

PETIT DEJEUNER DES START-UP

28 mai 2004

"Le prix de revient"

Patrick Schefer

CCSO Genève

10, chemin Château-Bloch

1219 Le Lignon

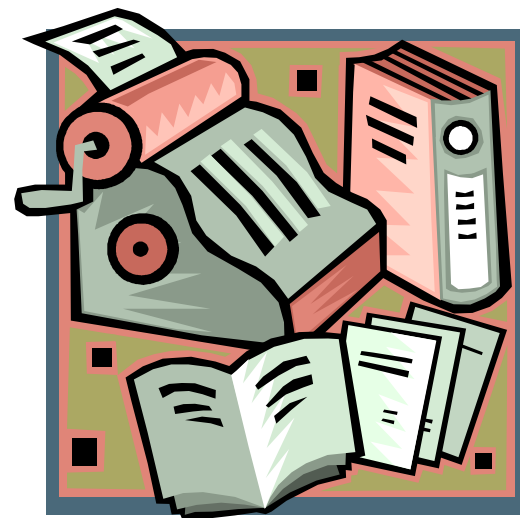
Tél : + 41 22 795 25 50

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 m²

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

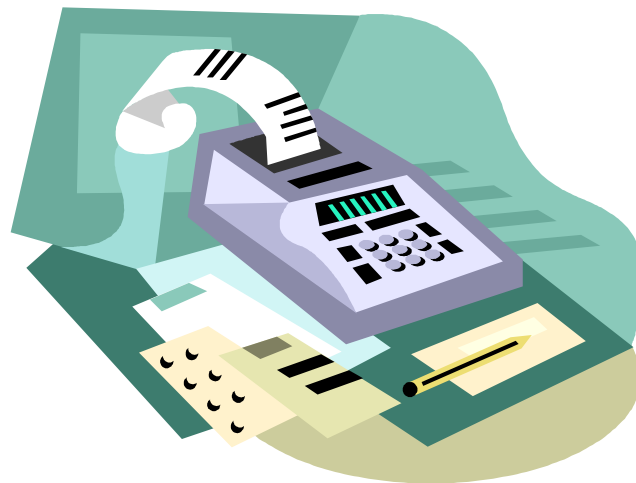
+ Coûts indirects * x/y

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

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

Exemple : Activité de service (1)

Informatique SA

Développement informatique

Salaires	150'000
Frais généraux	45'000
Amortissement matériel informatique	15'000
Total des frais	195'000

Nombre de semaines p.a. **52**

Nbre de jours/semaine **5**

Total du nbre de jours p.a. **260**

./. Jours de vacances **20**

./. Jours fériés + maladie **10**

Total nbre de jours disponibles p.a. **230**

Nbre d'heures/jour **8**

Total nbre d'heures disponibles p.a. **1840**

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 : $\text{CHF } 195'000 / 2'208\text{h} =$ **CHF 88.32**

Exemple : Activité de service (2)

Informatique SA

Développement informatique

Salaires	150'000
Frais généraux	45'000
Amortissement matériel informatique	15'000
Total des frais	195'000

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

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	Données	
Chiffre d'affaires	500'000	Nbre d'employés dans l'entreprise	2
./. Matières premières A	200'000	Nbre d'heures disponibles p/production et par personne p.a.	1472 h
./. Matières premières B	50'000	Total heures disponibles p/production dans l'entreprise p.a.	2944 h
Marge brute	250'000	Produit A : 1h de fabrication par unité ; 10'000 unités vendues	
		Produit B : 5h de fabrication par unité ; 5'000 unités vendues	
./. Salaires Production	150'000	Rapport frais administratifs/total des charges	23%
./. Salaires Administration	100'000	(FG+Sal. Adm)/Total charges = 125'000/545'000	
./. Frais généraux	25'000	Détermination du Tx horaire de revient de production	
./. Amortissement machine	20'000	Salaire production	150'000
Total Frais opérationnels	295'000	Amortissement machine	20'000
Perte nette	-45'000		<u>170'000</u>
		Tx horaire de revient = CHF 170'000/2'944h	CHF 57.75

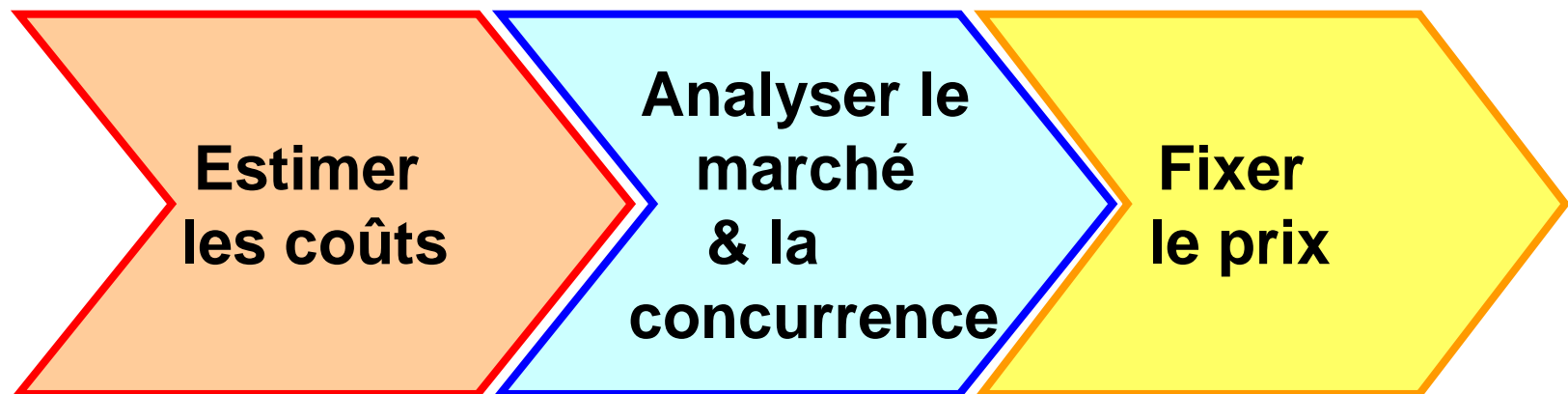
Produit A :

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

Produit B :

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

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

www.ccsoge.ch

E-mail : patrick.schefer@ccsoge.ch