



Objectif de la formation

Ce séminaire apprend à calculer ce que coûte réellement ce que vous produisez, à en tirer un prix de vente défendable et à décider d'un investissement avec des chiffres. Le participant repart avec le coût de revient de trois de ses produits et son analyse d'investissement.

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

À qui ce séminaire s'adresse

Dirigeants, contrôleurs et responsables de production de PME industrielles qui fixent leurs prix à partir du marché ou de l'habitude, faute de connaître leur coût réel.

Séance 1 — Le coût de revient, du commercial à l'industriel

4 heures

- **Objectif : Calculer le coût de revient réel**
- **Le coût de revient commercial : prix d'achat ou coût de fabrication, plus douane, manutention et transport**
- **Passer au coût de revient industriel : matière, main-d'œuvre directe, frais généraux de fabrication**
- **Répartir les frais généraux : les clés de répartition et ce qu'elles cachent**
- **Le coût unitaire selon le volume : ce qui change quand la série est courte**
- **Les coûts de la non-qualité : rebuts, reprises, retards, réclamations**
- **Les coûts cachés que personne ne facture à personne**
- **Atelier : calculer le coût de revient de trois de vos produits**
- **Activité de travail : calculer le coût de revient de trois de vos produits ou services**

Séance 2 — Prix de vente et décision d'investissement

4 heures

- **Objectif : Fixer le prix et décider d'un investissement**
- **Prix de vente égale coût de revient plus profit : la formule et ses limites**
- **Marge brute, marge de contribution et seuil de rentabilité**
- **Défendre un prix devant un client qui compare**
- **Le retour sur investissement : ce qu'on met, ce qu'on récupère, en combien de temps**
- **Investissement en équipement : coût d'acquisition, amortissement, coût d'exploitation**
- **Comparer deux scénarios chiffrés plutôt que de trancher à l'instinct**
- **Suivre coûts et rendement au TBE et au TBO**
- **Activité de travail : monter et défendre une analyse d'investissement chiffrée**

Ce qui se discute en groupe

- Comment vous fixez vos prix aujourd'hui, honnêtement
- Le produit dont vous soupçonnez qu'il vous fait perdre de l'argent
- Ce que la non-qualité vous coûte, et pourquoi personne ne le calcule
- Un investissement que vous avez fait sans chiffres : le bilan

Comment le séminaire se donne

- Cahier de préparation à remplir avant la première séance
- Chiffrier de calcul du coût de revient, commercial et industriel
- Grille de répartition des frais généraux
- Canevas d'analyse d'investissement et de comparaison de scénarios
- Indicateurs de coût et de rendement au TBE et au TBO

Résultats escomptés

- Vous connaissez le coût réel de ce que vous vendez
- Vos prix se défendent avec des chiffres
- Vos décisions d'investissement reposent sur une comparaison chiffrée

Ce que vous emportez

- Le coût de revient de trois de vos produits
- Votre grille de répartition des frais généraux
- Votre analyse d'investissement
- Vos indicateurs de coût et de rendement

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.