/>
9. Taux de TVA commun	: <input type="text"/>		
10. Autres postes sans TVA en valeur	: <input type="text"/>		

The interface includes a 'TurboNego' logo, a 'Brief' button, and a row of six colored buttons labeled 'Calculer', 'Effacer', 'Simulation', 'Enregistrer', 'Imprimer', and 'Mémoire'. The 'MEN' logo is visible in the bottom right corner.

Module 19 - Tableau de bord du Vendeur

Obtenir un premier niveau de résultat comparatif avant concessions et après est plus que nécessaire !

Les résultats apparents ou initiaux obtenus sont indiqués en **vert**.
Les écarts entre l'initial et le final sont indiqués en **orange**.

Ecran 2

The screenshot shows a dashboard titled "Indicateurs de vente" with the following fields:

- Montant total HT initial :
- Montant total HT remisé :
- Montant total TTC remisé :
- Montant sans TVA :
- Montant TVA :
- Marge brute globale initiale : ou TM global initial : %
- Marge brute globale finale : ou TM global final : %
- Différentiel de marge brute : (ou remise globale en valeur) ou TM global relatif : %
- % Remise globale sur facture : %
- % concession globale : %

At the bottom left is the TurboNego logo and at the bottom right is the MEN³ logo with a yellow "1" next to it.

Module 19 - Tableau de bord du Vendeur

Disposer d'une aide à la décision pour accepter ou non est encore mieux !

Les **lignes jaunes** permettent une nouvelle saisie possible.

La **zone d'alerte** est une nouvelle donnée (facultative) permettant d'indiquer une tolérance entre le taux global effectif de remise atteint et le niveau «souhaitable» pour l'affaire en cours.

Ecran 3

Indicateurs de négociation

Taux de remise sur facture acceptable par l'entreprise : %

Taux acceptable des autres concessions chiffrées : %

Taux global des remises et concessions acceptables : %

Zone d'alerte (+ou-) :

Effort commercial : %

Coef. d'augmentation des ventes :

Suppl. CA HT avant remise :

Nouveau CA HT final avant remise :

Nouveau CA HT après remise :

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

Brief

MEN³

1

Exercice de Négociation tarifaire

Essayez de faire l'exercice de vente suivant sans calculette... bon courage !

PU HT item 1	= 40€ x qté 2 avec TM de 45%
PU HT item 2	= 300€ x qté 1 avec TM de 45%
PU HT item 3	= 3€ x qté 20 avec remise 15% et TM de 35%
PU HT item 4	= 1500€ x qté 1 avec remise 10% et TM de 70%
+ Remise globale suppl.	= 5%
+ Gratuité/Bonus hors facture	= 70€
+ Coût des conditions de paiement	= 2.00% sur Mt total remisé
+ Transport	= 150€
+ Taux de TVA	= 19.6%
+ Autres postes sans TVA	= 29.10€

1. Montant total HT initial = ...
2. Montant total HT remisé = ...
3. Montant total TTC remisé = ...
4. Montant TVA = ...
5. Marge brute globale initiale = ...
6. TM global final = ...
7. Différentiel de marge brute = ...
8. % Remise globale sur facture = ...
9. % concession globale = ...
10. Effort commercial % = ...
11. Coef. d'augmentation des ventes = ...
12. Suppl. CA HT avant remise = ...
13. Nouveau CA HT final avant remise = ...
14. Nouveau CA HT après remise = ...

Exercice de Négociation tarifaire

Essayez de faire l'exercice de vente suivant sans calculette... bon courage !

PU HT item 1	= 40€ x qté 2 avec TM de 45%
PU HT item 2	= 300€ x qté 1 avec TM de 45%
PU HT item 3	= 3€ x qté 20 avec remise 15% et TM de 35%
PU HT item 4	= 1500€ x qté 1 avec remise 10% et TM de 70%

+ Remise globale suppl.	= 5%
+ Gratuité/Bonus hors facture	= 70€
+ Coût des conditions de paiement	= 2.00% sur Mt total remisé
+ Transport	= 150€
+ Taux de TVA	= 19.6%
+ Autres postes sans TVA	= 29.10€

1. Montant total HT initial	= 2090.00€
2. Montant total HT remisé	= 1841.95€
3. Montant total TTC remisé	= 2202.97€
4. Montant TVA	= 361.02€
5. Marge brute globale initiale	= 1242.00€
6. TM global final	= 51.23%
7. Différentiel de marge brute	= 248.05€
8. % Remise globale sur facture	= 12.78%
9. % concession globale	= 18.92%
10. Effort commercial %	= 20%
11. Coef. d'augmentation des ventes	= 1.25
12. Suppl. CA HT avant remise	= 485€
13. Nouveau CA HT final avant remise	= 2425.00€
14. Nouveau CA HT après remise	= 2115.08€

Module 20 - Ratios du Vendeur

Qui peut se passer aujourd'hui de ratios d'activité ou de performance dans le domaine commercial ?

Principes des 3 modules

Triple intérêt :

1. Evaluation de la performance des vendeurs
2. Réflexion sur la politique commerciale
3. Objectifs normés et personnalisés

Triple fonction :

1. Une **fonction de compilation** des données et des chiffres clés de la ventes et de l'administration des ventes
2. Une **fonction d'analyse** des chiffres par vendeur, clientèle, norme entreprise, en base mensuelle ou annuelle
3. Une **fonction de comparaison** «performance/norme» en terme de vision globale ou au cas par cas

23 ratios habituels



Module 20 - Ratios du Vendeur

Comment brasser les données d'activité des vendeurs et définir des normes « maison » ?

Ecran 1

Notions utilisées

Ce module comprend 3 écrans disposant de 94 cases en tout :

- . Ecran 1 = Indicateurs commerciaux avec 38 cases de saisie
- . Ecran 2 = Ratios du vendeur avec 22 cases de résultat
- . Ecran 3 = Autres ratios commerciaux avec 22 cases de saisie et 12 cases de résultat

Tous les ratios sont expliqués dans le Brief technique. Ils sont utilisables au cas par cas.

Par convention, les lignes jaunes numérotées permettent la saisie. Les chiffres bleus de 1 à 11 renvois aux lignes de résultat de l'écran n°2.

20 Indicateurs commerciaux

Euro

Liste des 19 principaux indicateurs de vente

Usage vendeur Usage norme Usage vendeur + norme
 Clientèle générale Clientèle ciblée (A, B, C...)
 Base annuelle (par défaut) Base mensuelle

	Vendeur (V)		Norme (N)	
1. Nb total de commandes enregistrées dans l'année : (1,4,5)	250		230	
2. Nb total d'actions menées (Tél. Mail, visites...) dans l'année : (1)				
3. Nb de visites/relances dans l'année : (6)				
4. Nb nouveaux clients dans l'année : (2,3)	25		30	
5. Nb prospects tièdes/chauds dans l'année : (2)	75		100	
6. Nb clients actifs sur les 12 derniers mois : (3)				
7. Nb total de propositions adressées dans l'année : (4)				
8. Nb jours ouverts dans l'année : (7)				
9. % de temps consacré à la prospection directe/relance : (11)	30	%	35	%
10. CA HT total réalisé dans l'année : (5,6,8,11)	450000	€	425000	€
11. CA HT prévisionnel annuel : (7)		€		€
12. CA HT annuel des nouveaux clients : (10,11)	125000	€	100000	€
13. CA HT moyen par visite/relance : (7)		€		€
14. Salaire brut annuel du vendeur : (8,9)		€		€
15. Charges sociales patronales annuelles : (8,9)		€		€
16. Remboursement indemnités km à l'année : (8,9)		€		€
17. Autres frais de vies/déplacement à l'année : (8,9)		€		€
18. Coût annuel de structure commerciale (bureau...) : (8,9)		€		€
19. Coût total annuel de la prospection : (8,9)		€		€

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Module 20 - Ratios du Vendeur

11 ratios pour étalonner les performance de Durand avec la norme « maison ». Au fait quelle est sa performance dans les ratios 2, 5 et 11 ?


Notions utilisées

Ce module comprend 3 écrans disposant de 94 cases en tout :

- . Ecran 1 = Indicateurs commerciaux avec 38 cases de saisie
- . Ecran 2 = Ratios du vendeur avec 22 cases de résultat
- . Ecran 3 = Autres ratios commerciaux avec 22 cases de saisie et 12 cases de résultat

Ecran 2

20		Ratios du vendeur		
Euro		11 principaux ratios applicables à la vente		
	Vendeur	Norme	Ecart (V/N)	
1. Taux de réussite par clientèle (globale, A, B ou C) :	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>	%
2. Degré de pénétration :	33.3333	%	30	% 3.3333
3. Degré de renouvellement :	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>	%
4. Taux d'efficacité commerciale :	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>	%
5. CA HT moyen par commande :	1800	€	1847.82	€ -2.5882 %
6. CA HT moyen par visite/relance :	<input type="text"/>	€	<input type="text"/>	€ %
7. Nombre idéal de visites/relances par jour :	<input type="text"/>		<input type="text"/>	%
8. Coût du vendeur par rapport à son CA HT :	<input type="text"/>	%	<input type="text"/>	%
9. Rendement du vendeur :	<input type="text"/>		<input type="text"/>	%
10. Rendement de la prospection :	<input type="text"/>		<input type="text"/>	%
11. Taux d'efficacité de la prospection :	92.5925	%	67.2268	% 25.3657

TurboNego  MEN³

Tous les ratios sont expliqués dans le Brief technique. Ils sont utilisables au cas par cas.

Par convention, les lignes bleues numérotées indiquent les résultats. Les écarts sont indiqués en vert (positif) ou rouge (négatif)

Module 20 - Ratios du Vendeur

Savez-vous calculer la durée moyenne du crédit client et du crédit fournisseur ? Comment se calcule le seuil de rentabilité et le point mort pour la vente d'un produit lambda ?

Ecran 3

Notions utilisées

Ce module comprend 3 écrans disposant de 94 cases en tout :

- . Ecran 1 = Indicateurs commerciaux avec 38 cases de saisie
- . Ecran 2 = Ratios du vendeur avec 22 cases de résultat
- . Ecran 3 = Autres ratios commerciaux avec 22 cases de saisie et 12 cases de résultat

Tous les ratios sont expliqués dans le Brief technique. Ils sont utilisables au cas par cas.

Par convention, les lignes jaunes numérotées permettent la saisie, alors que les lignes bleues indiquent les résultats.

20 Ratios commerciaux

ratios utiles dans l'activité commerciale

Euro 3dp

20. (P) Periode considérée (ex.360j) :	<input type="text" value="360"/>	
21. CA HT client facturé non encaissé sur (P) :	<input type="text" value="50000"/>	€
22. CA HT client total facturé sur (P) :	<input type="text" value="525000"/>	€
12. Durée moyenne du crédit client : (20,21,22)	<input type="text" value="34.285714"/>	jours
23. Mt des factures HT fournisseurs non payé sur (P) :	<input type="text" value="32000"/>	€
24. Mt des achats nets HT fournisseurs sur (P) :	<input type="text" value="267000"/>	€
13. Durée moyenne du crédit fournisseur : (20,23,24)	<input type="text" value="43.146067"/>	jours
25. Volume de pièces approvisionnées sur 12 mois produit Y :	<input type="text"/>	
26. Stock moyen du produit Y :	<input type="text"/>	
14. Durée moyenne d'écoulement du stock par produit :	<input type="text"/>	jours
27. Taux d'interêt annuel ou moratoire :	<input type="text"/>	%
28. Nb jours concernés (nj) :	<input type="text"/>	j
15. % d'escompte pour paiement anticipé : ou % interêt sur la période (nj)	<input type="text"/>	%
29. A partir d'un montant HT sur lequel s'applique le Taux de TVA :	<input type="text"/>	%
16. Coef. pour calculer le montant TTC :	<input type="text"/>	
17. Coef. pour calculer le montant de la TVA :	<input type="text"/>	
30. A partir d'un Montant TTC sur lequel s'applique le Taux de TVA:	<input type="text"/>	%
18. Coef. pour retrouver le Montant HT:	<input type="text"/>	
19. Coef. pour retrouver le Montant de la TVA :	<input type="text"/>	
31. Total des coûts fixes HT (indépendant du volume d'activité) :	<input type="text" value="7500"/>	€
32. PV unitaire HT :	<input type="text" value="150"/>	€
33. Coût variable unitaire HT (dépendant du volume d'activité) :	<input type="text" value="25"/>	€
20. Point mort en quantité : (31,32,33)	<input type="text" value="60"/>	
21. Seuil de rentabilité pour l'affaire en cours : (31,32,33)	<input type="text" value="9000"/>	€
34. Indiquer + ou - pour chaque valeur (somme de k=1) :		
valeur 1 : <input type="text"/>	kv 1 : <input type="text"/>	
valeur 2 : <input type="text"/>	kv 2 : <input type="text"/>	
valeur 3 : <input type="text"/>	kv 3 : <input type="text"/>	
valeur 4 : <input type="text"/>	kv 4 : <input type="text"/>	
22. Calcul d'une moyenne simple :	<input type="text"/>	
23. calcul d'une moyenne pondérée :	<input type="text"/>	

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Module 22 - Calcul Prix de Revente

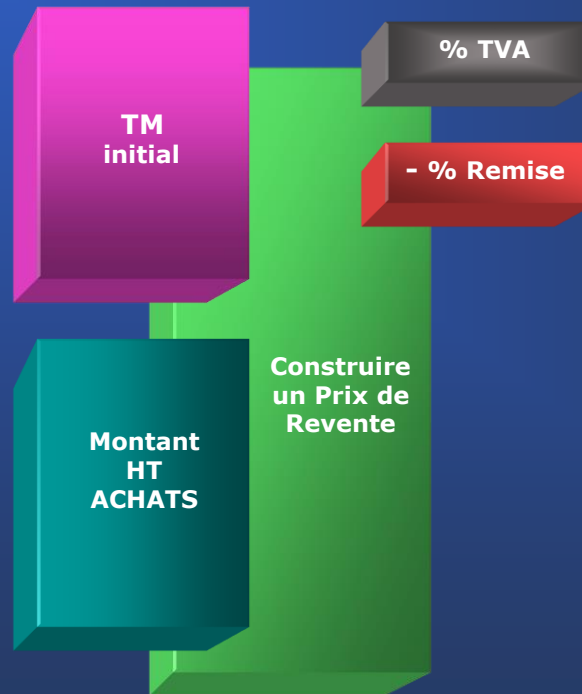
Quand il est utile de pouvoir établir rapidement des prix pour une revente en B2B ou B2C

Principe du module

Ce module d'achat est destiné à la revente en l'état.

Il comprend 2 parties :

1. Simulations dans le calcul du Prix de Revente en B to B, B to C
2. Ecart fixe entre PA et Prix de Revente avec indication k et TM



Module 22 - Calcul Prix de Revente

Notions utilisées

Ce module comprend 11 cases dont 6 en saisie variable et 5 en résultat fixe :

1. **Calcul rapide du Prix de Revente** avec 7 cases dont 4 en saisie variable et 3 en résultat fixe
2. **Calcul écart fixe entre PA et Prix de Revente** avec 4 cases dont 2 en saisie variable et 2 en résultat fixe

2 **Calcul du Prix de Revente**

PA HT 1. <input type="text"/>	Taux de Marque 2. <input type="text"/> %	Prix de revente HT <input type="text"/>
Remise finale client 3. <input type="text"/> %	Taux de TVA 4. <input type="text"/> %	Prix de revente TTC <input type="text"/>
		Montant TVA <input type="text"/>

Prix d'achat 1. <input type="text"/>	Prix de Revente 2. <input type="text"/>	K (coef. multiplicateur) <input type="text"/>
		Taux de Marque <input type="text"/> %

TurboNego 1

Effacer Simulation Enregistrer Imprimer Mémoire Brief MEN³

Module 22 - Calcul Prix de Revente

Objectifs

Définir le Prix de Revente HT et TTC le plus opportun en jouant sur :

1. Le **Taux de remise** (ou % promotion) à consentir
2. Le **Taux de Marque** avec ou sans PV gonflé
3. Le **PA HT** réel, d'hypothèse, négocié

Simulation 1 : Avec un PA HT de 750€ et un TM initial de 60%

Calculer ⇒ Le Prix de revente HT avec un % remise de : 20%

Simulation 2 : Sachant que mon PA initial est de 750€ et que mon Prix final remisé est de 1350€

Calculer ⇒ Le TM final remisé et son k

2 Calcul du Prix de Revente

PA HT	Taux de Marque	Prix de revente HT
1. 750 €	2. 60 %	<input type="text"/> €
Remise finale client	Taux de TVA	Prix de revente TTC
3. 20 %	4. 19,6 %	<input type="text"/> €
Euro <input type="button" value="v"/>		Montant TVA
		<input type="text"/> €
Prix d'achat	Prix de Revente	K (coef. multiplicateur)
1. 750 €	2. 1350 €	<input type="text"/>
		Taux de Marque
		<input type="text"/> %

TurboNego ©

Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

2 Calcul du Prix de Revente

PA HT	Taux de Marque	Prix de revente HT
1. 750 €	2. 60 %	1500 €
Remise finale client	Taux de TVA	Prix de revente TTC
3. 20 %	4. 19,6 %	1794 €
Euro <input type="button" value="v"/>		Montant TVA
		294 €
Prix d'achat	Prix de Revente	K (coef. multiplicateur)
1. 750 €	2. 1350 €	1,8
		Taux de Marque
		44,44444444 %

TurboNego ©

Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Module 26 - Comparateur de prix

Pour un acheteur, la comparaison équitable des prix fournisseurs est fondamentale. Ne pas Prendre le plus cher ni celui qui pratique le dumping des prix mais celui qui offre un prix raisonnable. Il n'y a pas de miracle en affaires, sachant qu'un prix bas ne peut correspondre dans la durée à un NO élevé, sauf à tenMen3e vers le suicide commercial !

Principe du module

A partir d'un prix cible (fournisseur lambda), ce module évalue sa pertinence économique de manière objective.

Il permet d'instaurer un modèle éthique de négociation de prix en instaurant une ligne de partage claire entre la négociation « dure » et la négociation raisonnable.



Module 26 - Comparateur de prix

Notions utilisées

Il existe **10** cases dans ce module dont **4** de simulation en jaune , **6** de résultat en vert + **1** indicateur de pertinence clignotant **Oui/Non**

Signification des 3 aides à la décision :

- . **Prix moyenné** : Somme pondérée des 4 autres prix
- . **Fourchette de tolérance** : Acceptabilité ou non du Prix cible en regard du Prix moyenné **ou** du Prix marché
- . **Effort suppl. en valeur** : Mt du Prix cible à négocier à la baisse pour entrer dans la fourchette de tolérance

6 Comparateur de Prix

Prix fournisseur cible

Comparer avec :

Prix fournisseur admissible le + haut Ecart %

Prix fournisseur admissible le + bas Ecart %

Autre ou Prix marché Ecart %

Prix moyenné Ecart %

Tolérance fourchette Prix marché/Prix moyenné

Effort suppl. minimum en valeur

TurboNego  1

Effacer Simulation Enregistrer Imprimer Mémoire MEN³

Module 26 - Comparateur de prix

Objectifs

Le **Prix cible** (prix fournisseur étudié) et le **Prix moyenné** sont les 2 éléments centraux de la simulation. Ils favorisent une demande objectivée de la part de l'acheteur en favorisant 4 indicateurs :

- . **Un cadre de tolérance** fondé sur l'écart admissible en négociation entre le Prix moyenné et le Prix marché
- . **Une norme naturelle** se calculant automatiquement en fonction de l'offre fournisseur et de la concurrence
- . **Une aide à la décision** «Oui» ou «Non» dans l'acceptation du prix cible
- . **Le montant exact** restant à négocier sur le prix cible

Simulation

Exemple d'arbitrage d'un prix cible (1250€) avec 3 autres prix différents en vue d'obtenir les écarts et l'indication, au final, d'un intérêt ou non à l'achat.

6 Comparateur de Prix

Prix fournisseur cible €

Comparer avec :

Prix fournisseur admissible le + haut	<input type="text" value="1475"/> €	Ecart	<input type="text" value="-15.2542372"/> %
Prix fournisseur admissible le + bas	<input type="text" value="1050"/> €	Ecart	<input type="text" value="19.04761904"/> %
Autre ou Prix marché	<input type="text" value="1190"/> €	Ecart	<input type="text" value="5.042016806"/> %

Prix moyenné € Ecart %

Tolérance fourchette Prix marché/Prix moyenné

Effort suppl. minimum en valeur €

TurboNego

MEN³

6 Comparateur de Prix

Prix fournisseur cible €

Comparer avec :

Prix fournisseur admissible le + haut	<input type="text" value="1475"/> €	Ecart	<input type="text" value="-15.2542372"/> %
Prix fournisseur admissible le + bas	<input type="text" value="1050"/> €	Ecart	<input type="text" value="19.04761904"/> %
Autre ou Prix marché	<input type="text" value="1190"/> €	Ecart	<input type="text" value="5.042016806"/> %

Prix moyenné € Ecart %

Tolérance fourchette Prix marché/Prix moyenné

Effort suppl. minimum en valeur €

TurboNego

MEN³

Module 30 - Pénalités & Escompte

Comment déterminer exactement, sans litige ni doute sur la méthode de calcul, des intérêts de retard dans un cadre contractuel ou encore, simuler le gain (acheteur) ou l'effort à consentir (vendeur) résultant d'un paiement anticipé ?

Principe du module

Ce module est utilisable aussi bien par l'**Acheteur** que par le **Vendeur**.

En matière de calcul financier, il se décompose en 2 parties distinctes :

- . Pénalités de retard dues éventuellement par le fournisseur (retard de livraison, report des délais) ou par l'acheteur (retard de paiement)
- . Escompte en % et valeur pour tout paiement anticipé



Module 30 - Pénalités & Escompte

Notions utilisées

Il existe **11** cases dans ce module dont **7** en saisie variable (jaune) et **4** de résultat (vert).

- . **Valeur de référence ou Mt concerné** : Somme cible ou en litige
- . **Franchise** : Tolérance en % de la somme cible non prise en compte
- . **Taux d'intérêt légal** : Taux officiel (TEG, taux d'usure) ou contractuel
- . **Nb jours concernés** : Période exacte de retard, report, anticipation

Le module n'intègre pas l'érosion monétaire liée à l'inflation annuelle. Pour une plus grande précision, il est possible de rajouter au taux d'intérêt légal le taux d'inflation (Ex. 12% + 2.5% inflation = 14.5%)

The screenshot shows a software interface titled "10 Calculs Pénalités & Escompte". It is divided into two main sections: "CALCUL PENALITES DE RETARD" (left) and "ESCOMPTE PAIEMENT ANTICIPE" (right). Each section has several input fields and one output field.

Section	Field Label	Field Color
CALCUL PENALITES DE RETARD	Valeur de référence HT	Yellow
	Franchise (% valeur référence)	Yellow
	Taux d'intérêt légal ou contractuel	Yellow
	Nb jours concernés	Yellow
	% Intérêts de retard	Yellow
Mt HT pénalités de retard	Green	
ESCOMPTE PAIEMENT ANTICIPE	Montant concerné	Yellow
	Taux d'intérêt légal ou contractuel	Yellow
	Nb jours concernés	Yellow
	% Escompte	Yellow
	Valeur de l'escompte	Green

At the bottom of the interface, there is a navigation bar with the following buttons: "Effacer" (green), "Simulation" (orange), "Enregistrer" (purple), "Imprimer" (yellow), "Mémoire" (red), and "Brief" (grey). The TurboNego logo is on the left and the MEN³ logo is on the right. A small yellow "1" is visible in the bottom right corner of the interface.

Module 30 - Pénalités & Escompte

Objectifs

Disposer de 2 indicateurs financiers propres aux conditions de paiement. Le but consiste à retirer un **gain financier** pour l'acheteur (escompte) ou une **compensation financière** pour tout retard contractuel préjudiciable. L'escompte doit être considéré comme un gain économique normal en négociation réduisant *de facto* le PA final HT. Pour être retenu, le % d'escompte doit s'analyser par rapport au gain résultant d'un éventuel différé de paiement, c'est-à-dire choisir entre payer plus tôt ou plus tard.

- Simulation 1 :** Avec 110 jours de retard de livraison sur un contrat de 15000€ incluant une franchise de 33% et un taux d'intérêt contractuel de 12%
Calculer ⇒ Les intérêts de retard en % et valeur (pénalités)
- Simulation 2 :** Dans le cadre d'un paiement anticipé de 35 jours sur la date normale portant sur une somme de 35000€ et au taux d'intérêt légal de 12%
Calculer ⇒ Le gain lié à l'escompte en % et valeur

10 Calculs Pénalités & Escompte

CALCUL PENALITES DE RETARD	ESCOMPTE PAIEMENT ANTICIPE
Valeur de référence HT 15000 €	Montant concerné 35000 €
Franchise (% valeur référence) 33 %	Taux d'intérêt légal ou contractuel 12 %
Taux d'intérêt légal ou contractuel 12 %	Nb jours concernés 35
Nb jours concernés 110	% Escompte %
% Intérêts de retard %	Valeur de l'escompte €
Mt HT pénalités de retard €	Euro

TurboNego®
Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire
MEN³

10 Calculs Pénalités & Escompte

CALCUL PENALITES DE RETARD	ESCOMPTE PAIEMENT ANTICIPE
Valeur de référence HT 15000 €	Montant concerné 35000 €
Franchise (% valeur référence) 33 %	Taux d'intérêt légal ou contractuel 12 %
Taux d'intérêt légal ou contractuel 12 %	Nb jours concernés 35
Nb jours concernés 110	% Escompte 1.16666666%
% Intérêts de retard 2.45666666%	Valeur de l'escompte 408.333333€
Mt HT pénalités de retard 368.5 €	Euro

TurboNego®
Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire
MEN³

Module 31 - Crédit fournisseur & Différé de paiement

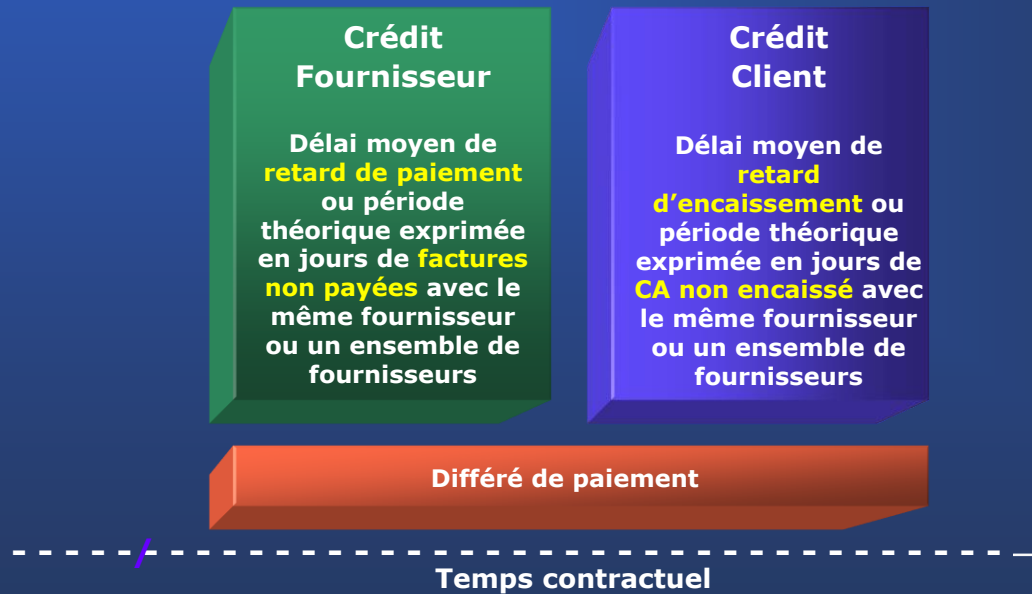
En quoi le crédit client et le crédit fournisseur sont-ils importants et doivent-ils s'équilibrer ?

Principe du module

Ce module concerne les conditions de paiement. Il est utilisable aussi bien par l'Acheteur en version gains financiers que par le Vendeur en version perte financière.

Les calculs financiers se décomposent en 2 parties distinctes :

1. **Crédit fournisseur** en version acheteur, ou **crédit client** (vendeur) en modifiant alors virtuellement les libellés et le % d'intérêt annuel.
2. **Gain de différé de paiement** (acheteur), ou **Perte sur différé de paiement** (version vendeur) en modifiant les libellés et le % intérêt.



Module 31 - Crédit fournisseur & Différé de paiement

Notions utilisées

Il existe **12** cases dans ce module dont **7** en saisie variable (jaune), **3** de résultat (vert) et **2** en constantes fixes (blanc).

- . **Période comptable (P)** : Période fixe de 90, 180 ou 360 jours durant laquelle se produisent les mouvements de CA ou factures.
- . **Mt HT des achats nets sur (P)** : Mt total des achats facturés, réglés et non réglés, durant la période (P).
- . **Intérêt annuel de placement** : Dans l'optique achat, il s'agit des **intérêts obtenus** en plaçant théoriquement la somme cible durant la période de non paiement. Pour le vendeur il s'agit, au contraire, d'**intérêts à payer** pour découvert ou emprunt en vue de régler les facteurs physiques et de production durant la période n considérée.

The screenshot shows a software interface titled "11 Gain Brut sur Crédit Fournisseur". It is divided into two main sections: "CREDIT FOURNISSEUR" on the left and "GAIN SUR PAIEMENT DIFFERE" on the right. Each section contains several input fields with labels and a small green "Effacer" button below them. The left section includes fields for "Période comptable (P)" in days, "Mt HT des factures non payées sur (P)", "Mt HT des achats nets sur (P)", "Intérêt annuel de placement" in %, "Durée moyenne du crédit fournisseur" in days, "% Gain financier brut" in %, and "Valeur gain brut". The right section includes fields for "Mt différé", "Intérêt annuel de placement" in %, "Période de différé souhaité" in days, "% Gain financier brut" in %, and "Valeur gain brut". At the bottom of the interface, there is a row of five colored buttons: a green "Effacer" button, an orange "Simulation" button, a purple "Enregistrer" button, a yellow "Imprimer" button, and a red "Mémoire" button. A small "Brief" button is also present. The TurboNego logo is on the bottom left, and the number "1" is on the bottom right. The MEN logo is in the bottom right corner.

Module 31 - Crédit fournisseur & Différé de paiement

Objectifs

- . Gagner des points économiques supplémentaires pour l'acheteur.
- . Chiffrer les pertes ou les conséquences financières liées aux reports d'encaissement pour le vendeur (Crédit client et coût sur différé).
- . Etablir les ratios Crédit fournisseur et Crédit client en entreprise
- . Calculer un % contractuel pour paiement anticipé dans les CGV.

Le module n'intègre pas l'érosion monétaire liée à l'inflation annuelle. Pour une plus grande précision, il est possible de rajouter au taux d'intérêt annuel le taux d'inflation (Ex. 12% + 2.5% inflation = 14.5%)

Simulation 1 : Sur une période comptable de 180 jours, quelle est la durée moyenne du crédit fournisseur ainsi que le gain financier en % et valeur obtenu pour un montant de factures non réglées de 150 000€ sur un total de 450 000€, sur la base d'un Taux d'intérêt de placement de 6% l'an ?

Simulation 2 : En profitant d'un différé de paiement de 90 jours pour une somme de 12 500€ au taux de 8%
Calculer ⇒ Le gain financier brut en % et valeur

11 Gain Brut sur Crédit Fournisseur

CREDIT FOURNISSEUR Période comptable (P) 180 jours Mt HT des factures non payées sur (P) 150000 € Mt HT des achats nets sur (P) 450000 € Intérêt annuel de placement 6 % Durée moyenne du crédit fournisseur jours % Gain financier brut Valeur gain brut €	GAIN SUR PAIEMENT DIFFERE Mt différé 12500 € Intérêt annuel de placement 8 % Saisir 1 variable au choix : Période de différé souhaité 90 jours % Gain financier brut Valeur gain brut € Euro
---	--

TurboNego
Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire
MEN³

11 Gain Brut sur Crédit Fournisseur

CREDIT FOURNISSEUR Période comptable (P) 180 jours Mt HT des factures non payées sur (P) 150000 € Mt HT des achats nets sur (P) 450000 € Intérêt annuel de placement 6 % Durée moyenne du crédit fournisseur 60 jours % Gain financier brut 1 % Valeur gain brut 1500 €	GAIN SUR PAIEMENT DIFFERE Mt différé 12500 € Intérêt annuel de placement 8 % Saisir 1 variable au choix : Période de différé souhaité 90 jours % Gain financier brut 2 % Valeur gain brut 250 € Euro
--	---

TurboNego
Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire
MEN³

Module 32

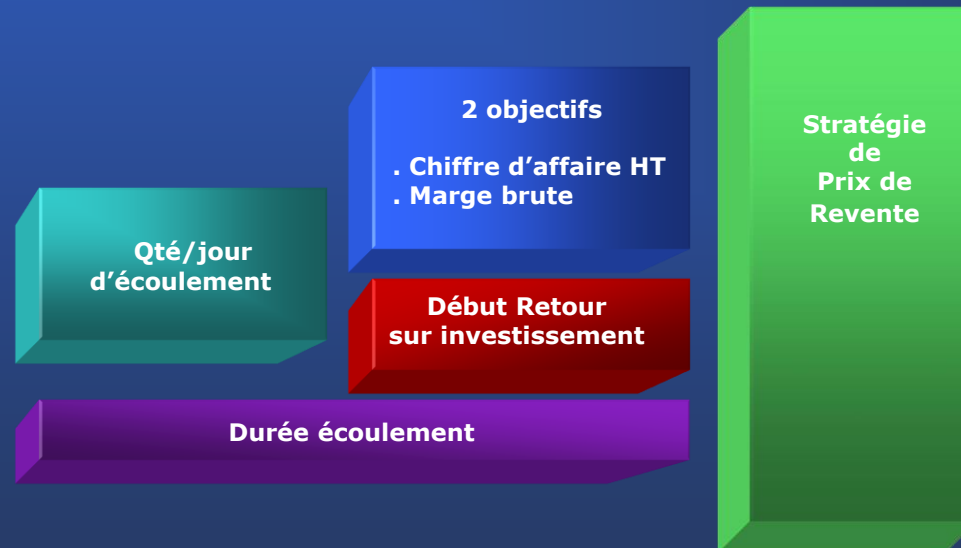
Rendement brut d'une rotation des stocks

Rendre magiques les calculs qui disent comment écouler de manière optimale le stock de produits à distribuer ou à vendre, ainsi que la durée en fonction du CA ou de la marge brute attendue...

Principe du module

Dans le cadre d'une politique d'achats centrée sur la revente, ce module permet des simulations de rendement commercial selon 3 objectifs :

- . Objectif de Chiffre d'affaires HT
- . Objectif de Marge brute
- . Début retour sur investissement



Module 32

Rendement brut d'une rotation des stocks

Notions utilisées

Il existe **11** cases avec **3** constantes (blanc) et **8** saisies variables (jaune) réparties dans 3 simulations distinctes :

1. **Position Vente et Revente** (Objectif de CA HT)
2. **Position économique** (Objectif de Marge brute)
3. **Position financière** (Début retour sur investissement)

Dans chaque simulation il est possible, en **cochant une case**, de conserver intacte une variable x tout en modifiant les autres.

Le vendeur peut également utiliser ce module pour démontrer le Mt de CA réalisable sur une période xyz de rotation des stocks.

12 Rendement sur Rotation Stocks

Qté stock/volume acheté

Mt total revente HT

Marge brute globale dégagée

Effacer Effacer Effacer
simu 1 simu 2 simu 3

Simulation1 (2 variables) Simulation2 (2 variables) Simulation3 (1 variable)

Objectif CA HT **Objectif marge brut** **Ecoulement moyen / jour**

Ecoulement moyen / jour **Ecoulement moyen / jour** **Début retour sur invest.**
 jours

Nb jours d'écoulement **Nb jours d'écoulement**
 jours jours

TurboNego **1**

Effacer Simulation Enregistrer Imprimer Mémoire **Relief** **MEN3**

Module 32

Rendement brut d'une rotation des stocks

Objectifs

Ce module est une aide à la décision efficace et pertinente permettant d'obtenir de manière ultra rapide :

- Une visibilité précise en terme de **durée d'écoulement**
- Un objectif quantifié sur le nombre de **produits à écouler par jour**
- Les **conditions de revente** pour l'obtention d'un CA, Mb ou retour sur investissement par vendeur, unité de gestion, affaire lambda.

Fin de la négociation tarifaire. Gagner grâce à cela ne serait-ce qu'1 point par affaire multiplié par le nombre d'affaires/vendeur et le nombre de vendeurs et vous comprenez aisément pourquoi l'EA est si importante !

Considérant une qté de 500 pièces représentant un CA HT de revente de 7000€ et une Mb de 3000€

Simulation 1 : Pour obtenir un CA HT de 4000€ en 7 jours

Calculer ⇒ L'écoulement moyen par jour

Simulation 2 : Pour obtenir une Mb de 2000€ à partir d'un écoulement de 30 pièces/jour

Calculer ⇒ La durée prévisionnelle d'écoulement

Simulation 3 : Avec un écoulement moyen de 30 pièces par jour

Calculer ⇒ Le Nb de jours nécessaire au début de retour sur investissement

12 Rendement sur Rotation Stocks

Qté stock/volume acheté: 500

Mt total revente HT: 7000 €

Marge brute globale dégagée: 3000 €

Simulation1 (2 variables): Objectif CA HT: 4000 €, Ecoulement moyen / jour: [], Nb jours d'écoulement: 7 jours

Simulation2 (2 variables): Objectif marge brut: 2000 €, Ecoulement moyen / jour: 30, Nb jours d'écoulement: []

Simulation3 (1 variable): Ecoulement moyen / jour: 30, Début retour sur invest.: [] jours

TurboNego MEN³

12 Rendement sur Rotation Stocks

Qté stock/volume acheté: 500

Mt total revente HT: 7000 €

Marge brute globale dégagée: 3000 €

Simulation1 (2 variables): Objectif CA HT: 4000 €, Ecoulement moyen / jour: 40.8163265€, Nb jours d'écoulement: 7 jours

Simulation2 (2 variables): Objectif marge brut: 2000 €, Ecoulement moyen / jour: 30, Nb jours d'écoulement: 14.2857142€ jours

Simulation3 (1 variable): Ecoulement moyen / jour: 30, Début retour sur invest.: 9.52380952€ jours

TurboNego MEN³