|  |
| --- |
| **Réflexion 1 – Pourquoi calculer les coûts et prix de revient** |
| **Durée** : 20’ | **Homme avec un remplissage uni**ou **Deux hommes avec un remplissage uni** | Source |

**Travail à faire**

Après avoir lu le document répondez aux questions suivantes :

1. En quoi consiste un calcul d’un coût ?
2. Quelle est sa finalité première ?
3. Quels sont les apports de ces informations pour la direction ?
4. En quoi le calcul de coûts peut aider l’entreprise à fixer ses prix de vente ?
5. En quoi le calcul de coûts inluence les négociations avec les clients et les fournisseurs ?

Doc..  Implication des calculs de coût et prix de revient

Le calcul d'un coût et d'un prix de revient d'un produit ou d'un service consiste à additionner toutes les charges ou les dépenses qui sont liées à la fabrication d'un produit (charges d’achats, charges de production charges de distribution, charges administrative, charge de maintenance, charge d’investissement) afin de déterminer le prix auquel le produit ou le service revient.

En comparant le prix revient au prix facturé aux clients, l'entreprise peut ainsi déterminer si elle réalise un bénéfice ou une perte sur cette opération.

Le calcul des coûts et des prix de revient est donc un aspect crucial de la gestion d'une entreprise, car il fournit les informations nécessaires pour prendre des décisions stratégiques, optimiser les opérations et assurer la rentabilité à long terme.

* **Évaluer sa rentabilité :** Calculer les coûts et les prix de revient d’un produit ou d’un service permet à l’entreprise le comparer à son prix de vente ou de facturation et ainsi de déterminer si elle réalise des bénéfices sur ses produits ou services. Cela lui permet d'évaluer sa rentabilité et de prendre des décisions stratégiques en conséquence en augmentant éventuellement ses prix de vente ou en réduisant ses coûts.
* **Prendre des décisions :** Les données sur les coûts et les prix de revient aident les entreprises à prendre des décisions éclairées en matière de tarification, de production, de distribution, d'investissement et d'autres aspects de leurs activités qui sont susceptible de réduire les prix de revient ou d’accroitre le chiffre d’affaires.
* **Fixer les prix :** En comprenant les coûts associés à la production d'un produit ou à la prestation d'un service, l’entreprise peut fixer des prix de vente qui couvrent ses coûts tout en restant compétitifs sur le marché par rapport à la concurrence.
* **Contrôler les coûts :** Le calcul des coûts permet à l’entreprise d'identifier les domaines, les charges où elle peut réduire les dépenses et d'optimiser ses opérations pour améliorer son efficacité et sa rentabilité.
* **Évaluer sa performance :** Les coûts évoluent constamment du fait de contingences internes ou externes (inflation, modification des salaires, augmentation ou diminution des matières utilisées…). Comparer les coûts réels avec les prévisions permet à l’entreprise d'évaluer sa performance opérationnelle et financière, d'identifier les écarts et de prendre des mesures correctives si nécessaire.
* **Négocier avec les fournisseurs :** Les informations sur les coûts et les prix de revient sont nécessaires lors de négociations avec les fournisseurs pour obtenir des prix compétitifs sur les matières premières et les services dans la mesure ou une augmentation des prix d’achats va réduire le bénéfice à prix constant et une réduction de ce même prix va accroitre la rentabilité.
* **Négocier avec les clients :** Les informations sur les coûts et les prix de revient sont nécessaires lors de négociations avec les clients pour justifier les prix ou les tarifs proposés. L’entreprise qui connait précisément sont prix de revient et son résultat par produit ou service connait précisément sa marge de négociation avec le client et peut éviter ainsi une vente à perte.

**Travail à faire**

1. En quoi consiste un calcul d’un coût ?
2. Quelle est sa finalité première ?
3. Quels sont les apports de ces informations pour la direction ?
4. En quoi le calcul de coûts peut aider l’entreprise à fixer ses prix de vente ?
5. En quoi le calcul de coûts influence les négociations avec les clients et les fournisseurs ?