

Comment évaluer son prix de revient?

Le 7 mars 2020

Le prix d'une prestation intellectuelle dépend de deux facteurs, et uniquement de ces deux facteurs : le temps à passer sur la prestation et le prix de journée.

Par méconnaissance, le prix de journée est souvent comparé, voire assimilé au coût salarial. Hors l'équilibre économique d'une structure de bureau d'études se doit d'intégrer d'autres paramètres qui vont bien au-delà. Le coût de revient, c'est-à-dire le coût « à marge 0 » de l'entreprise constitue un enjeu économique, que tout dirigeant comme tout commanditaire de prestations intellectuelles se doit de bien appréhender.

Au cours de l'année 2019, nous avons réuni un petit groupe de travail représentant des structures aux profils différenciés pour sérier les tenants et aboutissants de ce sujet et pouvoir en proposer une grille de lecture à la profession. Joséphine Dezeuze, Frédérique Driencourt, Gérard Pinot, François Meunier et Nathalie Bonnevide se sont ainsi mis autour de la table pour aboutir aux conclusions qui sont présentées dans les paragraphes suivants.

Etape 1 : Evaluer les dépenses

La première intuition serait de considérer le coût de revient d'un salarié comme fonction de son salaire uniquement.

En réalité, il faut prendre en compte à la fois **les charges directes** (coûts de production) et **les charges indirectes** de l'entreprise. Ce sont ces dernières qui sont déterminantes dans le cadre d'une prestation de service, puisqu'elles recouvrent notamment les frais de déplacements, les frais liés au local (tel que loyer, assurance etc.), mais aussi les coûts imputables au commercial, les charges liées à la gestion et l'administration de la structure, les coûts de formation, etc...

Cette évaluation des dépenses se fait sur la base du budget de la structure. Si elle varie selon l'importance de la structure, ou sa localisation en métropole ou non, l'analyse des comptes des entreprises permet de faire ressortir une forme de constance dans la répartition des dépenses :

- La part imputable **aux salaires représente de l'ordre de 80% des dépenses**,
- La part liée **aux coûts de structure** (location, assurance, gestion, comptabilité, prestation informatique,...) pèse de **12 à 15% des dépenses**,
- La part liée **aux frais de déplacement** (hors DOM TOM et étranger), correspond de **5 à 8% des dépenses**.

Etape 2 : Calculer le nombre de jours « facturables » par an

Bien entendu, un salarié ne travaille pas tous les jours de l'année sur des affaires facturables : évaluer ce nombre de jours facturables est indispensable au calcul du coût de revient.

La première étape est de déduire les jours de congés et de RTT. Dans le cas d'un contrat à 39h ils représentent 40 jours (39h ramenées à 35h). Il y a environ 250 jours ouvrés dans l'année : on peut donc ramener ce total à **210 jours travaillés**.

Tous les jours travaillés ne sont pas consacrés à des sujets facturables. Il faut en sus déduire :

- Les jours consacrés au commercial (prospection, réponse à des AO, auditions...),
- Les jours dédiés à la gestion et la fonction administrative,
- Les jours de formation continue,
- Les jours consacrés à des échanges professionnels, à la coordination interne...

Ainsi, l'hypothèse retenue est **un total de 150 jours travaillés sur affaires dans l'année**, quel que soit le profil. Cela revient à 70% de temps sur affaires, c'est-à-dire 15 jours par mois.

A noter que selon les profils des salariés, le nombre de jours sur affaires peut varier. C'est le cas par exemple d'une entreprise ayant adopté une stratégie qui consacre du temps à du développement : elle sera amenée à descendre le nombre de jours sur affaires sur certains profils.

Etape 3 : Estimer son coût de revient

Le coût de revient doit être calculé au regard de la rémunération associé à chaque profil de poste. On retient **3 profils principaux** :

- Un chef de projet senior
- Un chef de projet
- Un chargé d'étude

Et plusieurs **hypothèses** :

- Les stagiaires, en formation, interviennent en appui ; aussi, on part du principe qu'on ne vend pas ;
- On part du principe qu'un jour passé est un jour vendu (si ce n'est pas le cas et que l'on passe 2 fois plus de jours, il faut multiplier d'autant plus pour passer aux taux journaliers à vendre...)

Une fois tous ces paramètres intégrés, vous êtes en mesure d'estimer votre coût de revient :

Profil	Salaire brut annuel	Augmenté des autres dépenses du CA (+20%)	Ramené au coût de revient journalier sur 150 jours	Coût journalier à vendre si l'on passe en moyenne 1,5 fois son temps vendu...
<i>Chef de projet senior</i>		- €	- €	- €
<i>Chef de projet</i>		- €	- €	- €
<i>Chargé d'études</i>		- €	- €	- €
<i>Ex : chargé d'études</i>	60 000 €	72 000 €	480 €	720 €

Cependant, pour estimer son **coût journalier de vente, celui affiché auprès des clients**, d'autres éléments sont à prendre en compte :



- Il faudra impacter au prix de revient une augmentation pour intégrer une marge, qui permet de dégager des bénéfices.
- L'expertise en programmation, et la plus-value de notre pratique dans le champ du processus de production de l'acte de bâtir nous amène, de façon volontaire, à souvent valoriser le coût journaliser au-dessus du coût de revient, et à masquer la réalité de nos temps passés, de façon à mieux rendre compte de la valeur de notre expertise. Il faut ainsi ne pas oublier que le calcul du coût de revient est un paramètre de mesure de sa propre économie.