



Calcul du prix de revient et du seuil de rentabilité
Choix du prix

CALCUL DU PRIX DE REVIENT

LE PRIX DE REVIENT : méthode du coût complet

1) Définition

Le prix de revient représente l'ensemble des coûts relatifs à un bien ou un service au stade final de sa commercialisation. Il est donc composé de **l'ensemble des charges consommées** pour produire le bien ou le service. La différence entre le prix de vente et le prix de revient représente la marge bénéficiaire.

Pour son calcul, il faut distinguer

- *Les coûts directs*

Les charges directes sont imputables facilement car elles se rapportent directement au produit ou au service étudié.

Exemple: Pour fabriquer un collier, je dois « consommer » 10 € en perles, 2 € en fil, et ½ heure de temps de travail. Pour une prestation intellectuelle, je ne peux avoir ici que du temps de rendez-vous et de travail sur la prestation.

- *Les coûts indirects*

Les charges indirectes se rapportent à plusieurs produits ou services, elles doivent donc être réparties avant d'être imputées.

Exemple : la charge d'assurance, de publicité, des frais financiers, des amortissements,... ces charges ne sont pas clairement affectées à tel produit ou à telle prestation.

2) Principe de calcul

4 Etapes

1. Distinction des charges directes et indirectes
2. Définition du nombre d'heures productives =
Nombre d'heures productives par semaine * nombre de semaines travaillées
3. Calcul du coût horaire
Coûts indirects / nombre d'heures productives = coût horaire des charges indirectes
4. Calcul du prix de revient par unité =
Nombre d'heures pour réaliser le travail * coût horaire
+ charges directes

3) Exemple : la réalisation d'un collier

La réalisation d'un collier nécessite :

- ½ heure de travail, 3 € de perles, 0.5 € de fil et 1 € de fermoir
- Le potentiel de production peut être estimé à :
6 heures par jour
5 jours par semaine
45 semaines de travail par an
- Les charges totales du compte de résultat (hors valeur des matières) sont estimées à 25 000 €.

1. Distinction des charges directes et indirectes

Coûts directs par collier : Perles : 3 € / Fil : 0.5 € / Fermoir; soit un coût direct par collier 4.5 €

+ ½ heure de travail

Coûts indirects : charges totales du compte de résultat (hors valeur des matières) estimées à 25.000€.

2. Définition du nombre d'heures productives

Le potentiel de production peut être estimé à :

6 heures par jour

5 jours par semaine

45 semaines de travail par an

Total heures productives = $6 * 5 * 45 = 1350$ heures (facturables)

3. Calcul du coût horaire

Coût horaire des charges indirectes = Coûts indirects / nombre d'heures productives = $25\ 000 / 1350 = 18.52$ €/Heure

4. Calcul du prix de revient par unité

Le coût horaire indirect est de 18.52 €. Le coût direct (matières) est de 4.5 € + 1/2 h de fabrication. Le prix de revient par unité de collier est donc de: $(0.5 \text{ heure} * 18.52 \text{ €}) + 4.5 \text{ €} = 13.76$ € par collier

4) Calcul de MON prix de revient

1. Identification des charges directes et indirectes (annuelles HT)

<u>Prestation</u>		
<u>Temps de réalisation (en heures)</u>		
<u>Charges directes unitaires</u>		
TOTAL Charges Directes Unitaires		
<u>Charges indirectes annuelles</u>		
Documentation		
Fournitures de bureau		
Charges d'énergie		
Assurance véhicule + bureau + professionnelle		
Comptable		
Entretien		
Carburant		
Publicité		
Téléphone		
Internet		
Frais postaux		
Charges sociales		
Impôts divers		
Rémunération		
TOTAL Charges Indirectes		

2. Calcul du nombre d'heures annuelles productives :

Nombre d'heures productives par semaine : _____

Nombre de semaines travaillées : _____

Nombre d'heures productives par an = _____

3. Calcul du coût horaire des charges indirectes :

Coût total des charges indirectes / Nombre d'heures productives annuelles = _____

4. Prix de revient à l'unité :

Nombre d'heures nécessaires pour réaliser le travail : _____

X

Coût horaire des charges indirectes : _____

+

Charges directes : _____

Calcul à réaliser pour chaque produit ou chaque prestation.

<u>Nombre d'heures productives annuelles</u>		
<u>Coût horaire des charges indirectes</u>		
<u>Prix de revient</u>		
<u>Prix de vente unitaire</u>		
<u>Marge commerciale unitaire</u>		

CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITE

1) Définition

Le seuil de rentabilité c'est le niveau de chiffre d'affaires qui permet de couvrir l'ensemble des charges de l'entreprise. C'est le seuil de Chiffre d'affaires pour lequel il n'y a ni bénéfice, ni perte.

Le seuil de rentabilité est un outil d'analyse qui permet de :

- Appréhender le volume d'activité nécessaire à l'équilibre de l'entreprise.
- Aider à la décision
- Prévoir le minimum de chiffre d'affaires

Les charges présentes dans une entreprise peuvent être classées selon deux types :

- Les charges fixes
 - Les charges fixes n'évoluent pas, quel que soit le niveau de l'activité.
 - Exemple : les salaires fixes, les honoraires de comptable, les loyers, les assurances.
- Les charges variables
 - Les charges variables, varient proportionnellement à l'activité.
 - Si la production ou le nombre de prestations augmente, les charges variables augmentent dans des proportions analogues
 - Exemple : Achats consommés, consommables, salaires variables.

2) Principe de calcul

4 étapes :

1. Identification des charges fixes et des charges variables.
2. Calcul de la marge sur coûts variables :
$$\text{Chiffre d'affaires} - \text{charges variables} = \text{MCV}$$
3. Calcul du taux de marge sur coûts variables :
$$\text{MCV} / \text{Chiffre d'affaires} = \text{Tx MCV}$$
4. Calcul du seuil de rentabilité :
$$\text{Coûts fixes} / \text{Tx MCV} = \text{SR}$$

3) Exemple

Pour un chiffre d'affaires de 40 000 €, une entreprise a 26 000 € de charges variables et 10 000 € de charges fixes.

- > $\text{MCV} = 40\,000 - 26\,000 = 14\,000$
- > $\text{Tx MCV} = 14\,000 / 40\,000 = 0.35$
- > $\text{SR} = 10\,000 / 0.35 = 28\,571 \text{ €}$

Le NAMI, Niveau d'Activité Minimum, inclut les charges de salaire, les cotisations et les charges financières

4) Calcul de MON seuil de rentabilité

Item	Montant pour SR	Montant pour NAMI
Charges fixes :		
-		
-		
-		
-		
-		
-		
-		
-		
-		
TOTAL Charges fixes		
Charges variables		
-		
-		
-		
-		
-		
-		
-		
TOTAL Charges variables		
Chiffre d'affaires		
Marge sur coût variable		
Chiffre d'affaires		
- charges variables		
= MCV		
Taux de marge sur coût variable		
MCV		
/ chiffre d'affaires		
= Taux MCV		
Seuil de rentabilité		
Charges fixes		
/ Taux MCV		

Quelques conseils concernant votre prix de vente

Rappel : la vente à perte est pénalement condamnable (Article L442-2)

- Le principe selon lequel, lorsque les prix diminuent, les ventes augmentent, n'est pas toujours vérifié ...
- Par contre, du prix dépend immédiatement toute la rentabilité de l'entreprise.
- Le prix annoncé au départ ne peut être revu facilement à la hausse.
- La pratique du prix bas ne protège pas (on peut facilement être copié !).
- De manière générale, il est préférable de se maintenir à une politique de prix stables.

Un prix moyen vous laisse une marge pour :

- rémunérer un bon prescripteur
- accorder une remise exceptionnelle, offrir un petit cadeau, ... le « plus » qui fidélise le client

Lors de la discussion autour du prix avec le client :

- détailler vos avantages clients, votre argumentaire de vente
- le prix ne vient qu'en conclusion des multiples avantages