

Analyse du coût de revient

Sur 12 mois
à partir de 01/2012

EURL DUMUR
Maçonnerie

Monsieur AUPIEDUMUR Pierre
Rue de la construction
ZA du Sud
31000 TOULOUSE
Tel : 01 23 45 56 78
Fax : 01 98 76 54 32
E-mail : contact@dumur.fr

Réalisé par

Présentation de la mission

L'important n'est pas de vendre, mais de vendre aux meilleures conditions possibles !

Dans le bâtiment, les devis sont très souvent réalisés par rapport à ceux de la concurrence. Or, le prix du marché ne doit pas être le seul critère car les entreprises sur lesquelles vous vous alignez ont peut-être moins de charges fixes à couvrir.

Pour jouer la carte de la rentabilité, il faut savoir calculer son coût de revient, soit le prix de vente minimum en dessous duquel il ne faut pas aller, car votre entreprise perdrait de l'argent.

Cette étude vous présente une optimisation du coût de revient de votre activité.

Elle est donc scindée en deux parties :

1. Première partie : le calcul actuel du coût de revient de votre activité (ou des différents coûts si vous avez plusieurs activités appelées « centres »),
2. Seconde partie : l'optimisation de votre coût de revient et de votre résultat. Il s'agira d'envisager toutes les pistes possibles afin de réduire votre coût de revient (*le mieux produire*) mais aussi d'optimiser votre prix de vente (*le mieux vendre*) si cela est possible. En jouant sur ces deux leviers, votre entreprise augmentera ses bénéfices.

Les calculs présentés dans cette étude ont été établis sur la base des chiffres du dernier exercice clos et des simulations que nous avons retenues conjointement d'après les résultats du diagnostic réalisé de votre entreprise.

1 - Votre situation économique actuelle

Vision comptable :

A la date de votre dernière clôture comptable :

- Vous avez réalisé :

Un chiffre d'affaires de 307 812 €,

Une marge de 59 023 €, soit un taux de marge de 34,01% par application d'un coefficient multiplicateur de 1,52,

- Vos charges de fonctionnement s'élevaient à 46 742 €,

- Et vos charges de personnel, charges sociales incluses, s'élevaient à 118 565 €.

En conséquence, votre résultat net s'est élevé à 23 775 €, soit un taux de rentabilité de 7,72%.

Traduction métier :

Comme dans l'ensemble de cette étude, nous avons retenu « Les heures facturables » comme unité d'œuvre ; au cours de votre dernier exercice, vous avez dégagé 4 593 Heures.

Compte tenu des éléments comptables, votre coût de revient horaire s'est élevé à 37 €. Ce taux couvre, pour chaque heure vendue, l'ensemble des charges de l'entreprise.

Il constitue, de fait, le prix de vente minimum en dessous duquel vous perdez de l'argent.

Compte tenu de la refacturation des matières premières et du chiffre d'affaires réalisé, vous avez facturé chaque heure productive à 29 €, vous permettant de dégager un résultat de 5,18 €.

Analyse économique de votre résultat	Montant	Détail
CA Négoce + Prestations	134 266	4593 Heures X 29,2
+ CA sur Achats	173 546	114 523 X 1,52
- Charges directes	114 523	
= Marge Globale	193 289	
- Couverture des charges	169 482	4593 Heures X 36,9
= Résultat	23 775	4593 Heures X 5,18 €

2 - Diagnostic

L'objectif de cette étude consiste donc à travailler sur plusieurs leviers pour améliorer votre coût de revient et votre prix de vente horaire pour améliorer votre résultat et atteindre ainsi vos objectifs en termes de bénéfices.

Sur la base des réponses apportées lors de notre échange, nous avons relevé les points d'amélioration suivants :

Synthèse du diagnostic	
Mieux Vendre	Mieux Produire
Faire une formation sur l'élaboration des devis	Faire appel à plusieurs fournisseurs
S'organiser dans la relance clients	Meilleure évaluation du temps de travail sur les chantiers
Gestion des paiements clients	Réorganisation de l'équipe
Etoffer son argumentaire pour défendre sa politique de prix	Optimiser les frais de déplacements sur les chantiers

3 - Impact du diagnostic sur votre résultat

D'un point de vue économique, nous avons estimé ensemble que les points d'amélioration ci-dessus peuvent avoir plusieurs impacts sur votre futur résultat. Ils sont :

Analyse des impacts	Réalisé	Simulation	Ecart
Electricité	1 066	800	-266
<i>Effort sur électricité, en fermant toutes les lumières dans l'atelier le soir.</i>			
Carburant	5 442	4 800	-642
Travaux Neuf	191 751	201 751	+10 000
<i>Mr Aupiedumur va pouvoir passer plus de temps sur les chantiers en se libérant du temps administratif.</i>			
M. AUPIEDUMUR Pierre (Gérant Tns) (Productivité)	60%	70%	10,00
<i>Mr Aupiedumur a plus de temps à passer sur les chantiers, ce qui permet d'augmenter son taux de productivité.</i>			
Mme. AUPIEDUMUR (Secrétariat) (Heures/Sem.)	26 jours	35 jours	9 jours
<i>Mme Aupiedumur va travailler 36 h / semaine et faire plus d'administratif pour libérer du temps à Mr Aupiedumur.</i>			
Taux de marge	34%	35%	1,00
<i>Augmentation du taux de marge en appliquant un coefficient multiplicateur de 1.54 au lieu de 1.52.</i>			
Heures	4 593	4 974	381

4 - Compte de résultat analytique

Compte tenu des corrections et simulations ci-dessus, nous vous présentons la synthèse de votre compte de résultat analytique ainsi que les écarts entre votre situation actuelle et notre simulation :

Ecart - Analyse de la marge	Réalisé	Simulation	Ecart
Matières premières	114 523	114 523	
Taux de marge envisagé	34,01%	35,01%	1,00
Coefficient	1,52	1,54	0,02
Marge en valeur	59 023	61 693	2 670
Chiffre d'affaires sur achats refacturés	173 546	176 216	2 670

Ecart - Résultat analytique	Réalisé	Simulation	Ecart
CA sur prestation	134 266	141 596	7 330
CA sur achats refacturés	173 546	176 216	2 670
Chiffre d'affaires global	307 812	317 812	10 000
Charges directes hors personnel	114 523	114 523	
Marge globale	193 289	203 289	10 000
Taux de marge (%)	62,79%	63,97%	1,18
Charges directes : Personnel	118 565	118 565	
Marge sur coûts directs	74 724	84 724	-33 841
Charges de structure	54 677	53 769	-908
Autres produits	3 728	3 728	
Résultat économique	23 775	34 683	10 908
Taux de rentabilité (%)	8	11	3

Analyse détaillée du personnel (Simulation)	Heures travaillées	Coeff. Prod.	Heures facturables	Masse salariale individuelle	Effectif	Masse salariale
M. AUPIEDUMUR Pierre (Gérant Tns)	1 645	70%	1 152	42 228	1	42 228
M. AUNEUF Franck	1 645	80%	1 316	29 225	1	29 225
M. JAPRAND Mickael (Apprenti)	700	50%	350	6 600	1	6 600
M. LARENO Lionel	1 645	80%	1 316	22 680	1	22 680
Mme. AUPIEDUMUR (Secrétariat)	1 050	80%	840	16 198	1	16 198
Total	6 685		4 974	116 931	5	116 931

5 - Synthèse

Au travers de cette étude et pour atteindre vos objectifs :

- Vous devez réaliser :

- Un chiffre d'affaires de 317 812 €,
- Une marge de 61 693 €, soit un taux de marge de 35,01% par application d'un coefficient multiplicateur de 1,54,

- Maîtriser vos charges de fonctionnement à un niveau maximum de 45 834 €,

- Maîtriser vos charges de personnel, charges sociales incluses, à un niveau maximum de 118 565 €.

En réalisant ces objectifs sur le nouvel exercice, vous devriez atteindre un résultat net d'environ 34 683 €, soit un taux de rentabilité de 10,91%.

Afin de parvenir à ce niveau de résultat, vous devez apporter une vigilance particulière dans l'établissement de vos devis et la facturation de tous les travaux réalisés.

Aussi, les deux indicateurs clé de votre gestion sont :

- Votre coût de revient horaires qui s'élève à 34 €,

- Votre taux horaire de facturation qui doit être a minima de 28 € / Heures facturée.

Analyse économique de vos objectifs	Montant	Détail
CA Négoce + Prestations	141 596	4974 Heures X 28,5
+ CA sur Achats	176 216	114 523 X 1,54
- Charges directes	114 523	
= Marge Globale	203 289	
- Couverture des charges	168 619	4974 Heures X 33,9
= Résultat	34 683	4974 Heures X 6,97 €

6 - Application mobile

Pour vous aider à contrôler vos devis et la rentabilité de vos chantiers, nous vous invitons à télécharger notre application mobile « Coût de Revient - Suivi Chantier » qui vous permettra de valider chaque devis et la marge par chantier.

