

La capacité 7.1 en BTSA AP : le chiffrage

- **Définitions essentielles**

Déboursé sec (ou coût direct)

Le déboursé sec correspond au **coût réel direct du chantier**, sans aucune majoration. Il comprend :

- **Les matériaux, fournitures, végétaux**
- **La main-d'œuvre** (coût horaire brut chargé)
- **L'utilisation des matériels** (coût d'usage)
- **Les prestations externes sous-traitées**

Ce n'est pas le coût final facturé au client.

Coût de revient

Le coût de revient est le **déboursé sec majoré des frais généraux**. Ces frais couvrent :

- Les salaires des fonctions support (secrétariat, direction...)
- Les charges de structure (loyer, assurances...)
- Les amortissements du matériel
- Les charges administratives, commerciales, fiscales...

Calcul :

Coût de revient = Déboursé sec × Coefficient de frais généraux

► Coefficient de marge

Ce coefficient permet de **dégager une marge bénéficiaire** pour l'entreprise. Il intègre aussi souvent une couverture du risque et du besoin de trésorerie.

Calcul du prix de vente :

Prix de vente = Coût de revient × Coefficient de marge

Prix de vente

C'est le **montant total HT** facturé au client. Il doit couvrir :

- Le déboursé sec
 - Les frais généraux
 - La marge bénéficiaire
-

2. Exemple complet de calcul

Données du chantier :

- Déboursé sec : **10 000 €**
 - Coefficient de frais généraux : **1,30**
 - Coefficient de marge : **1,2**
-

Étape 1 : Calcul du coût de revient

Coût de revient = 10 000 € × 1,30 = 13 000 €

Étape 2 : Calcul du prix de vente

Prix de vente = 13 000 € × 1,2 = 15 600 €

Résultat final :

- **Déboursé sec : 10 000 €**
 - **Coût de revient : 13 000 €**
 - **Prix de vente HT : 15 600 €**
-

Ce raisonnement correspond aux attentes du module M7 du BTSA Aménagements Paysagers, notamment à la capacité **C7.1 : Déterminer le coût d'un projet dans son environnement**, qui exige de comprendre et de calculer le coût total d'un chantier en intégrant les frais et la marge.

Faites attention, vous devez bien vous appuyer sur le prix HT, et non sur le prix TTC

Exemple de chiffrage d'un chantier paysager

1. Contexte

Chantier : Création d'une plate-bande paysagère de 100 m²

2. Déboursé sec (coûts directs)

a) Main-d'œuvre

- Chef d'équipe : 34 €/h brut chargé × 25 h = 1190 €
- Ouvrier paysagiste : 30 €/h brut chargé × 2 ouvriers × 35 h = 2100 €

Total main-d'œuvre : 3290 €

b) Matériaux et fournitures

- Terre végétale amendée (10 m³) : 25 €/m³ × 10 = 250 €
- Paillage organique (copeaux de bois, 5 m³) : 45 €/m³ × 5 = 225 €
- Géotextile (rouleaux) : 1,50 €/m² × 100 = 150 €
- Plantes ornementales (200 unités à 2 €) = 400 €

Total matériaux/fournitures : 1 025 €

c) Utilisation de machines

- Location mini-pelle 2T + chauffeur (½ journée) : 220 €
- Utilisation d'une brouette électrique : 30 €
- Amortissement petit matériel (tronçonneuse, bêche, etc.) : forfait 50 €

Total machines : 300 €

Déboursé sec total

6692 €

3. Coût de revient

Frais généraux : coefficient de 1,30

6692 € × 1,30 = 8699 €

4. Prix de vente HT

8699 € × 1,20 = 10439 €

5. Synthèse

Poste	Montant (€)
Main-d'œuvre	3290
Matériaux et fournitures	1 025
Machines	300
Déboursé sec	6692
Coût de revient ($\times 1,30$)	8699
Prix de vente HT ($\times 1,20$)	10439

Mais on peut augmenter la marge brute sans toucher au déboursé sec, tout en gardant le même prix de vente, sur quelle(s) donnée(s) faut-il intervenir ?

Comment interpréter le tableau suivant et comment parvient-on à ces résultats ?

Comparaison Des Scénarios

	FG	Coût de revient (€)	Coefficient de marge	Marge brute (€)
1	1.3	8699.6	1.2	1739.92
2	1.25	8365.0	1.248	2074.52
3	1.2	8030.4	1.3	2409.12
4	1.15	7695.8	1.357	2743.72
5	1.1	7361.2	1.418	3078.32

Indice : 1.56 est une constante

Réponse

Pour augmenter la marge brute sans toucher au déboursé sec, tout en conservant le prix de vente, il faut agir sur les charges indirectes, c'est-à-dire réduire le coefficient de frais généraux (FG).

Concrètement, cela signifie :

- Optimiser les frais de structure
- Réduire les charges fixes (bureaux, administration, amortissements)
- Mutualiser certains moyens
- Améliorer l'organisation (moins de pertes de temps, meilleure planification...)

Comment parvient-on à ces résultats ?

On part de l'équation suivante, où le PVHT est constant :

$$PVHT = DS \times FG \times M$$

Si le PVHT est constant et que le DS l'est aussi, alors :

$$FG \times M = \text{Constante} \Rightarrow M = \text{Constante} / FG$$

Et donc :

$$\text{Marge brute} = PVHT - (DS \times FG)$$

En réduisant le FG, le coût de revient baisse, ce qui fait augmenter la marge puisque le prix de vente reste identique.

Exemple : $1,56 \text{ (constante)} / 1,20 \text{ (nouveau coef de FG)} = 1,3$

Conclusion

Ce tableau illustre un levier de rentabilité essentiel pour une entreprise :

- Vous pouvez augmenter votre marge sans augmenter vos prix,
- À condition de réduire vos charges indirectes.

Le coefficient de frais généraux peut-il être inférieur à 1,10 ?

Le coefficient de frais généraux (FG) représente les charges indirectes de l'entreprise que l'on applique au déboursé sec pour obtenir le coût de revient. Ces charges incluent par exemple les loyers, salaires administratifs, véhicules de service, assurances, logiciels, etc.

Un coefficient de frais généraux inférieur à 1,10 est mathématiquement possible, mais économiquement risqué s'il ne reflète pas une maîtrise réelle des coûts indirects. Dans certains cas, cela peut être justifié :

- Dans le cas d'un auto-entrepreneur ou d'une micro-entreprise sans structure fixe ni personnel administratif.
- Sur un chantier court, bien organisé, sans frais de logistique, ni coordination importante.
- Si l'entreprise dispose d'une organisation extrêmement efficiente et répartit ses charges sur un volume d'activité élevé.

En revanche, pour une PME ou une TPE avec des charges fixes classiques, un coefficient inférieur à 1,10 peut mettre en danger la pérennité de l'entreprise. Cela signifie souvent que des charges sont oubliées ou sous-évaluées. Dans ce cas, la marge réelle diminue, et l'entreprise s'expose à des pertes.

Synthèse :

Coefficient FG	Signification	Risques éventuels
$\geq 1,30$	Charges indirectes significatives	Rentabilité assurée si marge correcte
1,10 – 1,30	Coefficient courant en PME/TPE	Équilibre classique
$\leq 1,10$	Optimisation ou sous-dimensionnement possible	Vigilance sur la pérennité