

Le copilote de votre rentabilité

Savoir quel camion gagne de l'argent

Un prix de revient réel par véhicule, une marge par immatriculation chaque mois, et un outil de cotation qui s'appuie sur vos coûts et non sur le marché.

CONTACT

Augustin Boone

TÉLÉPHONE

06 35 34 74 65

ADRESSE MAIL

augustin.boone@margingo.fr

LE CONSTAT

Le TRM travaille sur des marges nettes de l'ordre de 2 à 3 %. À ce niveau, une erreur de 5 % sur un prix de revient efface le résultat de l'exercice.

Le calcul est difficile à tenir, non par négligence mais parce que la donnée est éclatée : le chiffre d'affaires dans le TMS, les péages chez le prestataire de badges, le carburant sur les cartes ou à la cuve, le conducteur dans la paie. La rapprocher chaque mois, véhicule par véhicule, demande un travail qu'aucun outil ne produit seul. On connaît donc la marge de l'entreprise sans connaître celle du camion, et un véhicule qui coûte plus qu'il ne rapporte peut rester en ligne sans que rien ne le signale.

Ce prix de revient n'est pas stable non plus : gazole, péages, grilles conducteurs, prix du matériel et coût de son financement bougent en cours d'exercice. Établi une fois, il est déjà faux quelques mois plus tard — et sert pourtant de base aux cotations. D'où la mesure mensuelle : le prix de revient n'est pas un document qu'on établit, c'est une grandeur qu'on suit.

Part du coût conducteur, frais de déplacement inclus **34–38 %**

Part carburant + péages **27–32 %**

Marge nette de la branche* **2–3 %**

Ordres de grandeur longue distance, à recalculer sur votre activité réelle lors du diagnostic.

* Résultat net comptable rapporté au chiffre d'affaires HT, transports routiers de fret — Insee-Ésane, 2022.

UN DEMI-POINT À UN POINT DE MARGE, C'EST

600 à 1 200 €

par camion et par an

9 000 à 18 000 €

sur une flotte de 15 camions

CE QUE MARGINCO VOUS APPORTE

Un demi-point n'est jamais un objectif abstrait : c'est un client mal coté, deux camions qui roulent sous leur coût, une ligne de retour à vide reconduite par habitude. Avec une rentabilité calculée au global, la perte de certains véhicules ne se voit pas, et rien ne se décide. Mesurée par véhicule et par mois, elle est identifiée et une action peut être engagée.

CALCUL

Un prix de revient par véhicule

Décomposé en coût fixe journalier — détention, assurances, taxes, entretien, structure — et coût variable kilométrique — carburant, péages, pneumatiques, part variable du conducteur. Rapporté à vos jours réellement exploitables, pas à 365.

VISIBILITÉ

La marge de chaque camion, chaque mois

Par immatriculation, du meilleur au moins bon, avec la contribution de chaque véhicule au résultat. Vous voyez où part la marge, quel camion décroche et à partir de quand — au lieu d'un constat global à la clôture.

DÉCISION

Un outil de cotation à votre coût

Vous saisissez un trajet, l'outil sort le prix plancher et le prix cible à partir de vos coûts réels, actualisés. Vous savez immédiatement si une affaire se prend ou se refuse.

ACCOMPAGNEMENT

Une lecture ensemble de vos chiffres, pas seulement un tableau

Un reporting commenté — ce qui a bougé, pourquoi, quoi faire — puis un point mensuel en visio pour le parcourir avec vous et décider des suites. Le fichier seul ne décide de rien.

-
- 1

Premier échange

30 À 45 MINUTES — VISIO OU TÉLÉPHONE

Nous parlons de votre activité, de la façon dont vous établissez vos prix aujourd'hui et de ce que MarginGo peut vous apporter concrètement. Vous en repartez avec une idée précise de ce que le pilotage à la marge changerait chez vous. Avant de fixer le diagnostic, je vous demanderai un export de chiffre d'affaires pour vérifier que vos données permettent le calcul — sous accord de confidentialité si vous le souhaitez. Sans engagement de part et d'autre.

Gratuit
-
- 2

Diagnostic de rentabilité

DEMI-JOURNÉE + RAPPORT — SUR SITE OU À DISTANCE

Une demi-journée avec vous, votre exploitant et la personne qui gère la paie — chez vous ou en visio. Je calcule votre marge réelle sur un mois test et je la confronte au prix de revient que vous utilisez aujourd'hui. Vous repartez avec un document exploitable, que la suite se fasse avec MarginGo ou non.

800 € HT
-
- 3

Mise en route

UNE FOIS — 2 À 3 SEMAINES

Construction du modèle de coût de revient véhicule par véhicule, paramétrage de l'outil de cotation à vos données, mise en place des extractions mensuelles et reprise des chiffres de l'année en cours pour disposer d'une base de comparaison dès le premier reporting.

500 € HT
-
- 4

Pilotage mensuel

RÉCURRENT — ENGAGEMENT 12 MOIS

Après la mise en route, les extractions sont déjà paramétrées : quelques minutes en début de mois suffisent pour transmettre les fichiers ciblés, définis avec vous selon vos outils et votre organisation. Vous recevez ensuite le calcul, le reporting commenté et le point mensuel, avec un recalage complet sur votre balance chaque trimestre.

Vos données restent les vôtres. Elles ne servent qu'à produire vos indicateurs et ne sont jamais transmises à un tiers sous une forme identifiable.

à partir de 390 € HT / mois
-
- 5

Budget (facultatif)

EN COMPLÉMENT DU PILOTAGE — CONSTRUIT UNE FOIS PAR AN

Construction des budgets parc (au camion), affrètement et stockage. Ces budgets permettent un pilotage avec un suivi des objectifs.

à partir de 150 € HT / mois
-

GRILLE TARIFAIRE

FORMULE	FLOTTE	POINT MENSUEL	TARIF HT
Outil de cotation actualisé Inclus dans toute formule de pilotage	—	—	Offert
Pilotage 15 Budget (facultatif)	≤ 15 véhicules	45 min	390 € / mois + 150 € / mois
Pilotage 30 Budget (facultatif)	16 – 30	1 h	590 € / mois + 200 € / mois
Pilotage 50 Budget (facultatif)	31 – 50	1 h 30	850 € / mois + 300 € / mois
Au-delà de 50	> 50	—	sur devis
Prestation ponctuelle Aide aux négociations tarifaires, AO, arbitrage d'investissement, analyses	—	—	120 € / h

Au-delà de 50 véhicules, le périmètre et le tarif sont définis à l'issue du diagnostic, en fonction de l'organisation et du nombre d'entités à suivre.

MISE EN PERSPECTIVE — FLOTTE DE 15 VÉHICULES

CE QUE VOUS PAYEZ 4 680 à 6 480 € Par an, pilotage seul ou avec l'option budget — soit 26 à 36 € par mois et par camion, 0,26 à 0,36 % de votre chiffre d'affaires.	CE QUE VAUT UN DEMI-POINT À UN POINT 9 000 à 18 000 € Par an, soit 600 à 1 200 € par camion — 0,50 à 1,00 % de votre chiffre d'affaires.
--	---

Le seuil est franchi dès **un quart de point de marge récupéré** — 0,26 point exactement, 0,36 avec l'option budget. Au-delà, la prestation rapporte entre 1,4 et 3,8 fois ce qu'elle coûte, et le reste est du résultat.

Base de 120 000 € de chiffre d'affaires par véhicule et par an, hors diagnostic et mise en route, facturés une fois. Aucun gain n'est garanti : le diagnostic dit ce qui est réellement atteignable chez vous.

PÉRIMÈTRE

Compris dans le forfait

- + Calcul mensuel de la marge par véhicule et de la marge d'exploitation
- + Prix de revient actualisé, fixe journalier et variable kilométrique
- + Accès à l'outil de cotation, mis à jour à chaque cycle
- + Reporting commenté transmis sous 15 jours après réception des données
- + Point mensuel en visio
- + Recalage trimestriel sur la balance générale
- + Alerte sur les revalorisations conventionnelles et l'indexation gazole
- + **En option** : construction des budgets et rapprochement avec le réel

Hors périmètre

- Tenue de comptabilité, révision et établissement des comptes annuels
- Déclarations fiscales et sociales
- Établissement de la paie
- Toute mission relevant du monopole de l'expert-comptable
- Développement commercial et négociation en votre nom

MarginGo ne se substitue pas à votre expert-comptable : l'intervention se situe en amont, sur la gestion et l'analytique, à une maille et à une fréquence qu'il ne couvre pas.

CONDITIONS

Engagement

12 mois à compter du premier reporting, puis reconduction tacite. Préavis de 3 mois.

Rythme de travail

Les fichiers définis à la mise en route sont transmis dans les premiers jours suivant la clôture du mois. Le reporting suit leur réception.

Confidentialité

Accord signé avant toute extraction. Aucune donnée nominative conservée au-delà de la mission.

Benchmark

Vos indicateurs peuvent alimenter un référentiel de branche anonymisé dont vous recevez les résultats. Refus possible à tout moment, sans incidence tarifaire.

Facturation

Mensuelle, à terme échu. Diagnostic facturé à sa réalisation, mise en route à la signature.

Tarifs hors taxes, valables jusqu'au 31 décembre 2026 · document commercial sans valeur contractuelle : la lettre de mission signée fait seule foi.

QUI VOUS ACCOMPAGNE

Je travaille depuis plus de dix ans en comptabilité et en contrôle de gestion, dont cinq ans chez un grand transporteur qui en avait fait le cœur de son pilotage. J'y ai construit des coûts de revient, suivi des marges au véhicule, et vu de près ce qui fait gagner ou perdre de l'argent sur une tournée.

J'ai créé MarginGo pour faire ce travail chez les transporteurs, en indépendant.

Ce que je fais se résume en quatre choses : vous donner un prix de revient juste et actualisé, vous dire chaque mois ce que rapporte chaque camion, construire un budget en fonction de vos objectifs, et être joignable quand il faut arbitrer.



Augustin Boone

FONDATEUR • CAEN — NORMANDIE

06 35 34 74 65 • augustin.boone@margingo.fr