

# PETIT DEJEUNER DES START-UP

28 mai 2004

## "Le prix de revient"

**Patrick Schefer**

CCSO Genève

10, chemin Château-Bloch  
1219 Le Lignon

Tél : + 41 22 795 25 50

Patrick.schefer@ccsoge.ch

 **CCSO Genève**  
Le réseau des centres CIM de Suisse Occidentale



# Prix de revient

- **Montant total** des dépenses nécessaires pour produire et/ou vendre un produit ou service.



# Quelques raisons de calculer un prix de revient :

- **Connaître le prix plancher** auquel un produit peut être vendu sans perte.
- **Contrôler les coûts** d'un produit.
- **Contrôler la rentabilité** d'un produit.
- **Contrôler les coûts et/ou la rentabilité d'une activité de l'entreprise.**
- Aide à la **fixation d'un prix.**

## Remarques :

La mise en place d'un **système de calcul des coûts** doit tenir compte :

- des **besoins**,
- des **moyens / ressources à disposition** (RH, informatique, finance, données, etc..)
- de la **stratégie de l'entreprise**,
- de l'**utilisation effective des résultats**.

**Eviter l'usine à gaz !**



# Classification des coûts

- Les **coûts directs** :
  - Directement liés à un produit/une activité.
  - Par exemple : Coûts de matériels
- Les **charges indirectes** :
  - Liées à plusieurs produits/activités.
  - Doivent faire l'objet d'une répartition.
  - Par exemple : Frais de personnel
- Les **coûts fixes** :
  - sont indépendants du niveau d'activité.
  - Par exemple : Loyer
- Les **coûts variables** :
  - dépendent du niveau d'activité de l'entreprise.
  - Par exemple : Frais de sous-traitant.

# Clés de répartition

- **Les charges indirectes doivent être imputées à l'aide de clés de répartition.**
- Les principales sont :
  - Le rapport charges indirectes/charges totales
  - Le nombre de produits vendus ou fabriqués
  - Le coût des matières premières
  - Le nombre d'heures de travail
  - Le nombre de m<sup>2</sup>

# Problématique pour une start-up

- **Activités mal définies donc difficile à répartir.**
- **Frais de démarrage et de R&D à répartir.**
- Estimation de l'évolution du prix de revient (**économie d'échelle** et/ou **courbe d'expérience**).

# Constitution d'un prix de revient

## Produit A :

Coûts directs

+ Coûts indirects \* x/y

-----

**Coûts de revient A**



# Procédure

- Calcul prévisionnel (**coûts standards**)
  - Sur base de budget, décompte d'exploitation, fiches horaire, ...
- Vérification des coûts effectifs (**coûts réels**)
  - Sur base de la comptabilité



## Exemple : Activité de service

<b>Nombre de semaines p.a.</b>	<b>52</b>
Nbre de jours/semaine	5
<b>Total du nbre de jours p.a.</b>	<b>260</b>
./.. Jours de vacances	20
./.. Jours fériés + maladie	10
<b>Total nbre de jours disponibles p.a.</b>	<b>230</b>
Nbre d'heures/jour	8
<b>Total nbre d'heures disponibles p.a.</b>	<b>1840</b>
<b>Taux d'occupation facturable</b>	<b>80%</b>
<b>Total d'heures disponibles par personne</b>	<b>1472</b>

# Exemple : Activité de service (1)

## Informatique SA

Développement informatique

Salaires	150'000
Frais généraux	45'000
Amortissement matériel informatique	15'000
<b>Total des frais</b>	<b>195'000</b>

<b>Nombre de semaines p.a.</b>	<b>52</b>
Nbre de jours/semaine	5
<b>Total du nbre de jours p.a.</b>	<b>260</b>
./. Jours de vacances	20
./. Jours fériés + maladie	10
<b>Total nbre de jours disponibles p.a.</b>	<b>230</b>
Nbre d'heures/jour	8
<b>Total nbre d'heures disponibles p.a.</b>	<b>1840</b>

**Taux d'occupation facturable** **80%**

**Total d'heures disponibles par personne** **1472**

## Calcul du taux horaire de revient

Nombre d'employés de l'entreprise 1.5

Total d'heures disponibles dans l'entreprise 2'208 h

**Taux horaire de revient de l'entreprise :** CHF 195'000/2'208h = **CHF 88.32**

## Exemple : Activité de service (2)

### Informatique SA

Développement informatique

Salaires	150'000
Frais généraux	45'000
Amortissement matériel informatique	15'000
<b>Total des frais</b>	<b>195'000</b>

<b>Nombre de semaines p.a.</b>	<b>52</b>
Nbre de jours/semaine	5
<b>Total du nbre de jours p.a.</b>	<b>260</b>
./. Jours de vacances	20
./. Jours fériés + maladie	10
<b>Total nbre de jours disponibles p.a.</b>	<b>230</b>
Nbre d'heures/jour	8
<b>Total nbre d'heures disponibles p.a.</b>	<b>1840</b>

**Taux d'occupation facturable** **60%**

**Total d'heures disponibles par personne** **1104**

### Calcul du taux horaire de revient

Nombre d'employés de l'entreprise 1.5

Total d'heures disponibles dans l'entreprise 1'656 h

**Taux horaire de revient de l'entreprise :** CHF 195'000/1'656h = **CHF 117.75**

# Exemple: Activité de production

## Telephone SA

Fabricant de téléphones

	en CHF
Chiffre d'affaires	500'000
./. Matières premières A	200'000
./. Matières premières B	50'000
<b>Marge brute</b>	<b>250'000</b>
./. Salaires Production	150'000
./. Salaires Administration	100'000
./. Frais généraux	25'000
./. Amortissement machine	20'000
Total Frais opérationnels	295'000
<b>Perte nette</b>	<b>-45'000</b>

## Données

Nbre d'employés dans l'entreprise	2
Nbre d'heures disponibles p/production et par personne p.a.	1472 h
<b>Total heures disponibles p/production dans l'entreprise p.a.</b>	<b>2944 h</b>

**Produit A :** 1h de fabrication par unité ; 10'000 unités vendues  
**Produit B :** 5h de fabrication par unité ; 5'000 unités vendues

**Rapport frais administratifs/total des charges** **23%**  
 (FG+Sal. Adm)/Total charges = 125'000/545'000

## Détermination du Tx horaire de revient de production

Salaire production	150'000
Amortissement machine	20'000
	<u>170'000</u>

**Tx horaire de revient = CHF 170'000/2'944h**

**CHF 57.75**

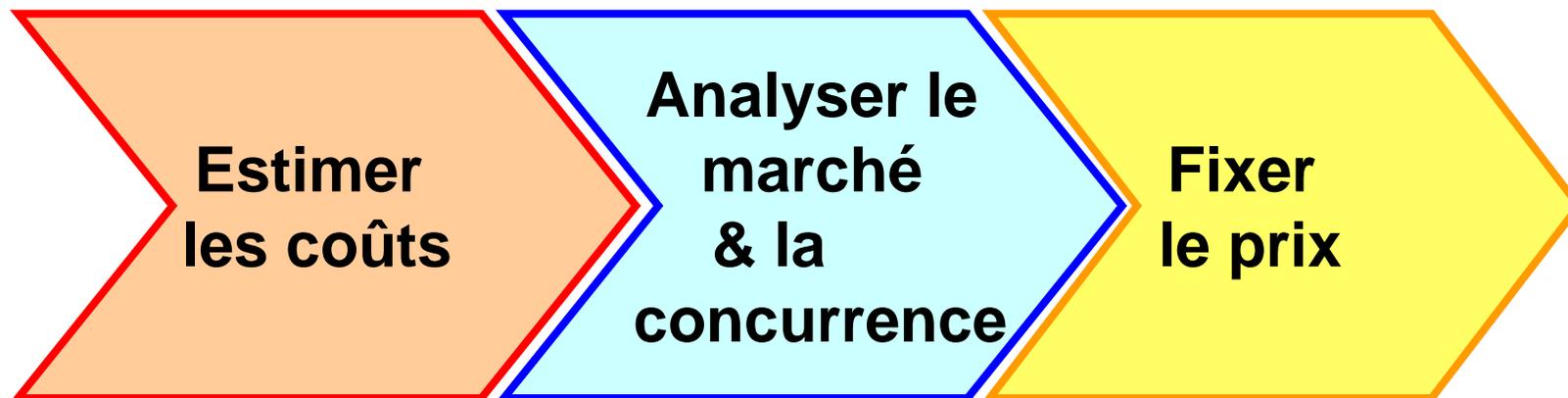
## Produit A :

<b>PR matières premières =</b>	CHF 200'000/10'000 unités A	<b>20</b>
Fabrication =	1h à CHF 57.75	57.75
<b>PR Fabrication =</b>		<b>77.75</b>
Frais administratifs	23 % de CHF 77.75	17.9
<b>Prix de revient total du produit A</b>		<b>95.65</b>

## Produit B :

<b>PR matières premières =</b>	CHF 50'000/5'000 unités B	<b>10</b>
Fabrication =	5h à CHF 57.75	288.75
<b>PR Fabrication =</b>		<b>298.75</b>
Frais administratifs	23 % à CHF 298.75	68.75
<b>Prix de revient total du produit B</b>		<b>367.5</b>

# Etapes dans la fixation d'un prix



# Problématique du pricing pour une start-up

- Pas de concurrence... (**pas de prix du marché**)
- Solutions alternatives/substituts (**comparaison difficile**)
- Besoin émergent (**pas de données marchés**)
  
- Valeur ajoutée de la solution (ROI)
- Prix de revient + marge



Le réseau des centres CIM de Suisse Occidentale

## **Patrick Schefer**

CCSO Genève

10, chemin Château-Bloch

1219 Le Lignon

Tél : + 41 22 795 25 50

[www.ccsso.ch](http://www.ccsso.ch)

[www.ccsoge.ch](http://www.ccsoge.ch)

E-mail : [patrick.schefer@ccsoge.ch](mailto:patrick.schefer@ccsoge.ch)