**Calcul du prix de revient horaire de l’heure de MO**

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 services.

Le prix de revient se définit simplement comme la somme de tous les coûts supportés pour la production d'un produit ou d'un service.

Le résultat (qui peut être un bénéfice ou une perte) est la différence entre le prix de vente et le prix de revient.

Le calcul du prix de revient est un des éléments indispensables à votre gestion. Il permet de bien décomposer les différents coûts associés au produit ou au service et va ainsi permettre de déterminer la façon d'agir sur chacun d'eux pour les réduire.

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.

Calcul du coût de revient horaire de votre main d’oeuvre.

Vous devez connaître l’argent que vous gagnez lorsque vous facturez ou que vous faites un devis.

Tout d’abord, identifiez vos dépenses récurrentes, celles que vous devrez payer que votre activité soit soutenue ou non. Vous identifierez notamment :

-

-

-

-

En additionnant toutes ces dépenses, vous obtiendrez le total annuel de vos charges fixes. Nous supposons 12 000 euros annuels.

Ensuite, il faut définir le nombre d’heures facturables de vous même et de vos employés si vous en avez. Nous parlons d’heures facturables et non payables. Il y a 365 jours par an soit 53 semaines. Résonnons sur des semaines de 35 heures donc 35 heures \* 53 semaines, soit 1 855 heures.

Les heures travaillées se calculent en enlevant les congés payés (5 semaines de 35 heures, soit 175 heures) et les jours fériés (12 jours de 7 heures, soit 84 heures) : on arrive ainsi 1 596 heures maximum.

(Nous n’avons pas tenu compte de dispositions particulières liées aux conventions collectives, congés parental, maternité, maladie, …). Malheureusement, le nombre d’heures travaillées ne représente toujours pas les heures facturables : il faut enlever les heures de formation, l’adaptation au poste, la non productivité : c’est pour cela qu’il faut enlever environ 15 %. Cela ramène à 1 400 heures environ facturables.

Finalement, en reprenant 12 000 euros de charges fixes et nous supposons 2 personnes à 1 400 heures facturables (soit 2 800 heures en tout), on obtient 4.3 euros par heure facturable de charge fixe (12 000/2800).

Si le coût du salaire est par exemple de 12 euros bruts de l’heure + 4 euros de charges patronales, le vrai coût horaire de votre salarié sera de 12 (salaire brut) + 4 (charges patronales) + 4.3 (charge fixe horaire) = 20.30 euros.

Vous connaissez ainsi votre coût de revient horaire.

Conclusions sur le coût de revient.

Une fois que votre coût de revient est déterminé, vous pouvez apprécier la rentabilité de vos activités. Cela peut notamment déboucher sur les décisions suivantes :

* Recentrage de l’activité sur certains produits ou services,
* Ou au contraire diversification pour proposer des produits ou services à rentabilité plus intéressante,
* Recherche de nouveaux fournisseurs proposant des prix moins élevés,
* Réduction de certaines catégories de charges pour améliorer le coût de revient,
* Augmentation du prix de vente des produits ou des services…