Préparation du Budget 2027

Avant de fixer vos prix, regardez votre marge commerciale réelle.

Budget 2027 **Marge par famille**

Les prix que vous fixez maintenant
vont s'appliquer pendant 12 mois.
Fixer ses prix sans connaître sa marge réelle,
c'est jouer à l'aveugle.

Swipez →

DÉFINITION

La marge commerciale, c'est quoi exactement ?

La marge commerciale mesure ce qui reste après avoir payé le coût d'achat de ce que vous avez vendu.

C'est le premier indicateur de rentabilité de votre activité de négoce (achat-revente).

En clair :

Vous achetez un produit à	**600 FCFA**
Vous le vendez à	**1 000 FCFA**

Marge commerciale = 400 FCFA — **Taux de marge = 40%**

Simple ? En apparence. Mais quand on a 500 produits répartis en 8 familles, c'est une autre histoire.

LA FORMULE

Comment la calculer en SYSCOHADA

Marge commerciale =

Ventes de marchandises (compte 701)

– Achats de marchandises (compte 601)

± Variation de stocks de marchandises (compte 6031)

Taux de marge

$$\frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Ventes de marchandises}} \times 100$$

Taux de marque

$$\frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Coût d'achat mses vendues}} \times 100$$

⚠ Le piège de la variation de stocks

Le coût d'achat des marchandises VENDUES ≠ coût d'achat des marchandises ACHETÉES.

Si vous achetez 100M mais n'en vendez que pour 80M (20M en stock), votre coût des ventes est 80M, pas 100M. Beaucoup calculent la marge sur les achats → marge faussée.

COMPTABILITÉ ANALYTIQUE

La marge globale ne suffit pas. Il faut la marge par segment.

✗ Comptabilité générale

= 1 seul chiffre
pour toute l'entreprise

Compte 701 – Compte 601
± Compte 6031
= Marge globale

Vous dit COMBIEN vous gagnez

✓ Comptabilité analytique

= la marge ventilée
par axe d'analyse

Par famille de produits
Par client · Par zone
Par canal · Par commercial

Vous dit OÙ vous gagnez / perdez

Exemple concret :

Vous vendez 500 000 FCFA de produits famille A
au client Dupont, livré à Abidjan.

L'analytique ventile cette vente sur 3 axes :

Axe « Famille »	Axe « Client »	Axe « Zone »
Famille A	**Dupont**	**Abidjan**

COMMENT ÇA FONCTIONNE

Dans un ERP bien conçu, l'analytique est invisible.

Le commercial crée une facture :

Il sélectionne le client
→ la zone est renseignée automatiquement

Il sélectionne le produit
→ la famille est renseignée automatiquement

Il valide la facture
→ les axes analytiques sont affectés automatiquement

▼

⚡ En fin de mois → le SIG par famille, par client, par zone sort en 1 clic

Le comptable ne saisit rien de plus.
L'analytique est un sous-produit naturel de la facturation.

Pourquoi 90% des entreprises ne le font pas :

ERP sans module analytique · Ventilation manuelle impossible · Le DG ne demande pas

LE PROBLÈME

25% de marge globale.
Mais par famille de produits ?

Un DG me dit : "Notre marge est bonne. 25%.
On maintient nos prix pour 2027."

Je lui demande : "25% en global.
Mais par famille, ça donne quoi ?"

Silence.

Famille	Marge	Verdict
Famille A — Produits phares	**38%**	Vache à lait
Famille B — Consommables	**22%**	Correcte
Famille C — Services associés	**41%**	Excellente
Famille D — Entrée de gamme	**–3%**	Perd de l'argent

Sans comptabilité analytique, ce DG n'aurait JAMAIS vu le –3% de la famille D. La marge globale masquait tout.

POURQUOI C'EST URGENT

Budget 2027 : les prix se fixent maintenant.

Sept-Nov 2026
→ Campagne budgétaire
→ Négociation grilles tarifaires
→ Validation des prix 2027

Jan-Déc 2027
→ Les prix sont verrouillés
→ 12 mois d'application
→ Pas de retour en arrière

3 dangers si vous fixez vos prix sans connaître votre marge par famille :

Vous verrouillez 12 mois de pertes

La famille D à –3% continue de saigner pendant toute l'année 2027.

Un concurrent attaque vos vaches à lait

S'il baisse ses prix sur les familles A et C, votre marge globale s'effondre.

La hausse des coûts mange vos marges

Fournisseurs +8%, transport +12%, énergie +15%.
Si vos prix n'intègrent pas ces hausses, la marge fond.

CHECKLIST BUDGET 2027

5 vérifications à faire AVANT de valider vos prix

- ☐ **Calculer la marge brute par famille de produits — pas juste en global**
- ☐ **Identifier les familles à marge négative que les autres compensent**
- ☐ **Vérifier la rentabilité des 5 plus gros clients après remises et coûts de service**
- ☐ **Simuler une hausse fournisseur de 10% — quelles familles passent en négatif ?**
- ☐ **Intégrer les hausses de coûts 2026 (masse salariale, énergie, transport)**

Si vous ne pouvez pas répondre à ces 5 points,
vos prix 2027 sont fixés sur des hypothèses — pas sur des données.

BENCHMARKS PAR SECTEUR

Votre taux de marge est-il normal pour votre secteur ?

Secteur	Taux de marge	Interprétation
Grande distribution / négoce	**15 — 25%**	Volumes élevés, marges faibles
Commerce de détail	**25 — 40%**	Dépend du positionnement
Import-revente	**20 — 35%**	Variable selon les devises
Industrie / transformation	**30 — 50%**	La VA vient de la transformation
Pharmacie / cosmétique	**35 — 55%**	Produits à forte valeur
Services / prestations	**50 — 70%**	Peu d'achats de marchandises
BTP / matériaux	**15 — 25%**	Matières premières lourdes

Si votre marge est très en dessous de votre secteur : vous achetez trop cher, vous vendez pas assez cher, ou votre mix produit est déséquilibré.

La marge globale est un mirage.

La marge par famille est la réalité.

25%
marge globale apparente

–3%
marge cachée famille D

1 clic
avec l'analytique intégrée

Vos prix 2027 méritent d'être fixés sur la réalité, pas sur un mirage.

📌 Sauvegardez ce carrousel. Imprimez la checklist et les benchmarks.

👉 **Connaissez-vous votre marge par famille ? Commentez oui ou non.**

♻️ Partagez à un DG en pleine campagne budgétaire.

#Marge #Budget2027 #DAF #Pricing #SIG #SYSCOHADA #Analytique #OHADA