

Du Coût Technique au Prix de Vente : Le Guide de la Rentabilité

Le Piège du "Juste Coût" : L'Analogie de l'Iceberg

La Partie Émergée : Le Déboursé Sec (DS)

Les coûts visibles : matériel installé et heures de main d'œuvre sur le chantier.

La Partie Immergée : Les Frais Généraux (FG)

Les coûts invisibles mais vitaux : loyer, assurances, véhicules, salaires indirects.



Ignorer la partie immergée est la cause N°1 de faillite

Vendre au "juste coût" technique, c'est payer pour travailler.

La Construction du Prix : L'Escalier des Coûts

Niveau 3 : Prix de Vente HT (PV)

Rôle Clé : L'offre finale au client qui génère du profit.

Formule Simplifiée : $CR + \text{Bénéfice}$

Niveau 2 : Coût de Revient (CR)

Rôle Clé : Votre seuil de survie ; votre point mort à 0€ de gain.

Formule Simplifiée : $DS + \text{Frais Généraux}$

Niveau 1 : Déboursé Sec (DS)

Rôle Clé : La base technique. Si elle est fausse, tout s'effondre.

Formule Simplifiée : $\text{Matériel} + \text{Main d'Œuvre}$

Outils & Pièges à Maîtriser



Le Coefficient de Vente (K) : Le Raccourci du Professionnel

Un multiplicateur unique pour passer directement du Déboursé Sec au Prix de Vente.



Le Piège Mathématique : Marge vs. Marque

Taux de MARGE (Approche Intuitive)



PV = 120 €
Bénéfice = 20 €

Taux de MARQUE (Vision financière)

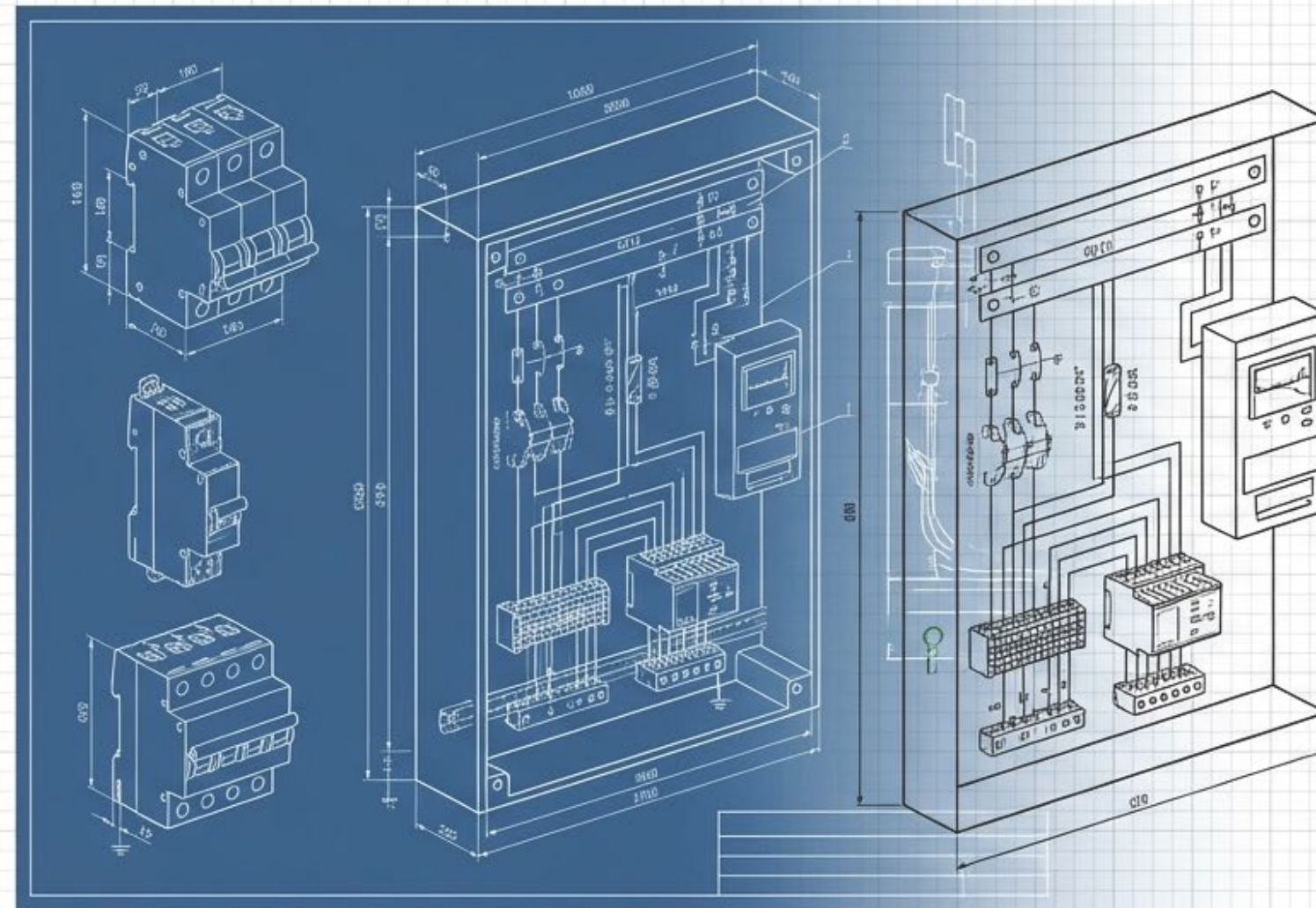


PV = 125 €
Coût de Revient (CR) = 100 €
Bénéfice = 25 €

Roboto Condensed

De la Technique à la Rentabilité : Maîtriser la Construction du Prix

Lato : Comprendre la mécanique financière pour passer de l'installation au pilotage de projet.



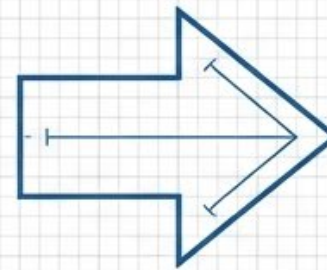
STRUCTURE DE PRIX				
POSTE DE COÛT	DETAIL	UNITÉ	QUANTITÉ	COÛT TOTAL (H.T.)
Matériel de base	Coffret Électrique	nit	10	115,00 €
	Disjoncteurs	nit	20	130,00 €
	Câblage	nit	12	33,00 €
	Heures de Pose	mc	10	0,00 €
	Heures de Pose	kg	10	23,00 €
Main d'œuvre	Heures de Pose	hn	1	8,00 €
	Heures de Electric	hn	10	8,00 €
COÛT DE REVIENT TECHNIQUE				16 33,87 €
MARGE MINIMALE REQUISE				3 69,97 €
PRIX DE VENTE OBJECTIF				32 32,96 €
BÉNÉFICE NET				2 87,53 €

BTS Électrotechnique & Bâtiment
Référentiel : Tâche T 1.4 (Définir les coûts) / C5 (Communiquer)
NotebookLM

SAVOIR INSTALLER NE SUFFIT PLUS, IL FAUT SAVOIR CHIFFRER



**LE TECHNICIEN :
SAVOIR FAIRE**

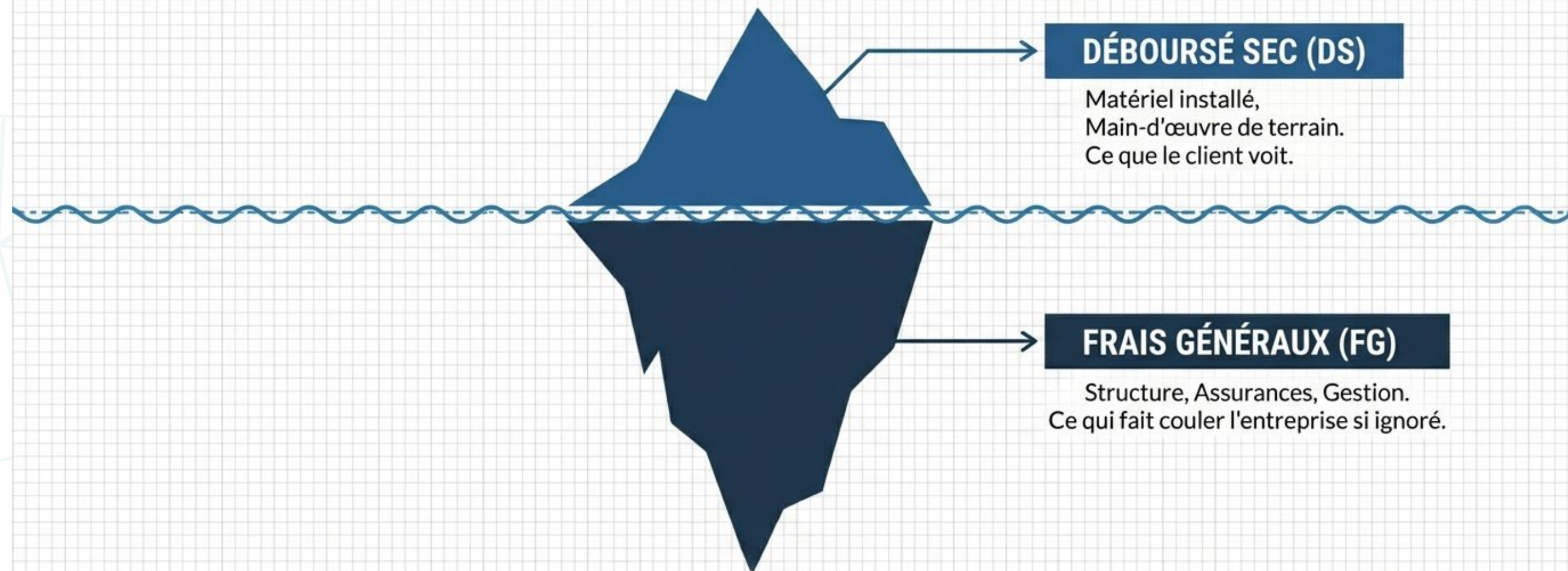


**LE CHARGÉ D'AFFAIRES :
SAVOIR VENDRE**

Le passage du statut de technicien à celui de chargé d'affaires exige un changement de paradigme. Vendre au "juste coût" technique est l'erreur numéro un des jeunes diplômés. Cela revient à perdre de l'argent à chaque seconde passée sur un chantier.

**"SI JE FACTURE MON CLIENT UNIQUEMENT SUR LA BASE DE MES FOURNITURES
ET DE MA MAIN-D'ŒUVRE TECHNIQUE, QUI PAIERA LE LOYER DU BUREAU,
L'ASSURANCE DÉCENNALE OU L'EXPERT-COMPTABLE ?"**

L'ANALOGIE DE L'ICEBERG : LE PIÈGE DES COÛTS CACHÉS



La rentabilité se joue sous la ligne de flottaison.

ANATOMIE DE LA PARTIE IMMERGÉE : LES FRAIS GÉNÉRAUX (FG)

Charges indirectes non affectables à un chantier précis, mais indispensables pour exister.



Locaux :
Loyer des bureaux,
dépôt, électricité.



Mobilité :
Leasing véhicules,
carburant, entretien.



Services & Outils :
Assurances (Décennale),
Expert-comptable,
Licences logiciels
(CAO/DAO).



Salaires Indirects :
Secrétariat, gestion,
commerciaux.

Sans ces dépenses, impossible d'avoir un camion pour aller sur le chantier ou un bureau pour faire le devis.

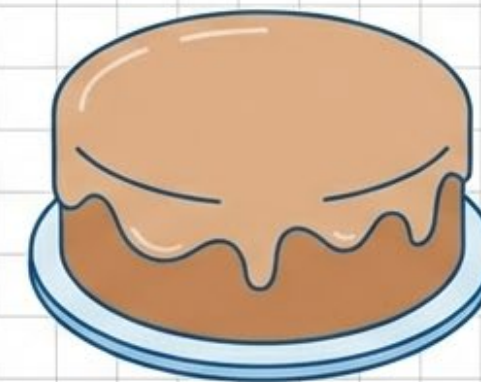
LE SEUIL DE SURVIE : LE COÛT DE REVIENT (CR)

$$\text{CR} = \text{Déboursé Sec} \times (1 + \text{Taux FG})$$



Ingrédients (Déboursé Sec) :
Farine, œufs, chocolat.

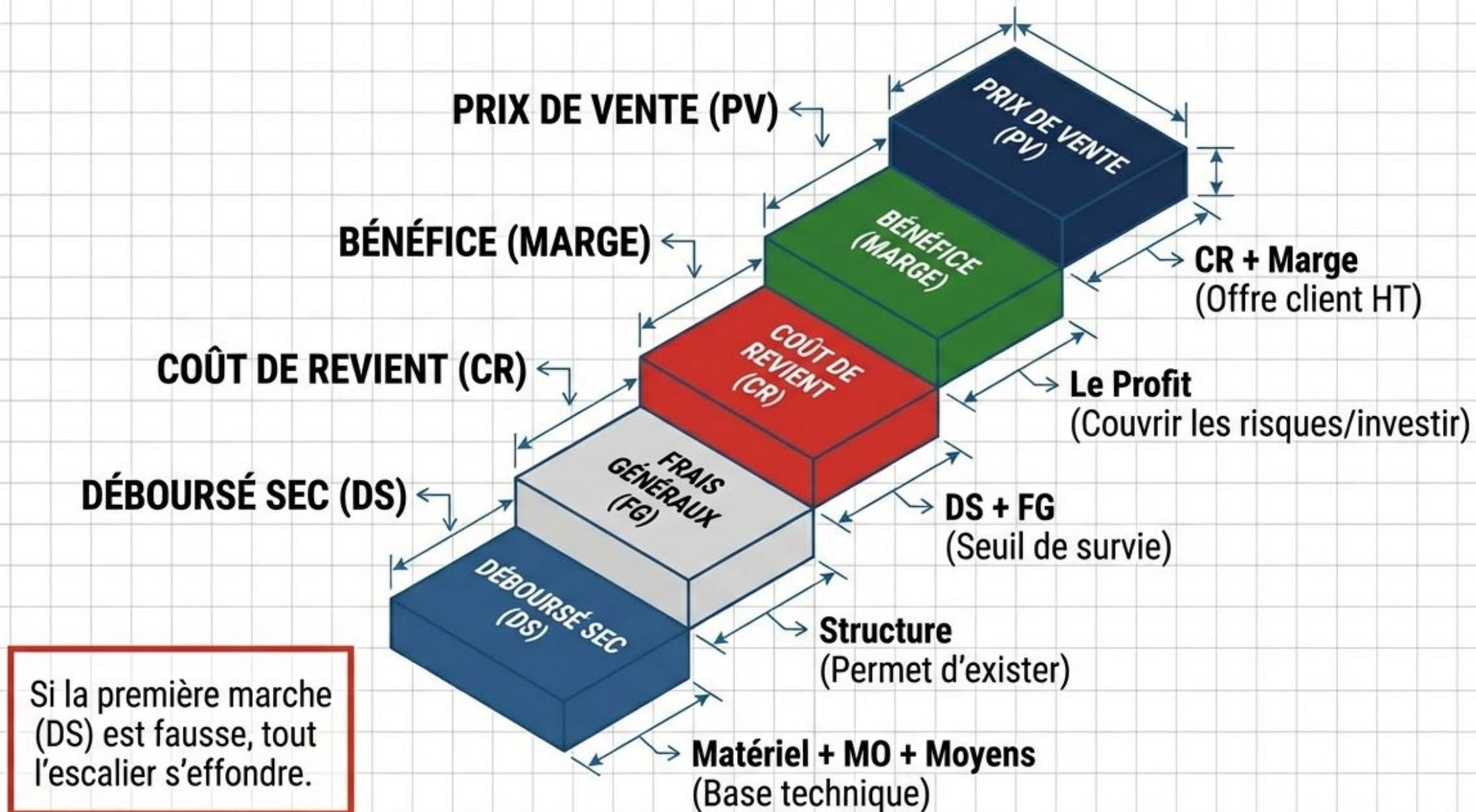
+ Cuisson
(Frais Généraux : Four, Gaz, Usure)



Gâteau Cuit (Coût de Revient) :
Le produit fini avant la vente.

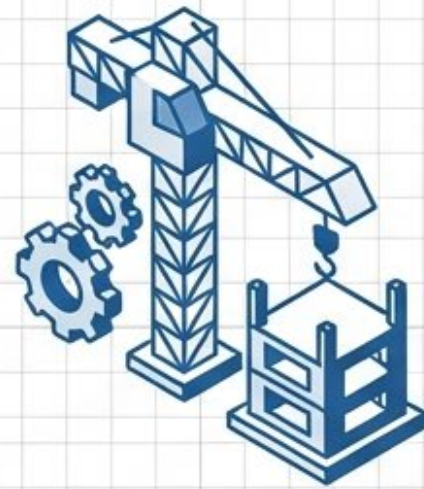
Concept Critique : Le Coût de Revient est votre point mort.
À ce prix exact, vous ne gagnez rien, mais vous ne perdez rien.
En dessous, vous payez pour travailler.

L'ESCALIER DES COÛTS : LES 5 ÉTAPES DE LA VALEUR



La Marge n'est pas une option, c'est une sécurité

Une fois la structure couverte (CR), l'entreprise doit dégager un bénéfice.



Investir

Acheter de nouveaux outils,
financer la croissance.



Couvrir les risques

Aléas de chantier, impayés,
périodes creuses.



Rémunérer

Dividendes et valorisation
de l'entreprise.

Le bénéfice est la condition de la pérennité.

Le Grand Piège Mathématique : Marge vs Marque

Attention à la base de calcul !

L'Approche Intuitive (Taux de Marge / Mark-up)



Usage: Standard en BTS et pour les techniciens.

Mécanique: On ajoute un % **par-dessus** le coût.

$$PV = CR \times (1 + \text{Taux})$$

La Vision Financière (Taux de Marque / Margin)



Usage: Banquiers et Directeurs Financiers.

Mécanique: Part de profit **contenue dans** le prix final.

$$PV = CR / (1 - \text{Taux})$$

La Preuve par les Chiffres

Exemple pour un coût de 100 €



Scenario A: Marge de 20 %

Calcul : $100 \text{ €} \times 1,20$

Prix de Vente : 120 €

Bénéfice : **20 €**



Scenario B: Marque de 20 %

Calcul : $100 \text{ €} / (1 - 0,20) \rightarrow 100 / 0,80$

Prix de Vente : 125 €

Bénéfice : **25 €**

Verdict :

Le Taux de Marque coûte plus cher au client.

En BTS, sauf mention contraire, on utilise l'approche par la Marge (Coefficient multiplicateur sur le CR).

L'Arme du Chargé d'Affaires : Le Coefficient K



Le professionnel n'a pas le temps de refaire l'escalier des coûts pour chaque vis ou câble. Il utilise un '**raccourci**' qui englobe les **Frais Généraux** et la **Marge**.

$$\text{Prix de Vente (PV)} = \text{Déboursé Sec (DS)} \times K$$

Si $K = 1,45$, cela signifie que pour **100€** dépensés en technique, je facture **145€** au client pour couvrir ma structure et ma marge.

Étude de Cas : Projet 'Boulangerie MODERN-BREAD'

ORDRE DE TRAVAIL

MISSION :

Chiffrer l'alimentation électrique d'un four industriel.

DONNÉES BRUTES :

-  Déboursé Sec Matériel : **4 500,00 € HT**
-  Déboursé Sec Main d'Œuvre : **3 200,00 € HT**
-  Frais Généraux (FG) : **22 %** (sur le DS)
-  Marge Nette : **12 %** (sur le Coût de Revient)

OBJECTIF :

Déterminer le Prix de Vente et le Coefficient K.



Image Upload

Étude de Cas : Projet 'Boulangerie MODERN-BREAD'

ORDRE DE TRAVAIL

MISSION :

Chiffrer l'alimentation électrique d'un four industriel.

DONNÉES BRUTES :

-  Déboursé Sec Matériel : **4 500,00 € HT**
-  Déboursé Sec Main d'Œuvre : **3 200,00 € HT**
-  Frais Généraux (FG) : **22 %** (sur le DS)
-  Marge Nette : **12 %** (sur le Coût de Revient)

OBJECTIF :

Déterminer le Prix de Vente et le Coefficient K.

NotebookLM



Image Upload

Résolution de l'Étude de Cas

Déboursé Sec Total
 $4\,500 + 3\,200 = 7\,700,00 \text{ €}$

Coût de Revient (intégration des 22% FG)
 $7\,700 \times 1,22 = 9\,394,00 \text{ €}$

Prix de Vente Final (intégration des 12% Marge)
 $9\,394 \times 1,12 = 10\,521,28 \text{ € HT}$

Déduction du Coefficient K

PV / DS $\rightarrow 10\,521,28 / 7\,700 = 1,366$
 (Arrondi à **1,37**)

SYNTHÈSE : LES 3 RÈGLES D'OR DU PILOTE

	LE COÛT DE REVIENT EST VOTRE LIGNE ROUGE C'est votre point mort. Vendre à ce prix = travailler "gratuitement" pour l'entreprise.
	LE COEFFICIENT K EST VOTRE OUTIL DE RAPIDITÉ Lato: Il transforme instantanément un coût technique en offre commerciale viable ($PV = DS \times K$).
	MARGE ≠ MARQUE Lato: Vérifiez toujours la base de calcul (Coût vs Prix) pour éviter les erreurs de rentabilité.

DE L'EXÉCUTANT AU PILOTE



**MAÎTRISER LA CONSTRUCTION DU PRIX, C'EST
GARANTIR QUE VOTRE EXCELLENCE TECHNIQUE
SE TRADUISE PAR UNE RÉUSSITE ÉCONOMIQUE.**

Fin de la Séquence 4 - Calcul du Prix de Vente

NotebookLM