**Détail du coût de réalisation et prix de vente**

**1 Introduction**

Un projet est une démarche spécifique qui permet de structurer méthodiquement une réalité à

venir et implique un objectif à atteindre avec des ressources données

Un projet est une démarche spécifique qui permet de structurer méthodiquement une réalité à

venir et implique un objectif à atteindre avec des ressources données

**2 Déboursés secs et Prix de Vente**

Le document contenu dans le cahier des charges qui servira aux entrepreneurs pour remettre leur offre s’appelle :

* La Décomposition du prix Global et Forfaitaire (DPGF)
* Ou Le Devis Quantitatif Estimatif (DQE)

Le maître d’œuvre établira le cadre de la DPGF à partir des ouvrages du Cahier des Charges Techniques Particulières (CCTP) et selon sa mission, il devra, ou non, compléter les quantités.

L’entreprise qui remettra son offre devra quant à elle renseigner les prix dans le DQE, et pour cela, elle devra mener ce qu’on appelle une étude de prix.

**3 Étude de prix**

Une étude de prix est un ensemble de calculs conduisant à la détermination d’un prix de vente hors taxes (PVHT). Ces prix de vente hors taxes sont établis par ouvrage élémentaire (OE), puis reportés dans un devis Quantitatif Estimatif (DQE), pour aboutir au prix à payer par le maître d’ouvrage.

Les calculs de prix de vente des ouvrages élémentaires sont particulièrement importants car :

* L’entreprise les calcule une fois pour toutes. Elle les actualise et les adapte d’un chantier à l’autre.
* Les prix étant fixés avant le début du chantier, il ne faut rien oublier sous peine de pertes financières pour l’entreprise.

⇨ Il faut une méthode rigoureuse appelée **sous-détail de prix**.

**3.1 Éléments de sous-détail de prix**

**1 – Coût des matériaux**

Il englobe le coût :

* de leur transport
* de leur manutention
* des pertes dues à leur utilisation (chutes d’acier, découpes d’agglomérés,…)
* éventuellement des remises

**2 – Coût des matériels**

Il doit prendre en compte :

* l’amortissement des matériels
* leur entretien
* les consommables (huile, essence,…)
* les frais (assurances,…)

**3 – Temps unitaires de la MO**

Ce sont des temps d’exécution de main d’œuvre productive nécessaire à la réalisation d’une unité d’ouvrage élémentaire. Ils s’expriment en h/m3, h/m2, etc.…. Ils représentent le temps que mettrait un ouvrier pour réaliser une unité d’ouvrage élémentaire

**4 – Coût de la Main d’Œuvre**

Elle est évaluée à partir des Déboursés Horaires de Main d’œuvre,

**5 – Déboursés secs**

C’est le coût d’un ouvrage ou d’un Ouvrage Elémentaire en ne tenant compte que des dépenses entrant directement dans sa réalisation.

Il s’agit :

* des matériaux
* des matériels
* de la main d’œuvre

**4 Technique de Sous-Détail de Prix**

Elle se présente sous la forme d’un tableau qu’on remplit dans un ordre bien défini qui permettra de rester cohérent d’un bout à l’autre de l’étude.

Un coût est constitué par un ensemble de dépenses se rapportant toujours à un ouvrage élémentaire (O.E.) : c’est le déboursé sec (D.S.).

Il s’agit de chiffrer tous les composants du DS

- Matériaux, fournitures,

- Main d’œuvre,

- Matériel, matières consommables

**Remarque** :

Le terme Prix de Vente ne doit s’appliquer normalement qu’au seul ouvrage dans son ensemble ; toutefois le client veut connaître lui les prix des différents ouvrages élémentaires

constituant l’ouvrage dans son ensemble.

**4.1 Les charges et bénéfices**

Frais de Chantier (FC)

Frais Généraux de siège (FS)

Bénéfice et Aléas

**4.2 Calcul du coefficient d’entreprise**

C’est le coefficient qui permet de passer directement du prix en déboursé sec au prix de vente hors taxes. Il varie d’une entreprise à l’autre, mais aussi pour une même entreprise d’un chantier à l’autre (Frais de chantier et bénéfice pouvant varier).

***Remarque*** : Ce coefficient K est toujours supérieur à 1.000 à exprimer avec 3 à 4 décimales

* Déboursés Secs .................................. noté .. DS
* Frais de Chantier (toujours fonction des DS) . noté . FC
* Coût de Réalisation .............................. noté .. CR = DS + FC
* Frais Généraux de siège noté ... Fs (en du Chiffre d’affaires Hors Taxes CA)
* Marge Bénéficiaire (en fonction du PV HT) .... noté .. B (on peut inclure les Aléas)
* Taxes et impôts (en fonction du PV HT) .... noté… TI

**4.3 Calcul du prix de vente**

Ces déboursés secs ne sont pas des prix de vente pour les clients. Ils représentent ce que l’ouvrage va coûter, à l’entreprise, en Matériaux, Matériels et Main d’œuvre. Pour définir le prix de vente qu’on donnera au client, il faudra multiplier ces Déboursés secs par un coefficient de vente qui intégrera les frais de chantier, frais généraux et bien sûr le bénéfice prévisionnel.

PVHT : C’est le montant total des travaux que le client aura à régler à l’entreprise.

**PV(TTC) = PVHT + TVA**

TVA = Taxe sur la Valeur Ajoutée = X% du PVHT .

C’est un impôt indirect que l’entreprise encaisse du client, mais qu’elle reverse au Trésor Public.

**Calcul du PVHT**

DS + FC + FS + B + TI

Coût de Production CP ou coût de réalisation CR

On peut être amené à appliquer aux Déboursés Secs un coefficient de vente k, afin de diminuer les temps d’étude de chaque chantier.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Article |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Article | unité | Frais | | | Ds | F.Chantier | Cout de réalisation | Frais de siege | Taxe et impots | Bénéfice | Pv  HT |
| Matériaux | Matériels | M.O |
| 1 | 2 | 3 | 4=1+2+3 | 5=Fc% .Ds | 6=5+4 | 7=a% Pv | 8=b%Pv | 9=c%PV | Pv=6+7+8+9 |
| A |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| B |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Pv= Ds+Fc% Ds+a%Pv+b%Pv+c%Pv

Pv= Ds.(1+Fc)/(1-(a+b+c))

Limite d’application

a+b+c <1