



Objectif de la formation

Ce séminaire apprend à calculer et comparer la rentabilité de vos produits, services ou clients. Le participant repart avec l'analyse chiffrée de trois d'entre eux et deux actions d'optimisation ciblées.

Durée 8 heures, réparties en deux séances de 4 heures.

À qui ce séminaire s'adresse

Responsables comptables et gestionnaires qui savent ce que l'entreprise gagne, mais pas où elle le gagne.

Séance 1 — Fondements de l'analyse de rentabilité

4 heures

- Objectif : Poser les fondements du calcul de rentabilité et extraire ses données
- Les principes de la rentabilité et leur effet sur la performance globale
- Identifier les indicateurs pertinents : marge brute, marge nette, rendement, contribution
- Intégrer les dimensions humaine et organisationnelle avec le PCL, le PCE et le PCO
- Le TBE : structure, indicateurs et modes d'utilisation
- Les méthodes pour calculer et comparer la rentabilité de trois produits, services ou clients
- Interpréter un écart de rentabilité plutôt que de le constater
- Atelier : extraire et organiser vos données pour l'analyse
- Activité de travail : extraire et organiser les données de trois produits, services ou clients, puis calculer leur rentabilité

Séance 2 — Optimisation et suivi de la rentabilité

4 heures

- **Objectif : Optimiser et suivre l'effet des actions**
- **Analyser comparativement vos résultats dans le TBE**
- **Définir deux actions d'optimisation : réduction de coûts, ajustement de prix, ciblage client**
- **Planifier et coordonner la mise en œuvre avec le GPS**
- **Maximiser l'impact par la collaboration entre départements, avec la SOC**
- **Mettre en place un TBO pour suivre l'évolution de vos indicateurs stratégiques**
- **Prioriser les actions selon l'écart et la faisabilité**
- **Atelier : suivre en temps réel l'impact de vos actions dans le tableau de bord**
- **Activité de travail : définir vos deux actions d'optimisation et suivre leur impact dans le tableau de bord**

Ce qui se discute en groupe

- Interpréter les écarts de rentabilité et décider par où commencer
- Le lien entre analyse financière et décision opérationnelle
- Le client qui vous rapporte le plus, et celui qui vous coûte le plus
- Maintenir une marge dans la durée, pas seulement un trimestre

Comment le séminaire se donne

- Cahier de préparation à remplir avant la première séance
- Grille d'extraction et d'organisation des données
- PCL, PCE et PCO complétés en séance
- Canevas de calcul et de comparaison de rentabilité
- Tableaux de bord TBE et TBO de suivi

Résultats escomptés

- Vous calculez et comparez la rentabilité de vos produits, services et clients
- Vos actions d'optimisation sont ciblées et chiffrées
- Vous allouez vos ressources vers les segments les plus rentables

Ce que vous emportez

- L'analyse chiffrée de trois produits, services ou clients
- Vos deux actions d'optimisation
- Votre tableau de bord de suivi de rentabilité
- Vos indicateurs stratégiques dans le TBO

Reconnaissance des compétences

À la fin du séminaire, le participant reçoit une attestation. Au terme d'un programme de 80 heures, il reçoit une certification.

Réseautage inc. est agréé par Service Québec — certificat 0060705 — et reconnu organisme formateur par la Commission des partenaires du marché du travail. Les subventions à la formation couvrent jusqu'à 100 % du coût, sous réserve d'admissibilité. Nous montons la demande avec vous.

info@reseautage.com • 514 831-8432 • www.reseautage.com

Contenu de l'Institut du réseautage de compétences (IRC), offert par Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec. © 1998-2026 Réseautage inc. Tous droits réservés.