

## Prix de revient d'un produit ou d'une prestation de service Rentabilité d'une micro-entreprise

Durant la période qui précède la création de sa micro-entreprise, le porteur de projet se doit de vérifier que l'activité qu'il prévoit d'exercer va dégager une rentabilité suffisante pour lui permettre d'en tirer des revenus. Cette rentabilité provient exclusivement de la détermination la plus juste possible du prix de revient des produits vendus ou des prestations de services proposées, et du prix de vente qui en découle.

De façon simpliste, on pourrait croire que ce prix de vente provient d'une formule qui pourrait ressembler à celle-ci : revenu souhaité – cotisations sociales. Malheureusement, la comptabilité analytique impose des critères un peu plus élaborés. Critères qui ne sont pas compliqués et qui découlent du simple bon sens.

### ➡ Les charges directes et indirectes

La prise en compte de ces charges va permettre d'aborder le prix de revient sous l'angle de la marge bénéficiaire, ce qui est la manière la plus intéressante de ne pas se tromper sur la rentabilité de sa micro-entreprise.

Les charges indirectes sont représentées par l'ensemble des frais professionnels relatifs au fonctionnement de votre micro-entreprise, et qui doivent donc se répartir sur la totalité des produits ou des prestations proposés. Sans que la liste soit exhaustive, on y retrouve

- le loyer du local professionnel ou commercial,
- l'assurance responsabilité civile et décennale,
- les impôts avec la CFE,
- les frais de déplacement et d'entretien du véhicule professionnel,
- les abonnements et consommations d'eau et d'électricité,
- les dépenses de publicité.

Les charges directes sont quant à elles représentées par les coûts variables qui interviennent dans la fabrication d'un produit ou dans la réalisation d'une prestation. On pourra donc y retrouver :

- les frais d'assurance,
- les frais de déplacement spécifiques
- l'achat de matériel et/ou de documentation,
- les frais de publicité
- l'ensemble des achats de matières premières entrant dans le processus de fabrication

### ➡ Le principe de calcul d'un prix de revient.

Les étapes incontournables de ce calcul du prix de revient d'un produit ou d'une prestation de service sont les suivantes :

1. Pour la totalité des charges, directes et indirectes, le montant doit être fait sur une base annuelle,
2. Il est nécessaire de connaître et d'intégrer le montant souhaité de rémunération, en tenant compte de vos contraintes financières personnelles,

3. Le prix de revient intègre également la notion de jour travaillé mais également le temps qui ne peut pas être facturé :
  - a. Travail administratif de la micro-entreprise,
  - b. Prospection, établissement des devis
  - c. Formation personnelle,
  - d. Vacances personnelles.
4. Enfin, dernier point à intégrer, et c'est de loin le plus important, il s'agit de la marge commerciale que vous souhaitez réaliser et qui va permettre :
  - a. D'obtenir une rémunération supérieure à celle retenue pour le calcul du prix de revient,
  - b. D'améliorer votre fonds de roulement, c'est-à-dire votre trésorerie disponible,
  - c. De disposer des moyens nécessaires pour investir dans du matériel
  - d. De supporter, si besoin, le remboursement d'emprunts.

Le résultat final va correspondre à votre prix de vente. Pour autant, ce travail préparatoire n'est pas fini. Il va être nécessaire de rapprocher le prix de vente obtenu du prix du marché.

## **Prix de vente et prix du marché**

Le prix du marché correspond tout simplement du prix résultant de l'offre et de la demande.

Comme beaucoup vous serez tenté de proposer des prix bas, voire « cassés » sous le prétexte de remporter des marchés ou que vous gagnerez autant qu'un salarié payé au SMIC. Ce positionnement est risqué et peut constituer votre première erreur.

Cette pratique :

- Tend à discréditer vos prestations. Prenez un exemple qui a sans doute dû vous arriver. Vous devez changer de voiture et vous comparez les offres d'un site. Vous trouvez un véhicule à un prix très attractif. Mais sans doute trop et à partir de cet instant votre imagination va prendre le relais : le véhicule a eu un accident, il a un vice caché, .... bref la conclusion est que vous n'irez pas voir l'occasion car le tarif vous a fait peur.
- Ne vous permettra pas de faire face à une augmentation des charges sociales.
- Vous empêchera d'évoluer vers un autre statut. Imaginez un instant que le régime de la micro-entreprise soit supprimé ou que vous deviez opter pour le régime simplifié de TVA. Avec des tarifs trop bas, il vous sera impossible de rebondir.

Vous devez vous pencher sur une étude sérieuse des prix pratiqués par la concurrence tant au niveau national qu'au niveau local. Il peut y avoir des disparités entre différentes régions.

Vous possédez le prix moyen de la concurrence mais il ne correspond pas à celui que vous aviez imaginé. Il existe plusieurs solutions :

- vous vous alignez sur ce prix moyen en réduisant vos charges ou en diminuant votre marge,
- vous améliorez votre service par des atouts supplémentaires (service après-vente, service haut de gamme, produit innovant ...).

Quoiqu'il en soit, regardez bien ce que fait la concurrence et ajustez vos prix en fonction de ce que vous faites en plus ... ou en moins.

## **Un simulateur pour vous aider dans vos choix**

Nous avons développé un simulateur qui va vous permettre de connaître votre prix de revient et de déterminer votre prix de vente.

Développé sous Excel, vous pouvez le télécharger à partir du bouton ci-dessous :

[\*\*Simulateur Prix de revient/prix de vente\*\*](#)