# Inclusion de la marge dans le devis

La marge est un élément fondamental pour assurer la rentabilité et la pérennité de votre entreprise. Voici comment l'intégrer de manière judicieuse dans votre devis :

## *Calcul de la marge*

- Déterminez votre marge cible en fonction de votre stratégie commerciale et des pratiques du marché ;
- En général, les bijouteries visent une marge brute comprise entre 20% et 50%.

## *Application de la marge*

- Ajoutez votre marge au coût de revient total (matériaux + main-d'œuvre + frais généraux);
- Utilisez la formule : Prix de vente = Coût de revient / (1 - Taux de marge souhaité).

## *Tarification à prix coûtant majoré*

- Cette méthode consiste à ajouter une marge bénéficiaire au coût total de production du bijou ;
- Elle garantit une couverture adéquate des bénéfices et maintient un équilibre entre les coûts et les revenus.

## *Tarification de majoration*

- Appliquez un pourcentage de majoration au prix de gros du bijou ;
- Cette méthode est couramment utilisée par les détaillants et les distributeurs.

## *Ajustement de la marge selon les produits*

- Considérez l'application de marges différentes selon les types de bijoux ou les collections ;
- Certains produits peuvent supporter une marge plus élevée en raison de leur unicité ou de leur demande.

## *Transparence dans le devis*

- Bien que vous n'ayez pas à détailler votre marge dans le devis, assurez-vous que le prix final reflète correctement votre structure de coûts et votre marge ;

## *Flexibilité pour les négociations*

- Gardez une certaine flexibilité dans votre marge pour pouvoir négocier si nécessaire, tout en maintenant votre rentabilité.

## *Considération des coefficients pour les revendeurs*

- Si vous travaillez avec des revendeurs, prévoyez une marge qui permet d'appliquer un coefficient de 2 à 2,5 sur le prix de vente professionnel.

## Inclusion de la marge dans le devis

En intégrant soigneusement votre marge dans le devis, vous assurez non seulement la rentabilité de votre entreprise, mais vous vous donnez également la flexibilité nécessaire pour répondre aux attentes du marché et aux éventuelles négociations avec les clients.

N'oubliez pas que la marge est essentielle pour couvrir vos frais généraux, investir dans votre entreprise et assurer sa croissance à long terme.