

# 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 ?**



**CETTE ÉTUDE VOUS APPORTE TOUTES LES RÉPONSES.**



- Elle consiste à déterminer le coût de revient de chaque unité d'œuvre (heure, m<sup>2</sup>, km...) et d'extrapoler son prix de vente pour atteindre les résultats que vous envisagez.

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

**CHEF D'ENTREPRISE  
SAVEZ-VOUS  
QUE LA MAITRISE  
DES COUTS DE REVIENT  
EST LA BASE DE VOTRE GESTION ?**

## 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'œuvre (heures, m<sup>2</sup>, km...)
2. Calcul des coûts de revient
3. Détermination des prix de vente
4. Remise d'un rapport

## AU FINAL

### AVANTAGES

**UNE ANALYSE DÉTAILLÉE PAR CENTRE ANALYTIQUE,  
UN COÛT DE REVIENT PRÉCIS PAR CENTRE  
ET PAR UNITÉ D'ŒUVRE,  
DES PRIX DE VENTE ADAPTÉS POUR ATTEINDRE  
VOS OBJECTIFS DE RÉSULTAT.**

*« Grâce à cette étude,  
je sais désormais à quel prix  
valoriser mes heures de main d'œuvre  
et maîtriser bien mieux  
la rentabilité de mes chantiers. »*

Philippe D., artisan carreleur.



## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

QUALITE, PRECISION, RESTITUTION

Délai à convenir ensemble

Prix selon devis

## VOS CONTACTS



Akoléo Saint-Alban  
rue Christian de la Villéon  
22400 Saint-Alban

Akoléo Languieux  
1 rue de la Ville Néant  
22360 Languieux

09 72 30 20 34

contact@akoleo.fr

www.akoleo.fr

