
Du Calcul de couts au prix de vente, les bases

Sommaire

- [1. Le déboursé sec : définition et rôle dans le chiffrage](#)
 - [1.1. Définition](#)
 - [1.2. Éléments composant le déboursé sec](#)
 - [1.3. Ce que le déboursé sec n'intègre pas](#)
- [2. Les frais généraux et le coût de revient](#)
 - [2.1. Définition des frais généraux](#)
 - [2.2. Le coefficient de frais généraux](#)
- [Pourquoi un coefficient élevé pèse immédiatement sur le prix de vente](#)
- [Repère professionnel : viser un coefficient maîtrisé \(souvent ? 1,30\)](#)
 - [2.3. Définition du coût de revient](#)
- [3. Le prix de vente et la marge](#)
 - [3.1. Définition du prix de vente](#)
 - [3.2. Le coefficient de marge](#)
- [4. Exemple concret de chiffrage complet](#)
 - [4.1. Données de départ du chantier](#)
 - [4.2. Étape 1 – Calcul du coût de revient](#)
 - [4.3. Étape 2 – Calcul du prix de vente HT](#)
 - [4.4. Lecture synthétique du résultat](#)
- [Approfondissement : calcul des frais généraux et Prix facturé et marge](#)

1. Le déboursé sec : définition et rôle dans le chiffrage

1.1. Définition

Le **déboursé sec** (également appelé **coût direct**) correspond à **l'ensemble des coûts directement imputables à la réalisation d'un chantier**, sans aucune majoration.

Il représente le **coût réel et immédiat** du chantier pour l'entreprise.

1.2. Éléments composant le déboursé sec

Le déboursé sec comprend exclusivement :

1. **La main-d'œuvre directe**
 - Heures de travail réellement nécessaires
 - Coût horaire brut chargé (salaires + charges sociales)
2. **Les matériaux, fournitures et végétaux**
 - Plantes, terre, paillage, bordures, réseaux, etc.
3. **L'utilisation des matériels et engins**
 - Location d'engins
 - Coût d'usage ou amortissement du matériel appartenant à l'entreprise
 - Carburant, entretien courant
4. **Les prestations externes**
 - Sous-traitance éventuelle
 - Transport, évacuation de déblais, analyses, etc.

1.3. Ce que le déboursé sec n'intègre pas

Le déboursé sec **n'intègre jamais** :

- Les frais administratifs
- Les salaires de la direction ou du personnel support
- Les charges de structure
- La marge bénéficiaire

Le déboursé sec n'est donc jamais le prix facturé au client.

2. Les frais généraux et le coût de revient

2.1. Définition des frais généraux

Les **frais généraux** regroupent toutes les **charges indirectes** nécessaires au fonctionnement de l'entreprise, mais **non affectables à un chantier précis**.

Ils comprennent notamment :

- Salaires administratifs (direction, secrétariat, comptabilité)
- Loyers, assurances, énergie
- Véhicules, téléphonie, informatique
- Charges fiscales et administratives
- Amortissements du matériel
- Frais commerciaux

2.2. Le coefficient de frais généraux

Pour calculer se coefficient, on procède de la manière suivante

1. Identifier et classer les charges de structure

1. Charges fixes : loyers et charges des locaux, assurances, abonnements, amortissements, salaires des fonctions support (direction, administratif), informatique, intérêts d'emprunts, etc.
1. Charges variables de structure : dépenses liées à l'activité mais difficiles à affecter finement à un chantier (prospection/marketing, sous-traitance « diffuse », entretien général du parc, petits outillages mutualisés, frais bancaires proportionnels, etc.).

- Calculer le taux de frais généraux (méthode « sur chiffre d'affaires ») $\text{Taux de FG} = (\text{FG annuels} / \text{Chiffre d'affaires annuel}) \times 100$

$\text{Coefficient de FG} = 1 + (\text{Taux de FG} / 100)$

Exemple chiffré

-
- Charges fixes annuelles : 120 000 €
 - Charges variables de structure : 30 000 €
 - Frais généraux totaux : 150 000 €
 - Chiffre d'affaires annuel : 500 000 €

? Taux de FG = $150\,000 / 500\,000 = 0,30$ soit 30 %

? Coefficient de FG = $1 + 0,30 = 1,30$

Pourquoi un coefficient élevé pèse immédiatement sur le prix de vente

Le coefficient de frais généraux agit comme un multiplicateur du déboursé sec : plus il est élevé, plus le coût de revient augmente, donc plus le prix de vente doit augmenter pour conserver la même marge.

Illustration rapide

- Déboursé sec (DS) d'un chantier : 10 000 €
 - Avec un coefficient FG de 1,30 : Coût de revient = $10\,000 \times 1,30 = 13\,000$ €
 - Avec un coefficient FG de 1,45 : Coût de revient = $10\,000 \times 1,45 = 14\,500$ € À marge identique, l'entreprise devra vendre plus cher (ou accepter une marge moindre).

Repère professionnel : viser un coefficient maîtrisé (souvent ? 1,30)

Dans le secteur du paysage, les outils de gestion et de calcul de prix diffusés par l'Unep rappellent l'importance de maîtriser le niveau des frais généraux pour rester compétitif. Un repère couramment utilisé est d'éviter de dépasser durablement un coefficient de l'ordre de 1,30.

Logique économique :

- Au-delà, la structure devient « trop lourde » relativement au volume de production facturable : chaque euro de déboursé sec doit porter une part plus grande de charges indirectes.
 - Cela se répercute sur le prix de vente : à marge identique, le devis est mécaniquement plus élevé que celui d'une entreprise à structure plus efficiente.

En marché concurrentiel (devis comparés), un coefficient trop haut réduit la probabilité de gagner le chantier ou oblige à rogner la marge, ce qui fragilise l'entreprise (investissement,

renouvellement du matériel, trésorerie).

2.3. Définition du coût de revient

Le **coût de revient** correspond donc simplement au **coût total réel du chantier pour l'entreprise**, incluant :

- le déboursé sec
- les frais généraux

Formule :

$$\text{Coût de revient} = \text{Déboursé sec} \times \text{Coefficient de frais généraux}$$

3. Le prix de vente et la marge

3.1. Définition du prix de vente

Le **prix de vente HT** est le **montant facturé au client**.
Il doit couvrir :

- le déboursé sec,
- les frais généraux,
- **et dégager une marge bénéficiaire.**

3.2. Le coefficient de marge

La **marge** permet :

- d'assurer la rentabilité de l'entreprise,
- de couvrir les risques (aléas, imprévus),
- de financer les investissements futurs.

Elle est intégrée sous forme d'un **coefficient de marge**, souvent compris entre **1,10 et 1,30**.

Formule :

$$\text{Prix de vente} = \text{Coût de revient} \times \text{Coefficient de marge}$$

4. Exemple concret de chiffrage complet

4.1. Données de départ du chantier

-
- Chantier : création d'un massif paysager
 - Déboursé sec total : **10 000 €**
 - Coefficient de frais généraux : **1,30**
 - Coefficient de marge : **1,20**

4.2. Étape 1 – Calcul du coût de revient

$$10\,000 \times 1,30 = 13\,000 \text{ €}$$

? **Coût de revient : 13 000 €**

4.3. Étape 2 – Calcul du prix de vente HT

$$13\,000 \times 1,20 = 15\,600 \text{ €}$$

? **Prix de vente HT : 15 600 €**

4.4. Lecture synthétique du résultat

Élément	Montant (€)
Déboursé sec	10 000
Coût de revient	13 000
Prix de vente HT	15 600

Approfondissement : [calcul des frais généraux](#) et [Prix facturé et marge](#)