

Conditions de financement

Coûts

Combien il vous en coûte pour produire votre produit ou service.

Coût des ventes

(alias coûts directs / variables)

Coûts que vous pouvez directement attribuer à la production d'une unité de vente particulière ; les unités de vente sont le nombre d'articles/heures de service vendus. Ces coûts varient en proportion directe du nombre d'unités fabriquées et/ou vendues.

Coût de réalisation des ventes

(alias frais généraux/indirects/coûts fixes).

Il s'agit des coûts que votre entreprise doit supporter pour exister mais qui ne varient pas directement en fonction du nombre d'unités fabriquées ou vendues ; souvent, l'entreprise doit continuer à payer ces coûts même si elle n'a absolument rien vendu.

Prix

Ce que le producteur demande au marché de payer pour un produit ou un service à un moment donné.

Valeur

L'opinion subjective du client sur la valeur du produit ou du service par rapport à son prix. Lorsqu'un produit ou un service est perçu comme présentant un avantage élevé par rapport à son prix de vente, le client estime qu'il a un bon rapport qualité-prix.

Chiffre d'affaires (alias ventes / recettes)

Le montant total d'argent que vous recevez des ventes de vos clients.

Point mort

Le point auquel le chiffre d'affaires de l'entreprise est exactement égal à ses coûts.

Profit / Perte

La différence entre le chiffre d'affaires et les coûts sur une période donnée. Si le chiffre d'affaires est supérieur aux coûts, vous avez réalisé un bénéfice. Si le chiffre d'affaires est inférieur aux coûts, vous avez subi une perte. Il existe deux types de bénéfices :

Le bénéfice brut

Le chiffre d'affaires moins le coût des ventes (c'est-à-dire le chiffre d'affaires moins les coûts directs uniquement).

Le bénéfice net

Le bénéfice brut moins les coûts de réalisation des ventes (c'est-à-dire le chiffre d'affaires moins tous les coûts commerciaux, directs et indirects).

Marge

Le montant du bénéfice réalisé sur chaque unité de vente, c'est-à-dire la différence entre le prix de vente de chaque unité et ce qu'elle vous coûte. La marge peut être exprimée soit en % soit en £. Exemple : un produit vendu 100 £ et dont la marge est de 50 % vous coûte 50 £ à fabriquer et vous rapporte 50 £. Indiquez clairement si vous parlez de marge brute ou de marge nette.

Marge bénéficiaire

Un pourcentage ou un montant en £ que vous ajoutez à votre coût unitaire des ventes, afin d'obtenir le prix de vente final. Exemple : un produit dont la fabrication vous coûte 50 £ et qui a une marge de 50 % sera vendu au détail à 75 £, ce qui vous donnera un bénéfice de 25 £. Notez qu'une marge de 50% vous laisse plus de bénéfices qu'une majoration de 50%.