
L'établissement du prix facturé et de la marge

Reportez vous d'abord à la page sur [les bases du calculs de coûts](#) puis au [calcul des frais généraux](#)

1. Rappel de la chaîne de construction du prix

Dans une entreprise du paysage, le **prix facturé au client** n'est jamais arbitraire. Il résulte d'une **construction progressive**, fondée sur trois niveaux successifs :

1. **Déboursé sec** ? ce que coûte réellement le chantier à produire
2. **Coût de revient** ? ce que coûte le chantier à l'entreprise (charges incluses)
3. **Prix de vente HT (prix facturé)** ? ce que paie le client

La **marge** apparaît uniquement **au dernier niveau**.

2. Définition et rôle de la marge

2.1. Qu'est-ce que la marge ?

La **marge** est la **différence entre le prix de vente HT et le coût de revient**.

$$\text{Marge} = \text{Prix de vente HT} - \text{Coût de revient}$$

Elle ne sert pas uniquement à « faire du bénéfice ». Elle permet de :

- rémunérer le risque entrepreneurial,
- absorber les imprévus (aléas non refacturables),
- financer les investissements futurs,
- renforcer la trésorerie,
- assurer la pérennité de l'entreprise.

? **Une entreprise sans marge est une entreprise fragile**, même si ses chantiers sont techniquement réussis.

3. Étape 1 – À partir du coût de revient

On rappelle que :

$$\text{Coût de revient} = \text{Déboursé sec} + \text{Frais généraux}$$

Exemple (repris du cas précédent) :

- Déboursé sec : **10 000 €**
- Coefficient de frais généraux : **1,30**

$$10\,000 \times 1,30 = 13\,000 \text{ €} \quad 10\,000 \times 1,30 = 13\,000 \text{ €} \quad 10\,000 \times 1,30 = 13\,000 \text{ €}$$

? **Coût de revient = 13 000 €**

À ce stade :

- l'entreprise **ne gagne rien**,
- elle couvre uniquement ses charges.

4. Étape 2 – Choix du niveau de marge

4.1. Comment l'entreprise fixe sa marge ?

La marge n'est pas fixe : elle dépend de plusieurs facteurs combinés :

- 1. Le type de chantier**
 - création paysagère (marge plus élevée),
 - entretien récurrent (marge plus faible mais régulière).
- 2. Le contexte concurrentiel**
 - marché public (marge plus contrainte),
 - client privé (plus de liberté).
- 3. Le niveau de risque**
 - chantier complexe,
 - aléas climatiques,
 - sous-traitance.
- 4. La stratégie de l'entreprise**
 - croissance,
 - consolidation,
 - réponse à un appel d'offres.

4.2. Marges couramment observées (ordre de grandeur)

Type de chantier	Coefficient de marge
Entretien courant	1,10 à 1,15
Création classique	1,15 à 1,25
Chantier complexe / risque	1,25 à 1,35

5. Étape 3 – Calcul du prix de vente HT (prix facturé)

5.1. Application d'un coefficient de marge

Exemple :

- Coût de revient : **13 000 €**
- Coefficient de marge choisi : **1,20**

$$13\,000 \times 1,20 = 15\,600 \text{ €} \quad 13\,000 \times 1,20 = 15\,600 \text{ €} \quad 13\,000 \times 1,20 = 15\,600 \text{ €}$$

? Prix de vente HT facturé au client = 15 600 €

6. Lecture détaillée de la marge

6.1. Calcul du montant de la marge

$$15\,600 - 13\,000 = 2\,600 \text{ €} \quad 15\,600 - 13\,000 = 2\,600 \text{ €}$$

? Marge brute = 2 600 €

6.2. Répartition implicite de cette marge

Cette marge permet par exemple de :

- absorber des heures supplémentaires non prévues,
- compenser un surcoût fournisseur,
- financer un nouvel engin,
- sécuriser la trésorerie.

? Elle n'est pas intégralement du "profit net".

7. Distinction essentielle : marge vs rentabilité réelle

Un point clé à faire comprendre aux étudiants :

- **Marge prévisionnelle ? résultat réel**
- Si le chantier dérape (temps, matériel, aléas), la marge peut :
 - diminuer,
 - disparaître,
 - devenir négative.

Exemple simple

- Marge prévue : 2 600 €
- Surcoût non prévu : 1 200 €

? Marge réelle = 1 400 €

8. Lecture pédagogique : pourquoi on ne raisonne jamais "au feeling"

Dans une approche professionnelle :

- on ne fixe jamais un prix "au hasard",
- on part toujours du coût,
- la marge est un choix raisonné et justifié.

C'est précisément ce que le jury attend dans la **capacité C7.1** :

-
- une logique économique claire,
 - des calculs cohérents,
 - une justification des coefficients utilisés.

9. Synthèse finale (schéma logique)

Niveau	Montant (€)	Rôle
Déboursé sec	10 000	Coût technique réel
Coût de revient	13 000	Coût économique réel
Prix facturé HT	15 600	Prix client
Marge	2 600	Sécurité et développement

10. Ouverture pédagogique possible

Pour prolonger ce travail, on peut :

- comparer **plusieurs stratégies de marge** pour un même chantier,
- simuler une **baisse de prix imposée par un appel d'offres**,
- analyser l'impact d'un **aléa sur la marge réelle**,
- construire un **tableur de simulation économique** (prévu / réalisé).