

# Pour votre développement



Centre de Gestion Agrée de l'Artisanat  
de l'Agriculture et des Professions Libérales

- **Les facteurs de la fixation du prix**
- **La fixation du prix de revient**
- **La fixation du prix de vente**
- **Les données statistiques par métier**
- **Présentation du CGA2APL**
- **Le baromètre de l'entreprise**
- **Les avantages fiscaux**

# Les facteurs de la fixation des prix



Fixer un prix est une étape délicate. L'objectif étant de pouvoir vendre, pour être rentable et assurer la pérennité de l'entreprise. Pour fixer un prix, nous distinguons les facteurs suivants :

## Les coûts

Permet de fixer le prix de revient

## La demande

Permet de fixer le prix de vente psychologique

## La concurrence

Permet d'éviter une guerre des prix

# La fixation du 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 vos services**. Calculer un prix de revient permet de ne pas fixer un prix trop bas pour un produit et service et ainsi ne pas vendre à perte.

**De quoi se compose le prix de revient ?**

- **Les coûts liés aux achats et frais directs des travaux**
- **Les coûts liés à la production et aux frais généraux**

## ➤ Les coûts liés aux achats et frais directs

- Quel est montant d'achat 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....) combien vous ont coûté ces consommables ?
- Quelles ont été les charges d'exploitation spécifiques à cette fabrication ?

# La fixation du prix de revient

## ➤ Les coûts liés à la production et frais généraux

- Combien d'heures avez- vous passé à fabriquer ce produit ?
- Quelles ont été les charges d'exploitation fixes ?

# La fixation du prix de revient

## Le calcul

$$\begin{aligned} & \text{Coût d'achat direct} \\ & + \\ & \text{Coût de production et frais généraux N-1 ou Budget prévisionnel} \\ & = \\ & \text{Prix de revient} \end{aligned}$$



# La fixation du taux horaire

## Le calcul

$$\frac{\text{Coût de production et frais généraux N-1 ou Budget prévisionnel}}{\text{Nombre d'heures facturées N-1 ou prévues}} = \text{Coût Main d'œuvre horaire}$$



# La fixation du prix de vente

Il existe plusieurs **méthodes dans la tarification des produits et services adoptées** par les petites entreprises. Le meilleur choix n'existe pas, mais va essentiellement dépendre du type des facteurs qui influencent les décisions d'achat de vos clients et de la nature de la concurrence.

## ➤ Prix de revient + marge bénéficiaire

C'est **la méthode la plus élémentaire**, qui consiste à définir le prix à partir d'un **taux de marge** ajouté au coût total.

## ➤ Prix de marché

Il s'agit de vendre plus cher, moins cher ou au même prix que son principal concurrent sur le marché. Cette méthode ne peut être utilisée sans **analyse préalable de son prix de revient**.

# Exemple concret

Code NAF : 4322A Travaux d'installation d'eau et de gaz en tous locaux  
Profession : TRAVAUX D'INSTALLATION D'EAU ET DE GAZ EN TOUS LOCAUX

## VOTRE ENTREPRISE...

## ET LA PROFESSION



30/09/2011 12 mois		30/09/2012 12 mois		30/09/2013 12 mois		Statistiques INTERNE	
Montant	%	Montant	%	Montant	%	La profession	Votre groupe de CA

Effectifs (exploitant inclus)	1,0	1,0	1,0	1,4	1,1
-------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----

	30/09/2011 12 mois		30/09/2012 12 mois		30/09/2013 12 mois		Statistiques INTERNE	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%	La profession	Votre groupe de CA
<b>VOLUME D'ACTIVITE</b>	<b>75 804</b>	<b>100,0</b>	<b>90 174</b>	<b>100,0</b>	<b>81 332</b>	<b>100,0</b>	<b>117 483</b>	<b>71 789</b>
<i>Volume d'activité par personne</i>	75 804		90 174		81 332		83 881	63 345
<b>MARGE GLOBALE</b>	<b>43 426</b>	<b>57,3</b>	<b>47 404</b>	<b>52,6</b>	<b>38 110</b>	<b>46,9</b>		
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	<b>29 460</b>	<b>38,9</b>	<b>29 419</b>	<b>32,6</b>	<b>24 669</b>	<b>30,3</b>	<b>42,0</b>	<b>40,6</b>
<b>SALAIRES ET CHARGES</b>								
<i>Cotisations de l'exploitant</i>	6 850	9,0	7 173	8,0	6 667	8,2	9,8	11,7
<i>Impôts et taxes</i>	1 684	2,2	1 783	2,0	1 784	2,2	2,5	2,5
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>20 926</b>	<b>27,6</b>	<b>20 463</b>	<b>22,7</b>	<b>16 218</b>	<b>19,9</b>	<b>22,0</b>	<b>23,1</b>
<i>Amortissements et provisions</i>	3 253	4,3	3 325	3,7	4 555	5,6	2,5	3,2
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>17 426</b>	<b>23,0</b>	<b>17 333</b>	<b>19,2</b>	<b>12 536</b>	<b>15,4</b>		
<i>Résultat financier</i>	-366	-0,5	-226	-0,3	-182	-0,2		
<b>RESULTAT COURANT</b>	<b>17 060</b>	<b>22,5</b>	<b>17 107</b>	<b>19,0</b>	<b>12 354</b>	<b>15,2</b>		
<b>RESULTAT COURANT en €</b>	<b>17 060</b>		<b>17 107</b>		<b>12 354</b>		<b>23 184</b>	<b>15 578</b>

# Exemple concret

## CALCUL DU PRIX DE VENTE

Coût d'achat matière			Coefficient sur Achat		1,3
----------------------	--	--	-----------------------	--	-----

Dénomination	Quantités	Prix Unitaire Fournisseur	Total HT Fournisseur	Coefficient Achat	HT
--------------	-----------	---------------------------	----------------------	-------------------	----

Tuyauterie	15	10,00 €	150,00 €	1,3	195,00 €
------------	----	---------	----------	-----	----------

Calcul prix main d'œuvre horaire		Bilan N-1
----------------------------------	--	-----------

Marge globale N-1	38110
résultat courant N-1	12354
Nombre d'heures facturés N-1	1200

Coût de production et de frais généraux			Coût MO N-1		21,46
---	--	--	-------------	--	-------

Dénomination	Nombre d'heures	Prix Main d'œuvre	Total	Taux de marge	HT
--------------	-----------------	-------------------	-------	---------------	----

Pose	2	21,46 €	42,93 €	1,4	60,10 €
------	---	---------	---------	-----	---------

Total du prix de vente		Marge réalisée	HT	TVA 20%	TTC
------------------------	--	----------------	----	---------	-----

Fournitures	45,00 €	195,00 €	39,00 €	234,00 €
Main d'oeuvre	17,17 €	60,10 €	12,02 €	72,12 €

Total du prix de vente				306,12 €
------------------------	--	--	--	----------

# Données statistiques par métier

4322A	Travaux d'installation d'eau et de gaz en tous locaux	Page : 2
-------	---	----------

**Moyenne globale** : 78 adhérents étudiés

	Effectif moyen	
		1
<b>Chiffre d'Affaires</b>	<b>en €</b>	<b>117 483</b>
<b>Marge globale</b>	<b>en % du CA</b>	<b>64,5</b>
Charges externes	en % du CA	22,6
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>en % du CA</b>	<b>42,0</b>
Impôts et taxes	en % du CA	2,5
Cotisations de l'exercice	en % du CA	9,8
Charges de personnel	en % du CA	7,8
<b>Excédent brut d'exploitation</b>	<b>en % du CA</b>	<b>22,0</b>
Dotation aux amortissements	en % du CA	2,5
Charges financières	en % du CA	0,3
<b>Résultat courant</b>	<b>en €</b>	<b>23 184</b>
<b>RATIOS</b>		
Besoin en fonds de roulement	en jours	12
Ratio clients	en jours	25

# Données statistiques par métier

## Moyenne par tranche de CA :

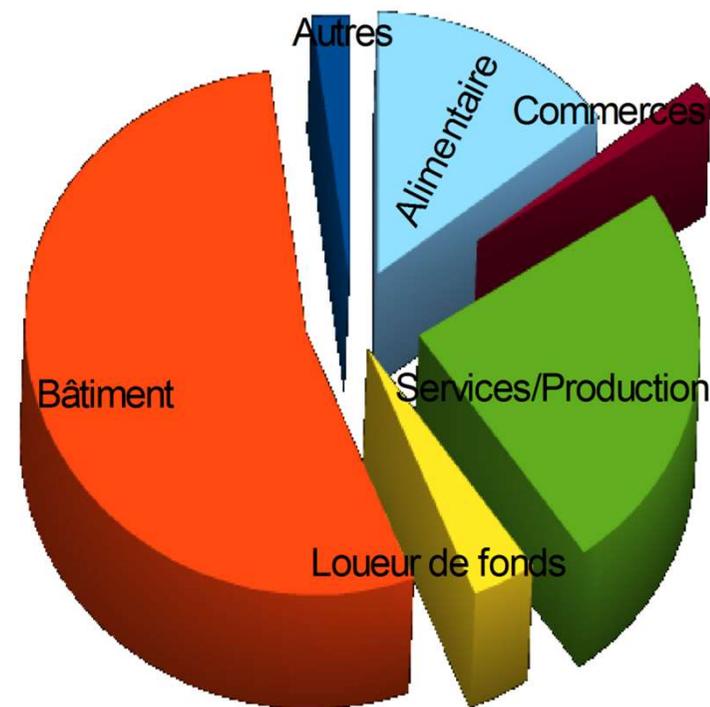
		Tranche 1	Tranche 2	Tranche 3	Tranche 4	Tranche 5
		De 3 000 € à 5 000 €	De 5 000 € à 117 000 €	De 117 000 € à 229 000 €	De 229 000 € à 340 000 €	De € à €
Nombre d'individus étudiés		1	45	26	6	
Effectif moyen		1	1	1	3	
<b>Chiffre d'Affaires</b>	<b>en €</b>	<b>3 478</b>	<b>71 789</b>	<b>163 094</b>	<b>281 544</b>	
<b>Marge globale</b>	<b>en % du CA</b>	<b>66,4</b>	<b>67,0</b>	<b>60,2</b>	<b>64,6</b>	
Charges externes	en % du CA	35,5	26,4	16,9	16,3	
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>en % du CA</b>	<b>30,9</b>	<b>40,6</b>	<b>43,3</b>	<b>48,3</b>	
Impôts et taxes	en % du CA	23,7	2,5	2,0	1,7	
Cotisations de l'exercice	en % du CA	0,0	11,7	7,6	6,4	
Charges de personnel	en % du CA	0,0	3,3	12,3	22,9	
<b>Excédent brut d'exploitation</b>	<b>en % du CA</b>	<b>7,2</b>	<b>23,1</b>	<b>21,7</b>	<b>17,7</b>	
Dotations aux amortissements	en % du CA	0,0	3,2	1,8	1,1	
Charges financières	en % du CA	0,0	0,4	0,3	0,2	
<b>Résultat courant</b>	<b>en €</b>	<b>251</b>	<b>15 578</b>	<b>32 305</b>	<b>44 534</b>	
<b>RATIOS</b>						
Besoin en fonds de roulement	en jours	36	19	6	-23	
Ratio clients	en jours	0	30	20	14	

# Présentation du CGA2APL



- Association loi 1901 créée par l' UPA (CAPEB, UNAMS, CGAD)
- **29 ans** au service des Artisans
- Plus de **7800 adhésions**
- Conseils en Gestion
- Prévention des risques

Alimentaire	14%
Autres	2%
Bâtiment	55%
Commerce	1%
Loueur de fonds	4%
Services/Production	24%



Répartition de l'activité

# Baromètre de l'entreprise

## TABLEAU DE BORD - SOMMAIRE

<b>VOTRE ACTIVITE</b>	AU : 30/06/2013	
Comparée à celle de l'exercice précédent, elle a fortement progressé de 10,1 %.		Pages 4 et 5
<b>VOTRE MARGE GLOBALE</b>	AU : 30/06/2013	
Comparée à celle de l'exercice précédent, elle a fortement progressé de 9,2 %.		Pages 6 à 8
<b>VOTRE VALEUR AJOUTEE</b>	AU : 30/06/2013	
Comparée à celle de l'exercice précédent, elle a fortement progressé de 10,3 %.		Pages 6 à 8
Par rapport à la profession, son taux est comparable.		Vous : 86,5 % La profession : 86,3%
<b>VOTRE RESULTAT COURANT</b>	AU : 30/06/2013	
Comparé à celui de l'exercice précédent, il a fortement progressé de 245,3 %.		Pages 6 à 8
<b>LES CAPITAUX PROPRES</b>	AU : 30/06/2013	
Comparés à ceux de l'exercice précédent, ils ont fortement progressé de 24 683 €.		Page 10
<b>VOTRE TRESORERIE</b>	AU : 30/06/2013	
Comparée à celle de l'exercice précédent, elle a fortement progressé de 28 851 €.		Pages 11 à 13
<b>LES STOCKS en jour(s) d'achats H.T.</b>	AU : 30/06/2013	
Comparé à ceux de l'exercice précédent, ils ont fortement augmenté de 4 jour(s).		Page 14 Au 30/06/2013 : 21 jour(s) Au 30/06/2012 : 17 jour(s)
<b>DOSSIER DE PREVENTION</b>		Page 16 à 17

### LEGENDE :

	EXCELLENT		MOYEN
	TRES BON		A SURVEILLER
	BON		A AMELIORER

# Les avantages fiscaux



**Réduction d'impôt jusqu'à 915 €** pour frais de tenue de comptabilité et d'adhésion à un OGA, si option pour le régime réel.

## Prêt d'honneur - Création Reprise



### Eligibilité

- Dans les 2 premières années d'activité
- Statuts exclus : micro-entreprise, SCI, activité de location gérance, auto-entreprise
- Détenir au moins 50% du capital
- Avoir une activité effective (salariée ou indépendante)

### Montant

- Ne peut excéder le montant du prêt bancaire
- Minimum 1 500€
- Maximum
  - 1 à 2 emplois : 10 000€
  - Pour + de 2 emplois : 20 000€
  - Entreprise innovantes : 40 000€

### Modalités

- Durée maximum de 60 mois  
*(différé de remboursement au départ de 6 mois possible, sans dépasser les 60 mois au total)*
- Obligatoirement couplé à un prêt bancaire
- Assurance décès et PTIA obligatoire
- Adhésion à l'association

Activité :	BIC Achat / Revente		
Chiffre d'affaires :	43 222		
Charges totales (hors salaires)	43 222	Nbr de Km	CV fiscaux
Indemnités kilométriques (1)	-		
Loyer annuel (2)			
Achats de marchandises :			

(1) Merci de renseigner uniquement l'estimation du nombre de km que vous allez parcourir sur une année et le nombre de CV fiscaux du véhicule utilisé.

(2) Au réel vous pouvez constater un loyer pour utilisation de votre domicile. Vous devez estimer la valeur locative de votre bien et ensuite proratiser en fonction de la surface utilisée à titre professionnel.

	Micro	Réel	
Chiffre d'affaires :	43 222	43 222	
Charges :	30 688	43 222	
Cotisations sociales :	5 532	1 042	
Impôt sur le revenu :	272	-	
Net perçu après IR <sup>(3)</sup>	- 5 804	- 1 042	(Salaires+bénéfices)

(3) Impôt sur le revenu théorique pour un célibataire sans enfant et sans autre source de revenus.

### Net perçu après IR (3)



Compte tenu des hypothèses exprimées, il semblerait que le régime réel soit plus adapté dans votre cas. N'hésitez pas à nous contacter pour trouver la forme juridique optimale (SAS, SARL, BIC, BNC, etc.).

Activité :	BIC prestations de services		
Chiffre d'affaires :	38 110		
Charges totales (hors salaires)	20 816	Nbr de Km	CV fiscaux
Indemnités kilométriques (1)	-		
Loyer annuel (2)			

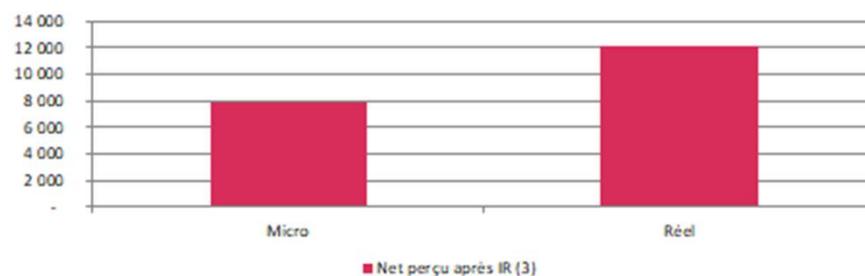
(1) Merci de renseigner uniquement l'estimation du nombre de km que vous allez parcourir sur une année et le nombre de CV fiscaux du véhicule utilisé.

(2) Au réel vous pouvez constater un loyer pour utilisation de votre domicile. Vous devez estimer la valeur locative de votre bien et ensuite proratiser en fonction de la surface utilisée à titre professionnel.

	Micro	Réel	
Chiffre d'affaires :	38 110	38 110	
Charges :	19 055	20 816	
Cotisations sociales :	8 384	4 941	
Impôt sur le revenu :	989	252	
Net perçu après IR <sup>(3)</sup>	7 921	12 101	(Salaires+bénéfices)

(3) Impôt sur le revenu théorique pour un célibataire sans enfant et sans autre source de revenus.

### Net perçu après IR (3)



Compte tenu des hypothèses exprimées, il semblerait que le régime réel soit plus adapté dans votre cas. N'hésitez pas à nous contacter pour trouver la forme juridique optimale (SAS, SARL, BIC, BNC, etc.).

Activité :	BIC prestations de services		
Chiffre d'affaires :	81 332		
Charges de fonctionnement :	64 036	Nbr de Km	CV fiscaux
Indemnités kilométriques (1)	-		
Loyer annuel (2)			

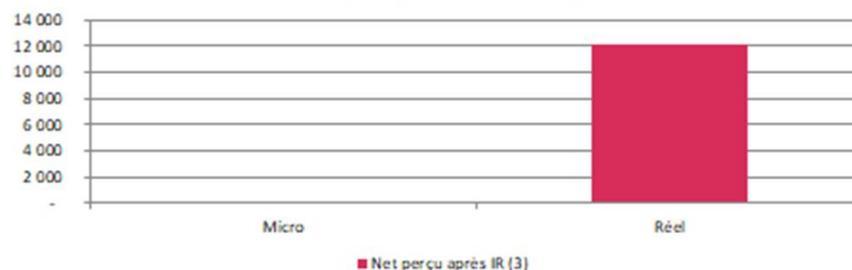
<sup>(1)</sup> Merci de renseigner uniquement l'estimation du nombre de km que vous allez parcourir sur une année et le nombre de CV fiscaux du véhicule utilisé.

<sup>(2)</sup> Au réel vous pouvez constater un loyer pour utilisation de votre domicile. Vous devez estimer la valeur locative de votre bien et ensuite proratiser en fonction de la surface utilisée à titre professionnel.

	Micro	Réel
Chiffre d'affaires :	81 332	81 332
Charges :	40 666	64 036
Cotisations sociales :	17 893	4 942
Impôt sur le revenu :	6 218	252
Net perçu après IR <sup>(3)</sup>	- 6 815	12 102

<sup>(3)</sup> Impôt sur le revenu théorique pour un célibataire sans enfant et sans autre source de revenus.

### Net perçu après IR (3)



Compte tenu des hypothèses exprimées, il semblerait que le régime réel soit plus adapté dans votre cas. N'hésitez pas à nous contacter pour trouver la forme juridique optimale (SAS, SARL, BIC, BNC, etc.).



Philippe Senaux

**Conseils gratuits de 30  
minutes**

 30 min

Vous êtes en création d'entreprise et vous  
cherchez des informations fiables ?

Vous êtes en activité et vous avez besoin d'un  
conseil en comptabilité, fiscalité, trésorerie, RH  
ou juridique ?

**N'hésitez pas, nous pouvons vous aider !**

**Cliquez ici, c'est GRATUIT !**

<https://www.cga2apl.fr/>

# MERCI DE VOTRE ATTENTION

Philippe Senaux  
Directeur – Expert conseil  
Tél: 0467726400

[philippe.senaux@cga2apl.fr](mailto:philippe.senaux@cga2apl.fr)