

## Comment calculer le prix de revient ?

Le prix de revient est un des éléments essentiels de votre gestion, car il définit le prix de vente minimum en dessous duquel vous ne pouvez vendre vos produits et/ou services. Il se définit simplement comme la somme de tous les coûts supportés pour la production d'un produit ou d'un service.

Le résultat (qui peut être un bénéfice ou une perte) est la différence entre le prix de vente et le coût de revient.

Ce calcul du prix de revient est un des éléments indispensables à votre gestion. Il permet de bien décomposer les différents coûts associés au produit ou au service et va ainsi permettre de déterminer la façon d'agir sur chacun d'eux pour les réduire. Calculer un prix de revient permet de ne pas fixer un prix de vente trop bas pour un produit/service et ainsi ne pas vendre à perte.

### COMMENT SE CALCULE UN PRIX DE REVIENT ?

Dans votre coût de revient vous devez intégrer différents coûts.

#### Les coûts liés aux achats

Vous avez acheté pour combien de matières premières pour fabriquer ce produit ? Quel a été le coût de la livraison ? Vous avez utilisé combien de consommables (clous, colle, sable, ciment, etc.) et combien vous ont coûté ces consommables ?

#### Les coûts liés à la production

Combien d'heures avez-vous passé à fabriquer ce produit ? Quelles ont été les charges d'exploitation liées à cette fabrication ? Attention le prix de revient d'une heure de main d'œuvre n'est pas égal au salaire horaire de votre salarié charges comprises !

*Comment faire pour calculer une heure de main d'œuvre ?* Calculez le nombre d'heures que vous achetez à votre salarié pendant l'année, heures supplémentaires comprises. Ce nombre d'heures n'est jamais égal au nombre d'heures que vous allez facturer à vos clients : ne serait-ce qu'à cause des congés payés, des heures improductives (temps d'attente, de route, etc.), des heures d'absences et autres absences de performance de certains salariés par rapport à d'autres. Il faudra tenir compte de tous ces éléments lorsque vous établirez votre prix de vente.

#### Les coûts liés à la commercialisation

Vous faites de la publicité pour vendre le produit : cela vous coûte combien ? D'autres frais dépensés pour cette commercialisation : intégrez-les à votre prix de revient. Dans votre prix de revient, tenez compte de l'évolution de ces différents coûts qui augmentent régulièrement.

Pensez donc à réviser votre prix de revient régulièrement, et au minimum chaque année.

N'oubliez pas que chaque investissement nouveau ou chaque nouvelle embauche de personnel peut avoir une incidence significative sur votre prix de revient. Une fois calculé ce prix de revient, dites-vous bien qu'il n'est pas égal à votre prix de vente. C'est le prix à partir duquel vous devez fixer votre prix de vente.

Vous devez partir de votre coût de revient et y ajouter différents éléments tels que le service rendu, la valorisation d'une fabrication sur mesure, les délais très brefs de livraison ou de réalisation, le savoir-faire particulier, votre prestation adaptable à des critères particuliers de tel ou tel chantier, ainsi que d'autres éléments liés à la pérennité de votre entreprise (voir Comment calculer votre prix de vente ?).

Grâce à ces conseils et à la maîtrise de vos prix de revient, vous permettrez à votre entreprise de rester compétitive face à ses concurrents, mais aussi de se démarquer afin de réaliser du profit.