



Vous souhaitez améliorer votre rentabilité ?
**NOUS VOUS AIDONS À DÉTERMINER
VOS PRIX DE VENTE.**

VENDRE C'EST UNE CHOSE, GAGNER DE L'ARGENT EN EST UNE AUTRE...

Artisans, savez-vous sur quels chantiers vous gagnez ou perdez de l'argent ?
Prestataires de services, êtes-vous sûrs de facturer au bon taux horaire ?
Transporteurs, connaissez-vous le coût réel d'un kilomètre parcouru ?



La maîtrise des coûts de revient est l'une des bases de la gestion de votre entreprise. Elle vous permet de fixer des prix de vente justes et équitables par rapport au niveau de rentabilité que vous souhaitez atteindre. Vos clients disposent de prestations tarifaires adaptées à leurs besoins ; vous vous démarquez de vos concurrents. D'autre part, vous investissez, embauchez...

Quels sont les impacts sur votre rentabilité et votre rémunération ?

Notre étude vous apporte toutes les réponses. Elle consiste à déterminer le coût de revient de chaque unité d'oeuvre (heure, m², km...) et d'extrapoler son prix de vente pour atteindre les résultats que vous envisagez.

E.U.R.L DURAND COUVERTURE		09/2015 (12 mois)
PRIX DE VENTE (SIMUL.)		
Global		
Unité d'oeuvre		Heures
Quantité		6 679
Coût de revient		51,50
Marge sur achats		-18,47
Charges à couvrir		33,03
Résultat envisagé		13,46
Prix de vente		46,49



**NOUS VOUS AIDONS À DÉTERMINER
VOS PRIX DE VENTE OPTIMUMS
POUR AMÉLIORER VOTRE RENTABILITÉ**



LE CONTENU DE NOTRE MISSION

1 Paramétrage

2 Analyse

3 Calcul

4 Avantages

ÉTAPE 1 Paramétrage de l'étude

- 1 Choix des centres analytiques (activités, sites...) ou analyse globale de l'entreprise
- 2 Répartition des charges et produits d'exploitation : ventilation par centre et par nature
- 3 Analyse des charges de personnel : masse salariale, taux de productivité, heures facturables

ÉTAPE 2 Analyse des états de synthèse par centre

- 1 Résultat analytique
- 2 Seuil de rentabilité
- 3 Point mort

ÉTAPE 3 Calcul et restitution

- 1 Choix des unités d'oeuvre (heures, m², km...)
- 2 Calcul des coûts de revient
- 3 Détermination des prix de vente
- 4 Remise d'un rapport

Avantages

- 1 **Une analyse détaillée par centre analytique**
- 2 **Un coût de revient précis par centre et par unité d'oeuvre,**
- 3 **Des prix de vente adaptés pour atteindre vos objectifs de résultat.**

Le **+** FICAMEX

- > La connaissance de votre entreprise
- > Un spécialiste de votre métier et de votre bassin économique
- > L'accompagnement personnalisé de votre stratégie de rentabilité