

université
PARIS-SACLAY

FACULTÉ DE
PHARMACIE

Faculté de Pharmacie Paris Saclay - 5A - 2025

UE 106

Gestion à l'officine

Politique de prix

2025

5A Officine

Dr Tony Zhao

Objectifs

- ▶ Comprendre les principes d'une politique de prix
- ▶ Elaborer une stratégie de tarification efficace
- ▶ Améliorer la rentabilité et réponse aux besoins des patients/clients

Sommaire

- I. Ratios de gestion commerciale
- II. Stratégie commerciale de la pharmacie
- III. Négocier les achats
- IV. Fixer le prix de vente
- V. Promotions
- VI. Exemples

Pourquoi une politique de prix ?



I. Ratios de gestion commerciale

- ▶ Marge brute :

Prix de vente HT = 20€ HT

Prix d'achat HT = 12€ HT

MB =

- ▶ Prix d'achat remisé :

Prix d'achat = 12 € HT

Remise = 20%

PAr =

- ▶ PV TTC =

PV TTC =

I. Ratios de gestion commerciale

- ▶ Marge brute :

Prix de vente HT = 20€ HT

Prix d'achat HT = 12€ HT

MB = 20 - 12 = 8 € HT

- ▶ Prix d'achat remisé :

Prix d'achat = 12 € HT

Remise = 20%

PAr =

- ▶ $PV\ TTC = PV\ HT \times (1 + TVA\ \%)$

PV TTC =

I. Ratios de gestion commerciale

- ▶ Marge brute :

Prix de vente HT = 20€ HT

Prix d'achat HT = 12€ HT

MB = 20 - 12 = 8 € HT

- ▶ Prix d'achat remisé :

Prix d'achat = 12 € HT

Remise = 20%

PAr = 12 x (1-0,20) = 9,6 € HT

- ▶ PV TTC = PV HT x (1+TVA %)

PV TTC =

I. Ratios de gestion commerciale

- ▶ Marge brute :

Prix de vente HT = 20€ HT

Prix d'achat HT = 12€ HT

MB = 20 - 12 = 8 € HT

- ▶ Prix d'achat remisé :

Prix d'achat = 12 € HT

Remise = 20%

PAr = 12 x (1-0,20) = 9,6 € HT

- ▶ PV TTC = PV HT x (1+TVA %)

PV TTC = 20 x (1,2) = 24 €

I. Ratios de gestion commerciale

► Taux de marque % : $Tm = \frac{MB}{PVHT} \times 100$

$$Tm = \frac{8}{20} \times 100 = 40\%$$

► $PA\ HT = PV\ HT \times (1 - MB\%)$

$$PA\ HT = 20 \times (1 - 0,40)$$

$$PA\ HT = 12\ \text{€}$$

► $K =$ coefficient pour passer d'un PA HT à un PV TTC

$$PV\ TTC = PV\ HT \times k$$

$$K = \frac{1 + TVA\%}{1 - MB\%}$$

COEFFICIENTS MULTIPLICATEURS ET TAUX DE MARQUE

Afin de déterminer rapidement vos prix publics de vente, la CERP Rouen a calculé pour vous tous les coefficients multiplicateurs. Pour cela, il suffit de sélectionner le taux de marque souhaité et de multiplier le coefficient correspondant par le coût d'achat hors taxes de vos produits.

Le tableau ci-dessous indique les coefficients multiplicateurs en fonction des taux de T.V.A.

Taux de marque souhaité	Coefficient multiplicateur TVA 2,10%	Coefficient multiplicateur TVA 5,50%	Coefficient multiplicateur TVA 10%	Coefficient multiplicateur TVA 20%
10%	1,134	1,172	1,222	1,333
11%	1,147	1,185	1,236	1,348
12%	1,160	1,199	1,250	1,364
13%	1,174	1,213	1,264	1,379
14%	1,187	1,227	1,279	1,395
15%	1,201	1,241	1,294	1,412
16%	1,215	1,256	1,310	1,429
17%	1,230	1,271	1,325	1,446
18%	1,245	1,287	1,341	1,463
19%	1,260	1,302	1,358	1,481
20%	1,276	1,319	1,375	1,500
21%	1,292	1,335	1,392	1,519
22%	1,309	1,353	1,410	1,538
23%	1,326	1,370	1,429	1,558
24%	1,343	1,388	1,447	1,579
25%	1,361	1,407	1,467	1,600
26%	1,380	1,426	1,486	1,622
27%	1,399	1,445	1,507	1,644
28%	1,418	1,465	1,528	1,667
29%	1,438	1,486	1,549	1,690

édition 2015

Taux de marque souhaité	Coefficient multiplicateur TVA 2,10%	Coefficient multiplicateur TVA 5,50%	Coefficient multiplicateur TVA 10%	Coefficient multiplicateur TVA 20%
30%	1,459	1,507	1,571	1,714
30,44%	1,468	1,517	1,581	1,725
31%	1,480	1,529	1,594	1,739
32%	1,501	1,551	1,618	1,765
32,44%	1,511	1,562	1,628	1,776
33%	1,524	1,575	1,642	1,791
33,33%	1,531	1,582	1,650	1,800
33,44%	1,534	1,585	1,653	1,803
34%	1,547	1,598	1,667	1,818
35%	1,571	1,623	1,692	1,846
36%	1,595	1,648	1,719	1,875
36,43%	1,606	1,660	1,730	1,888
37%	1,621	1,675	1,746	1,905
38%	1,647	1,702	1,774	1,935
39%	1,674	1,730	1,803	1,967
40%	1,702	1,758	1,833	2,000
41%	1,731	1,788	1,864	2,034
42%	1,760	1,819	1,897	2,069
43%	1,791	1,851	1,930	2,105
44%	1,823	1,884	1,964	2,143
45%	1,856	1,918	2,000	2,182
45,44%	1,871	1,934	2,016	2,199
46%	1,891	1,954	2,037	2,222
47%	1,926	1,991	2,075	2,264
48%	1,963	2,029	2,115	2,308
49%	2,002	2,069	2,157	2,353
50%	2,042	2,110	2,200	2,400

II. Stratégie commerciale

TVA	Exemples (2023)	% du CA
0%	Tests, honoraires etc	0-1%
2,1%	Médicaments remboursables	71%
5,5%	Dispositifs diabétiques, compléments alimentaires, phytothérapie, aromathérapie, GHA, orthopédie, laits infantiles ...	11%
10%	Médicaments non remboursés, phytothérapie, aromathérapie ...	5%
20%	Parapharmacie, pansements, tests de grossesse, vétérinaires, orthopédie non remboursable ...	13%

II. Stratégie commerciale

	Patientèle	Produits	Charges	Particularités
Rurale	Captive	TVA 2,1% élevé	Faibles	Bonne qualité vie Dépd médecin
Quartier	Fidèle	TVA 2,1% élevé	Modérés	Bonne qualité vie Concurrence Médecin
Centre ville	Mixte	TVA 2,1% modéré	Importantes	Marge élevée Concurrence Management
Centre commerciale	De passage	TVA 2,1% faible	Très importantes	Dynamisme Concurrence Management

II. Stratégie commerciale

- ▶ Quantité : augmenter le nombre de clients (emplacement, produits/médicaments, vitrine, merchandising, qualité accueil/conseil, politique commerciale ...)
- ▶ Achat : politique d'achat → augmenter le taux de marque
- ▶ Vente : développer la part des produits hors TVA 2,1% dans le CA
 - Développer le conseil sur la médication familiale (formations etc)
 - Libre accès et merchandising
 - Image de la pharmacie en terme de prix
 - Evite la perte d'ordonnance qui reste le cœur de métier

II. Stratégie commerciale

- ▶ Positionnement prix élevés, moyens ou bas
- ▶ Dépend de l'environnement (concurrence, taille de la pharmacie, zone de chalandise etc)
- ▶ Politique de prix élevés si offre très spécifique mais dangereuse sur des références que le patient peut trouver ailleurs bien moins chères
- ▶ Prix très bas sur le 5,5% 10% 20% permet d'augmenter le nombre d'ordonnances mais très risqué
- ▶ Généralement, pratiquer des prix « justes » en rapport à la catégorie de produits
- ▶ Au sein d'une même gamme ou marque, pratiquer des prix élevés sur certaines références, peu regardées et des prix bas sur des références très sensibles où le patient connaît le prix : pondération de la marge
- ▶ Produits très sensibles, sensibles, conseils, peu connus, non sensibles

II. Stratégie commerciale

	Principe	Avantages	Inconvénients
Prix élevés	Qualité de service et offre. Référencement spécifique. Peu de concurrence	Rentabilité +++ Fidélisation de l'offre spécifique	Image prix élevée Risque de perdre des patients
Prix alignés	Mimer les prix de la concurrence. Rester dynamique et alerte	Image prix attractifs Développement CA Capte les ordos	Marges très faibles sur certains produits Prix élevés sur d'autres produits
Discount	Prix bien en dessous de la concurrence. Il faut faire du volume	Croissance très rapide en fréquentation. Marge simple à calculer à ~15%	Marges très faibles. Stock important Formation équipe

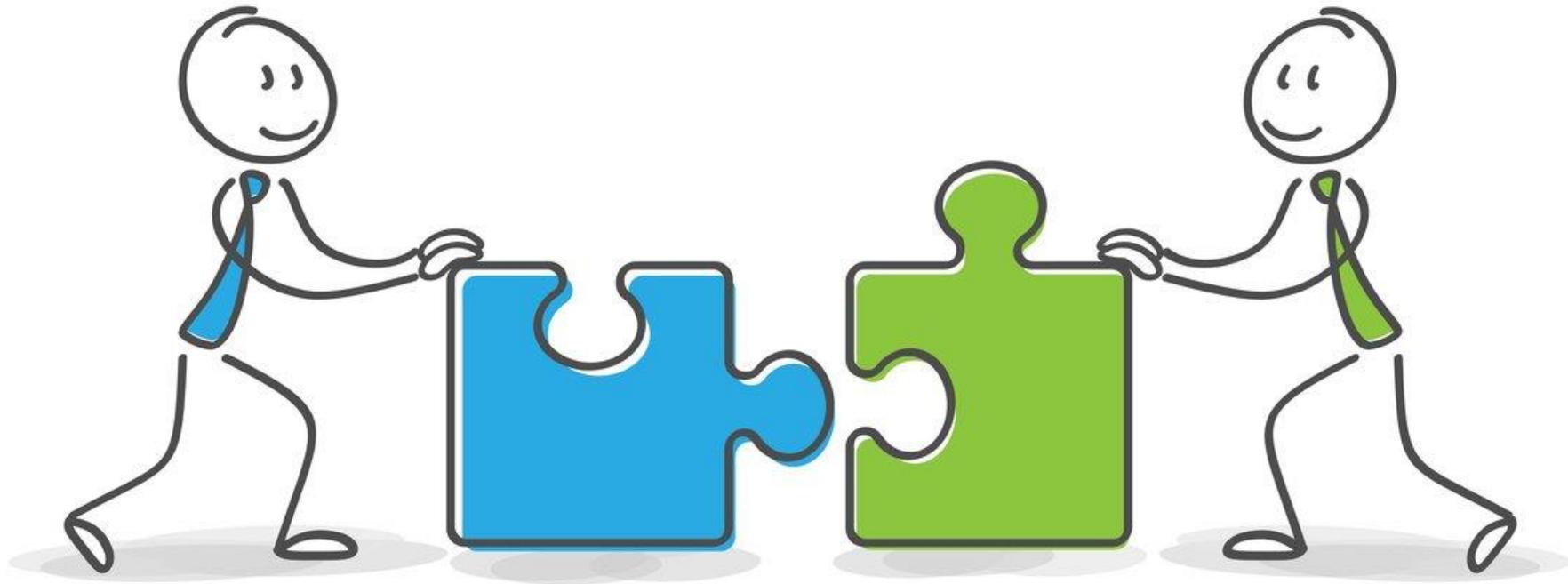
II. Stratégie commerciale

- ▶ Produits très sensibles → marques à forte demande spontanée → baisse de prix → baisse de la MB → augmentation du volume → image de la pharmacie et fréquentation en hausse
- ▶ Produits conseils → conseils de l'équipe → produits non sensibles → augmentation de la MB → fidélisation et personnalisation du conseil

II. Stratégie commerciale

- ▶ Ajustement possible du prix en fonction de la saison
- ▶ Réponse dynamique à la concurrence (promotions ...)
- ▶ Suivre les tendances de marché et s'ajuster en permanence
- ▶ Cycle du vie d'un produit : prix agressif en innovation et rabais en fin de vie

III. Négocier ses achats



III. Négocier les achats

- ▶ Le fournisseur vous propose pour un produit
 - PA catalogue = 8,60 HT
 - 12% pour 24u
 - 14% pour 48u
 - PV TTC = 12,80 €
 - TVA 20%

Calculer la différence de marge brute unitaire ?
Economie réalisée ?

III. Négocier les achats

Unités commandées	24u	48u
Remise	12%	14%
PA HTr		
PV HT		
MB		
Economie réalisée		

III. Négocier les achats

Unités commandées	24u	48u
Remise	12%	14%
PA HTr	$8,60 \times 0,88 = 7,57\text{€}$	$8,60 \times 0,86 = 7,40\text{€}$
PV HT		
MB		
Economie réalisée		

III. Négocier les achats

Unités commandées	24u	48u
Remise	12%	14%
PA HTr	$8,60 \times 0,88 = 7,57\text{€}$	$8,60 \times 0,86 = 7,40\text{€}$
PV HT	$12,80/1,2 = 10,67 \text{ €}$	
MB		
Economie réalisée		

III. Négocier les achats

Unités commandées	24u	48u
Remise	12%	14%
PA HTr	$8,60 \times 0,88 = 7,57\text{€}$	$8,60 \times 0,86 = 7,40\text{€}$
PV HT	$12,80 / 1,2 = 10,67 \text{ €}$	
MB	$10,67 - 7,57 = 3,10\text{€}$	$10,67 - 7,40\text{€} = 3,27\text{€}$
Economie réalisée		

III. Négocier les achats

Unités commandées	24u	48u
Remise	12%	14%
PA HTr	$8,60 \times 0,88 = 7,57\text{€}$	$8,60 \times 0,86 = 7,40\text{€}$
PV HT	$12,80 / 1,2 = 10,67 \text{ €}$	
MB	$10,67 - 7,57 = 3,10\text{€}$	$10,67 - 7,40\text{€} = 3,27\text{€}$
Economie réalisée	$(7,57 - 7,40) \times 48 = 8,16\text{€}$	

III. Négocier les achats

Unités commandées	24u	48u
Remise	12%	14%
PA HTr	$8,60 \times 0,88 = 7,57\text{€}$	$8,60 \times 0,86 = 7,40\text{€}$
PV HT	$12,80 / 1,2 = 10,67 \text{ €}$	
MB	$10,67 - 7,57 = 3,10\text{€}$	$10,67 - 7,40\text{€} = 3,27\text{€}$
Economie réalisée	$(7,57 - 7,40) \times 48 = 8,16\text{€}$	

- Le sur stock coûte cher en trésorerie
- Le manque de produit coûte cher à l'officine
- Au-delà de 3-4 mois de stock, généralement, il faut se contenter de moins

III. Négocier les achats

- ▶ Le fournisseur vous propose d'acheter :
 - PA catalogue = 12,50 €
 - TVA 20%
 - Pour 10 facturés (UF), 20% du montant de la commande en UG (unités gratuites)

Quel est le nombre d'unité gratuite ?

Quelle est la remise globale équivalente aux UG ?

Quel est le prix d'achat remisé ?

III. Négocier les achats

UG	
Taux de remise = UG/UT (unités totales)	
$PAr = PA\ HT \times (UF / UT)$	

III. Négocier les achats

UG	10 U x 20% = 2 UG
Taux de remise = UG/UT (unités totales)	
PAr = PA HT x (UF / UT)	

III. Négocier les achats

UG	$10\text{ U} \times 20\% = 2\text{ UG}$
Taux de remise = UG/UT (unités totales)	$2/12 = 16,7\%$
$\text{PAr} = \text{PA HT} \times (\text{UF} / \text{UT})$	

III. Négocier les achats

UG	$10\text{ U} \times 20\% = 2\text{ UG}$
Taux de remise = UG/UT (unités totales)	$2/12 = 16,7\%$
$\text{PAr} = \text{PA HT} \times (\text{UF} / \text{UT})$	$12,50 \times (1 - 0,167) = 10,41\text{ €}$ $12,50 \times (10/12) = 10,41\text{ €}$

- Il est à noter que la remise réelle est de 16,7% et non 20%
- Une UG est rentable que si elle est vendue !

III. Négocier les achats

- ▶ Un fournisseur vous propose :
 - PA HT catalogue = 8,60€
 - 12% de remise de base
 - 20% de remise additionnel pour 48u

Quel est le prix d'achat remisé ?

Quel est la remise globale ?

III. Négocier les achats

Prix d'achat après 1ère remise	
Prix d'achat après 2ème remise	
Taux de remise global $R = R1\% + (R2\% \times (1-R1\%))$	

III. Négocier les achats

Prix d'achat après 1ère remise	$8,60 \times (1 - 0,12) = 7,57 \text{ €}$
Prix d'achat après 2ème remise	
Taux de remise global $R = R1\% + (R2\% \times (1 - R1\%))$	

III. Négocier les achats

Prix d'achat après 1ère remise	$8,60 \times (1-0,12) = 7,57 \text{ €}$
Prix d'achat après 2ème remise	$7,57 \times (1-0,20) = 6,05 \text{ €}$
Taux de remise global $R = R1\% + (R2\% \times (1-R1\%))$	

III. Négocier les achats

Prix d'achat après 1ère remise	$8,60 \times (1-0,12) = 7,57 \text{ €}$
Prix d'achat après 2ème remise	$7,57 \times (1-0,20) = 6,05 \text{ €}$
Taux de remise global $R = R1\% + (R2\% \times (1-R1\%))$	$0,12 + (0,20 \times (1-0,12)) = 29,6\%$

- La remise en cascade ne s'additionne pas !
- La RFA se calcule sur le chiffre d'affaire net. C'est donc une remise en cascade

III. Négocier les achats

- ▶ Offre du laboratoire, conditions commerciales
 - ▶ Référencement du produit
 - ▶ Quantité vendue sur une période donnée
 - ▶ Produits en stock
 - ▶ Produits de la même famille en stock
 - ▶ Délais de paiement
 - ▶ Saisonnalité
 - ▶ Objectif de prix approximatif
 - ▶ Objectif de marge
 - ▶ Politique des retours
- ➔ Bien acheter, c'est trouver le compromis entre prix d'achat et rotation de vente

IV. Fixer un prix de vente



IV. Fixer le prix de vente

A. Législation

B. Courbe élasticité prix

C. Observatoire des prix

D. Prix, volume et rentabilité

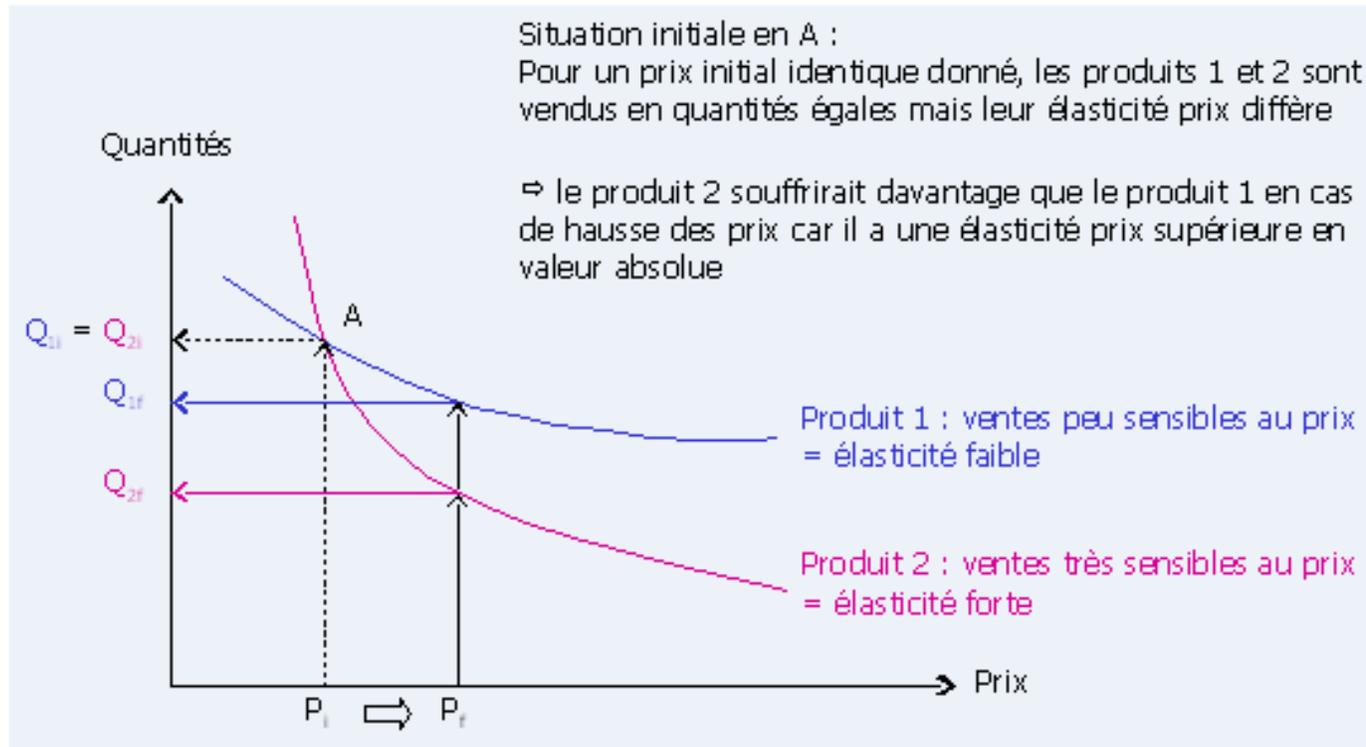
IV. Fixer le prix de vente

A. Législation

- ▶ Obligation d'affichage du prix : €/L ou €/kg
- ▶ Promotions limitées dans le temps
- ▶ Seuil de revente à perte : interdiction de vendre en dessous du prix d'achat remisé (sauf 7 exceptions : fins de saison, réapprovisionnement à la baisse, produits périssables sous peu ...)
- ▶ Libre concurrence et pas d'entente sur les prix
- ▶ Code du commerce mais code de la santé publique/déontologie aussi !

IV. Fixer un prix de vente

B. Courbe élasticité prix



IV. Fixer un prix de vente

C. Observatoire des prix

ATODERM HLE DOUCHE (ATODERM HLE DOUCHE ULTR NOURR 1000ML)

■ Informations relatives au produit

Laboratoire : BIODERMA

Classe OTC : PR DOUCH(EXC PR HOM) HUIL

Code produit : 3401528520846 (cip13)

➤ Afficher la cartographie de ma zone géographique et des zones limitrophes

PRIX DE MA PHARMACIE

13,88€

% PHARMACIES VENDANT CE PRODUIT AU NIVEAU NATIONAL

38%

ANALYSE DES PRIX

	PRIX MOYEN	VOLUME MOYEN	CA MOYEN	GAIN vs NATIONAL	
				en CA	en % CA
En Officine au niveau national	13,92 €	7,5	103,84 €		
- Constatés chez les pharmacies dont le prix de vente est bas	12,62 €	13,2	166,84 €	+63,00 €	+60,66%
- Constatés chez les pharmacies dont le prix de vente est intermédiaire	14,94 €	5,9	88,44 €	-15,40 €	-14,82%
- Constatés chez les pharmacies dont le prix de vente est élevé	17,35 €	3,3	56,39 €	-47,45 €	-45,69%
Hors officine	11,76€				

IV. Fixer un prix de vente

D. Prix, volume et rentabilité

	Situation départ	1 ^{ère} baisse de prix	2 ^{ème} baisse de prix
PAr HT (tva 20)	9,50 €		
PV TTC	15,90 €	13,90 €	12,90 €
PV HT			
MB			
MB %			
Quantité vendue			
MB valeur			
Qtité à vendre			

IV. Fixer un prix de vente

D. Prix, volume et rentabilité

	Situation départ	1 ^{ère} baisse de prix	2 ^{ème} baisse de prix
PAr HT (tva 20)	9,50 €		
PV TTC	15,90 €	13,90 €	12,90 €
PV HT	13,25 €	11,58 €	10,75 €
MB			
MB %			
Quantité vendue			
MB valeur			
Qtité à vendre			

IV. Fixer un prix de vente

D. Prix, volume et rentabilité

	Situation départ	1 ^{ère} baisse de prix	2 ^{ème} baisse de prix
PAr HT (tva 20)	9,50 €		
PV TTC	15,90 €	13,90 €	12,90 €
PV HT	13,25 €	11,58 €	10,75 €
MB	3,75 €	2,08 €	1,25 €
MB %			
Quantité vendue			
MB valeur			
Qtité à vendre			

IV. Fixer un prix de vente

D. Prix, volume et rentabilité

	Situation départ	1 ^{ère} baisse de prix	2 ^{ème} baisse de prix
PAr HT (tva 20)	9,50 €		
PV TTC	15,90 €	13,90 €	12,90 €
PV HT	13,25 €	11,58 €	10,75 €
MB	3,75 €	2,08 €	1,25 €
MB %	28%	18%	12%
Quantité vendue			
MB valeur			
Qtité à vendre			

IV. Fixer un prix de vente

D. Prix, volume et rentabilité

	Situation départ	1 ^{ère} baisse de prix	2 ^{ème} baisse de prix
PAr HT (tva 20)	9,50 €		
PV TTC	15,90 €	13,90 €	12,90 €
PV HT	13,25 €	11,58 €	10,75 €
MB	3,75 €	2,08 €	1,25 €
MB %	28%	18%	12%
Quantité vendue	48	100	140
MB valeur			
Qtité à vendre			

IV. Fixer un prix de vente

D. Prix, volume et rentabilité

	Situation départ	1 ^{ère} baisse de prix	2 ^{ème} baisse de prix
PAr HT (tva 20)	9,50 €		
PV TTC	15,90 €	13,90 €	12,90 €
PV HT	13,25 €	11,58 €	10,75 €
MB	3,75 €	2,08 €	1,25 €
MB %	28%	18%	12%
Quantité vendue	48	100	140
MB valeur	180 €	208 €	175 €
Qtité à vendre			

IV. Fixer un prix de vente

D. Prix, volume et rentabilité

	Situation départ	1 ^{ère} baisse de prix	2 ^{ème} baisse de prix
PAr HT (tva 20)	9,50 €		
PV TTC	15,90 €	13,90 €	12,90 €
PV HT	13,25 €	11,58 €	10,75 €
MB	3,75 €	2,08 €	1,25 €
MB %	28%	18%	12%
Quantité vendue	48	100	140
MB valeur	180 €	208 €	175 €
Qtité à vendre		$180/2,08 = 86u$	$180/1,25 = 144u$

IV. Fixer un prix de vente

D. Prix, volume et rentabilité

- ▶ Prix psychologique se finissant par 0 ou 5.

Exemple : 10,07 → 9,90 €

18,67 → 18,50 € ou 18,90 €

- ▶ Raisonner par prix de vente et marge brute plutôt que par coefficient sur les produits sensibles
- ▶ Communiquer avec tact et mesure sur les prix des produits sensibles
- ▶ Vérifier que tous les produits ont un prix en rayon
- ▶ Faire des simulations si nécessaire sur la pondération de gamme

IV. Fixer un prix de vente

D. Prix, volume et rentabilité

- ▶ Prix coutant
 - ▶ Prix d'appel (usage quotidien, permanent)
 - ▶ Prix de marché
 - ▶ Produits leaders
 - ▶ Promotions
 - ▶ Offres spéciales
- ➔ Dynamique de la pharmacie

IV. Fixer un prix de vente

E. Promotions

- ▶ Promotions = offre de la pharmacie
- ▶ Offre spéciale = offre du fabricant
- ▶ Pas de promotion sur les médicaments
- ▶ Prix très bas pendant une durée définie (1 mois)
- ▶ Stimule les ventes des habitués
- ▶ Trouve de nouveaux utilisateurs au produit
- ▶ Augmente les ventes moyennes sans promotions
- ▶ Mise en avant et facilement accessible
- ▶ Présentation en € ou en % ou en lot

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PA HT	6,95 €	7,30 €	32,95 €	8,00	9,85 €
Remise	20%				
PAr HT					
PV TTC initial Tm = 30%	9,55 €	10 €	45,20 €	10,95 €	13,40 €
PV HT					
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB					

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PA HT	6,95 €	7,30 €	32,95 €	8,00	9,85 €
Remise	20%				
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC initial Tm = 30%	9,55 €	10 €	45,20 €	10,95 €	13,40 €
PV HT					
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB					

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PA HT	6,95 €	7,30 €	32,95 €	8,00	9,85 €
Remise	20%				
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC initial Tm = 30%	9,55 €	10 €	45,20 €	10,95 €	13,40 €
PV HT	7,96 €	8,33 €	37,67 €	9,13 €	11,17 €
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB Faculté de Pharmacie Paris Saclay - 5A - 2025					55

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PA HT	6,95 €	7,30 €	32,95 €	8,00	9,85 €
Remise	20%				
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC initial Tm = 30%	9,55 €	10 €	45,20 €	10,95 €	13,40 €
PV HT	7,96 €	8,33 €	37,67 €	9,13 €	11,17 €2
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB	2,40 €	2,50 €	11,31 €	2,73 €	3,29 €

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC initial	9,55 €	10 €	45,20 €	10,95 €	13,40 €
PV HT					
Qtité Vendue					
MB					
MB totale					

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC initial	9,55 €	10 €	45,20 €	10,95 €	13,40 €
PV HT	7,96 €	8,33 €	37,67 €	9,13 €	11,17 €
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB					
MB totale					

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC initial	9,55 €	10 €	45,20 €	10,95 €	13,40 €
PV HT	7,96 €	8,33 €	37,67 €	9,13 €	11,17 €
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB	2,40 €	2,50 €	11,31 €	2,73 €	3,29 €
MB totale					

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC initial	9,55 €	10 €	45,20 €	10,95 €	13,40 €
PV HT	7,96 €	8,33 €	37,67 €	9,13 €	11,17 €
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB	2,40 €	2,50 €	11,31 €	2,73 €	3,29 €
MB totale	240 €	125 €	113,10 €	27,30 €	26,32 €

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC initial	9,55	10 €	45,20 €	10,95 €	13,40 €
PV HT	7,96 €	8,33 €	37,67 €	9,13 €	11,17 €
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB u	2,40 €	2,50 €	11,31 €	2,73 €	3,29 €
MB valeur	240 €	125 €	113,10 €	27,30 €	26,30 €
MB total	531 €				

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC final	8,95 € (25%)	9,50 € (25%)	46,90 € (32)	12,90 € (40)	15,90 € (40)
PV HT					
Qtité Vendue					
MB u					
MB valeur					
MB total					

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC final	8,95 € (25%)	9,50 € (25%)	46,90 € (32)	12,90 € (40)	15,90 € (40)
PV HT	7,46 €	7,92 €	39,09 €	10,75 €	13,25 €
Qtité Vendue					
MB u					
MB valeur					
MB total					

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC final	8,95 € (25%)	9,50 € (25%)	46,90 € (32)	12,90 € (40)	15,90 € (40)
PV HT	7,46 €	7,92 €	39,09 €	10,75 €	13,25 €
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB u					
MB valeur					
MB total					

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC final	8,95 € (25%)	9,50 € (25%)	46,90 € (32)	12,90 € (40)	15,90 € (40)
PV HT	7,46 €	7,92 €	39,09 €	10,75 €	13,25 €
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB u	1,90 €	2,08 €	12,72 €	4,35 €	5,37 €
MB valeur					
MB total					

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC final	8,95 € (25%)	9,50 € (25%)	46,90 € (32)	12,90 € (40)	15,90 € (40)
PV HT	7,46 €	7,92 €	39,09 €	10,75 €	13,25 €
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB u	1,90 €	2,08 €	12,72 €	4,35 €	5,37 €
MB valeur	190 €	104 €	127 €	43,50 €	43 €
MB total					

V. Exemples

TVA 20%	Très sensible	Sensible	Moyen	Conseil	Conseil
	Cicalfate crème 40 mL	Eau thermale 300 mL	Dermabsolu Cr jour	Cicalfate spray	Xeracalm concentré
PAr HT	5,56 €	5,84 €	26,36 €	6,40 €	7,88 €
PV TTC final	8,95 € (25%)	9,50 € (25%)	46,90 € (32)	12,90 € (40)	15,90 € (40)
PV HT	7,46 €	7,92 €	39,09 €	10,75 €	13,25 €
Qtité Vendue	100	50	10	10	8
MB u	1,90 €	2,08 €	12,72 €	4,35 €	5,37 €
MB valeur	190 €	104 €	127 €	43,50 €	43 €
MB total	507 €				

V. Exemple

	D... remboursé (2024)	D...tabs (2024)
Prix catalogue	1,06€	1,46€
Remise	23%	23% 0,35€/boite
PA HT		
PV TTC =	2,18€	2,18€
Lequel vous achetez ?		

V. Exemple

	D... remboursé (2024)	D...tabs (2024)
Prix catalogue	1,06€	1,46€
Remise	23%	23% 0,35€/boite
PA HT	0,81 €	0,77 €
PV TTC =	2,18€	2,18€
Lequel vous achetez ?		

V. Exemple

	D... remboursé (2024)	D...tabs (2024)
TVA	2,1%	10%
PV HT	2,14 €	1,98 €
PA HT	0,81 €	0,77 €
MB =	1,33 €	1,21 €
Lequel vous achetez ?		

MERCI DE VOTRE ATTENTION !

