

Calculer son prix de revient

» Qu'est-ce qu'un prix de revient ?

Le prix de revient d'un produit ou d'un service correspond à la somme de tous les coûts supportés pour sa production.

Le résultat (bénéfice, ou perte) est la différence entre le prix de vente et le prix de revient.

Pour bien connaître ses prix de revient, il faut donc décomposer les différents coûts associés au produit ou à la prestation, de façon à pouvoir déterminer la façon d'agir sur chacun d'eux pour les réduire

- ⚠ Ne pas prêter suffisamment attention à l'ensemble des coûts comporte de nombreux risques :
- le risque de ne pas chercher à les réduire,
 - le risque de ne pas prendre conscience d'une détérioration de la situation financière de l'entreprise,
 - le risque de fixer un prix trop bas qui ferait vendre à perte...

» Schéma des charges qui constituent le prix de revient

Schéma des charges qui constituent le prix de revient									
Coût d'achat		=	Coût total d'achat						
	+ Coût d'approvisionnement			=	Coût total de la production				
			+ Coût de la production			=	Coût commercial		
								=	Prix de revient
					+ Coût de la distribution				
							+ Coût administratif		
								+ Marge	=
									Prix de vente

» Cas particulier de l'activité libérale (exemple du consultant)

Dans ce type d'activité, le travail intellectuel occupe une place quasi-exclusive pour la réalisation de la prestation.

- Les charges variables (consommations intrinsèquement liées à la réalisation d'une mission) sont souvent négligeables (sauf dans les rares cas où l'intervention d'un sous-traitant s'avère nécessaire).
- Les frais de déplacement, de confection de rapports et autres débours sont, en principe, facturés au client de manière séparée.

● Principes de calcul du prix de revient

1) Pour l'ensemble des charges, le calcul doit se faire à partir du montant annuel de celles-ci (montant prévisible ou constaté, selon le cas / HT ou TTC selon le régime fiscal de TVA appliqué).

2) Le revenu vital minimal à prendre en considération est à estimer en tenant compte de toutes ses contraintes financières personnelles.

3) Le montant du "budget de fonctionnement par jour ouvré" se calcule sur la base de 220 jours (nombre de jours ouvrés retenu en moyenne dans une année).

Cette donnée présente l'intérêt d'indiquer le montant de charges que le consultant doit "affronter" chaque matin en pénétrant dans son cabinet.

4) Le prix de revient d'une journée ainsi calculé devra être ensuite corrigé pour obtenir un prix de vente :

» d'une part, en tenant compte du temps qui ne peut pas être facturé : temps passé à la prospection, à sa propre formation, aux relations publiques, aux propositions, etc.

Il n'est pas rare que seul 60 % à 70 % de son temps puisse faire réellement l'objet de missions facturées... Dans un tel cas, l'ensemble des charges fixes est à "éponger" sur 140 jours de travail facturables sur les 220 jours ouvrés ;

» d'autre part, en y ajoutant une "marge commerciale" pour déterminer son prix de vente à la journée.

Ainsi, sur cette base tarifaire, le bénéfice qui pourrait être dégagé permettrait, en bout de course :

» d'obtenir une rémunération personnelle supérieure à celle retenue (par prudence) dans le calcul du prix de revient,

» et, en venant s'ajouter à la "dotation aux amortissements" (capacité d'autofinancement) de :

- supporter le remboursement en capital d'emprunts bancaires professionnels (s'il y en a)
- améliorer le fonds de roulement,
- disposer de l'autofinancement nécessaire pour investissement, si besoin,
- de payer l'impôt sur le revenu sans diminuer son revenu minimal vital.

● **Schéma de calcul du prix de revient d'un consultant**

Charges annuelles à prendre en compte :	
<ul style="list-style-type: none"> ● Loyer et charges ● Abonnements et consommations : énergie, eau, TIC ● Fournitures de bureaux / Documentation ● Frais postaux ● Dépenses courantes de publicité ● Frais de véhicule professionnel ● Entretien, Nettoyage, Réparations ● Frais de déplacement <ul style="list-style-type: none"> ● Frais de représentation ● Assurances ● Tenue de la comptabilité ● Honoraires ● Sous-traitance / Personnel extérieur ● Frais, commissions et agios bancaires ● Autres dépenses diverses 	
● Dotation annuelle aux amortissements	
● Impositions diverses (autres que l'impôt sur le revenu)	
● Revenu minimal annuel nécessaire	
● Charges sociales du consultant	
Total du budget de fonctionnement	= (A)
Budget de fonctionnement par jour ouvré : (A) / 220 jours	= (B)
Prix de revient d'une journée de mission HT : (A) / Nombre de jours de mission potentiels	= (C)
Prix de vente d'une journée de mission HT : (C) + Marge bénéficiaire (% de C)	=

★ **Remarque importante :**

L'obtention d'un prix de vente de journée (en appliquant au prix de revient déterminé un certain pourcentage de majoration) ne doit pas faire perdre de vue qu'un prix de vente définitif doit toujours tenir compte également du **prix de la concurrence** (prix moyen pratiqué sur le marché) et du **prix psychologique** que peut avoir en tête, plus ou moins inconsciemment, le prospect.

★ **Source**

www.afecreation.fr

8 Rue des Métiers
ZA ACTILOIRE
49130 Sainte Gemmes Sur Loire
Tèl : 02 41 74 30 60

