



AGRO-CALCULATEUR DE COÛT DE REVIENT

GUIDE SOMMAIRE D'UTILISATION

TABLE DES MATIÈRES

INFORMATIONS PRÉLIMINAIRES	3
Étape 1 : La page d'identification	4
Étape 2 : La description de l'entreprise	4
Étape 3 : La rémunération des employés et des propriétaires	5
Étape 4 : Les bâtiments et les locaux de l'entreprise	5
Étape 5 : Les revenus et les dépenses	5
Étape 6 : Les catégories de dépenses	6
Étape 7 : Les clés de répartition	7
Étape 8 : Les ingrédients, emballages et opérations	9
Étape 9 : Le coût de production	9
Étape 10 : Le coefficient d'imputation des charges indirectes	12
Étape 11 : Les ventes et résultats de l'entreprise	13
VÉRIFICATION DES DONNÉES ET DES COÛTS OBTENUS	15
LIEN ENTRE LES FEUILLES DE L'AGRO-CALCULATEUR	15

INFORMATIONS PRÉLIMINAIRES

Ce manuel de l'utilisateur offre une vue sommaire des caractéristiques de l'Agro-calculateur et donne des instructions pas à pas pour calculer le coût de revient des produits et services vendus par une entreprise. Vous trouverez ci-dessous les données nécessaires pour vous servir du calculateur, les principales difficultés que vous pourriez rencontrer et les sources d'erreurs possibles.

LES DONNÉES NÉCESSAIRES

- ✓ La description des activités de production, des produits vendus et des circuits de commercialisation
- ✓ Les superficies en culture lorsqu'il y a de la production agricole
- ✓ L'état de résultats avec une description détaillée des revenus et des dépenses
- ✓ La taille et l'utilisation des bâtiments et des autres locaux
- ✓ Le salaire annuel et le taux horaire des employés avec une ventilation du travail par activité pour chacun d'eux (y compris les propriétaires)
- ✓ Le prix de vente et le revenu annuel par produit pour chaque circuit de vente
- ✓ Les volumes de ventes annuelles par produit pour chaque circuit de vente
- ✓ La liste et le prix des ingrédients et des emballages utilisés par l'entreprise
- ✓ Les recettes standardisées pour chaque produit et pour chaque format d'un même produit (matières premières, emballages et main-d'œuvre)
- ✓ L'inventaire de début et de fin d'exercice des matières premières et des produits finis

LES PRINCIPALES DIFFICULTÉS LIÉES À L'UTILISATION DU CHIFFRIER

- ✓ Les catégories et les clés de réparation dans la feuille « Rev-Dep »
- ✓ La répartition de la main-d'œuvre par activité de production
- ✓ Les unités vendables et la bonne recette
- ✓ Le coefficient d'imputation des charges indirectes dans la feuille « Coût de production »

LES SOURCES D'ERREURS POSSIBLES

- ✓ Les informations imprécises ou erronées
- ✓ Une mauvaise répartition des dépenses
- ✓ Une mauvaise répartition de la main-d'œuvre
- ✓ La fluctuation des prix des intrants au cours de l'année
- ✓ Des recettes non standardisées
- ✓ Une mauvaise évaluation des pertes et des produits défectueux
- ✓ Les ventes non déclarées ou le vol
- ✓ Les prélèvements des propriétaires (en nature ou en argent)

ÉTAPE 1 : LA PAGE D'IDENTIFICATION

Identification

- ✓ Inscrire les informations qui permettent de reconnaître, de situer et de joindre l'entreprise.
- ✓ Inscrire les informations qui permettent d'établir l'identité du conseiller responsable du dossier et de le joindre.
- ✓ Utiliser les menus de droite pour afficher :
 - Afficher la liste des personnes impliquées dans la réalisation du chiffrer
 - Afficher les mises en garde
 - Afficher directement certaines feuilles du chiffrer
 - Supprimer les recettes et les données financières
 - Supprimer toutes les données

ÉTAPE 2 : LA DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Feuille « Rev-Dep »

- ✓ Inscrire, dans les cases en haut à droite, le nombre de colonnes à afficher pour les activités de production (10 maximum) et les circuits de vente (10 maximum).
- ✓ Inscrire le nom de chacune des activités de production. Une activité de production implique obligatoirement des dépenses, mais ne rapporte pas forcément des revenus (par exemple, la culture de foin ou de céréales consommée entièrement par les animaux de la ferme).
- ✓ Inscrire le nom de chaque circuit de vente. La boutique de vente sur le lieu de production est déjà inscrite par défaut.

EXEMPLE :

ACTIVITÉS DE PRODUCTION		CIRCUITS DE VENTE					Nombre de colonnes à afficher
Production de fraises	Transformation	Boutique de vente sur le lieu de production	Autocueillette	Marché public	Vente au détail	Vente pour la transformation	
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Activités de production : <input type="text" value="2"/> Circuits de vente : <input type="text" value="5"/>

Ensuite, pour que l'affichage soit plus pratique, cliquer dans la case « F3 », puis sur « Figer les volets » dans le menu Affichage.

The screenshot shows the Excel ribbon with the 'Affichage' tab selected. The 'Figer les volets' (Freeze Panes) dropdown menu is open, displaying three options:

- Figer les volets**: Garde des lignes et des colonnes visibles lors de déplacements dans la feuille de calcul (par rapport à la sélection actuelle).
- Figer la ligne supérieure**: Garde à l'écran la ligne supérieure lors du défilement du reste de la feuille de calcul.
- Figer la première colonne**: Garde à l'écran la première colonne lors du défilement du reste de la feuille de calcul.

The spreadsheet below the ribbon shows columns D, F, and H, with rows for 'tour', 'Poste', 'Catégorie', 'Répartition', and 'Revenus'.

- ✓ Inscrire la description de tous les revenus et toutes les dépenses de l'entreprise dans la colonne **D** et indiquer les montants correspondants dans la colonne **I**. **Les informations de la colonne F (Catégorie) sont facultatives et ne serviront que lors du tri des données.** N'oubliez pas de prendre en compte les éléments suivants dans les descriptions :
 - Les transactions internes, même si elles ne donnent pas lieu à de vraies sorties ou entrées d'argent. Il s'agit souvent des transactions entre les différentes activités de production de l'entreprise. Elles doivent être évaluées à la valeur du marché.
 - Les amortissements et la variation des stocks.
 - Les salaires indirects tels que ceux pour l'entretien, le ménage, etc.
- ✓ Inscrire les salaires pour la production, les salaires administratifs et les salaires pour la vente dans la **feuille « Rémunération »** (voir la section Rémunération) et non dans la feuille « Rev-Dep ».

ÉTAPE 6 : LES CATÉGORIES DE DÉPENSES

- ✓ Définir les catégories de dépenses (colonne F)

FRAIS VARIABLES	Frais qui varient selon le volume de production, le volume des ventes ou les superficies agricoles. Exemple : la commission des vendeurs
FRAIS VARIABLES (SALAIRES)	Rémunération en fonction du volume de production (voir la feuille « Rémunération »)
FRAIS GÉNÉRAUX DE PRODUCTION	Charges fixes telles que le téléphone, l'électricité, les taxes, les assurances, l'entretien et les réparations, l'énergie, les amortissements, etc.
FRAIS FINANCIERS	Intérêts LT, intérêt CT, frais bancaires, etc.
FRAIS D'ADMINISTRATION	Salaire administratif, frais de bureau, etc.
FRAIS DE VENTE	Salaires des vendeurs, promotion, publicité, livraison, etc.

- ✓ Retenir les définitions ci-dessous.

CHARGES DIRECTES	CHARGES INDIRECTES :
Frais variables Frais variables (salaires)	Frais généraux de production Frais financiers Frais d'administration Frais de vente

- ✓ Regrouper les données par catégories en utilisant le bouton



ÉTAPE 7 : LES CLÉS DE RÉPARTITION (colonne H) (Attention! Il faut remplir cette section avec un conseiller)

Les clés permettent de répartir automatiquement ou manuellement les revenus et les dépenses. Idéalement, si vous connaissez exactement les montants à attribuer à une activité ou à un circuit, il faut utiliser la répartition manuelle.

- ✓ **Répartition manuelle** : inscrire manuellement les montants dans les sections « Activités » et/ou « Circuits ». Il faut vous assurer de répartir le montant total (la couleur jaune doit disparaître).
- ✓ **Répartition des revenus** : les revenus sont répartis dans la section « Activités de production » uniquement. La description des ventes par circuit se fait à l'étape 8. Ainsi, les revenus par activité de production figurent dans la feuille « Rev-Dep » et les revenus par circuit de vente, dans la feuille « Synthèse ».
- ✓ **Répartition des frais variables (salaires)** : elle s'effectue automatiquement en fonction des informations dans la feuille « Rémunération ».
- ✓ **Répartition des frais d'administration** : Utiliser la clé de répartition manuelle ou utiliser la clé « Selon les charges directes totales » que vous devrez créer.

Voici comment faire :

- Inscrire le nom de la clé dans l'espace ci-dessous
- Utiliser la formule suivante pour déterminer les pourcentages.
$$\text{pourcentages} = \frac{\text{charges directes de l'activité ou du circuit}}{\text{charges directes totales de toutes les activités et circuits}}$$

Clé de répartition	
selon les revenus de vente (activités de production)	
selon les charges directes (activités de production)	
selon les bâtiments (activités de production)	
Selon les charges directes totales	←

- ✓ **Répartition des frais de vente** : elle doit se faire uniquement entre les circuits de vente.
- ✓ **Répartition des frais variables** : de façon générale, les charges variables sont faciles à attribuer à l'une ou l'autre des activités de production ou à l'un ou l'autre des circuits de vente qui ont été inscrits. Si vous devez les répartir entre plus d'une activité ou d'un circuit, utilisez une clé de répartition selon les revenus, selon les volumes de production ou selon les superficies s'il s'agit d'une culture. En ce qui concerne les circuits de vente, il faut toujours se poser la question suivante : est-ce que les frais que je souhaite répartir varient d'un circuit à l'autre? Si oui, vous devez répartir les montants entre les circuits de vente. Sinon, ces frais doivent être attribués à l'activité concernée.
- ✓ **Répartition des autres frais** : elle doit être faite en fonction de la nature des dépenses et de votre connaissance de l'entreprise.
- ✓ **Trois clés de répartition par défaut** : elles permettent de répartir les montants entre les activités de production seulement. Elles sont exprimées en proportion des ventes, des charges directes et des bâtiments. La clé selon les charges directes doit être privilégiée à la clé selon les revenus.
 - Selon les revenus de vente (activités de production)
 - Selon les charges directes (activités de production)
 - Selon les bâtiments (activités de production)
- ✓ Selon le besoin, il faudra probablement créer et calculer des clés de répartition additionnelles, par exemple :
 - selon le volume des ventes;
 - selon les charges directes des productions agricoles;
 - selon la superficie cultivée;
 - selon les charges directes des circuits;
 - pour répartir les frais administratifs entre les activités de production et les circuits de vente.

✓ **Coefficient d'imputation des charges indirectes**

Le coefficient d'imputation des charges indirectes (CICI) permet d'imputer la juste part des charges indirectes (± frais fixes) à chaque produit pour une même activité de production. Quatre coefficients d'imputation seront calculés pour chacune des activités de production (selon les charges directes, la main-d'œuvre de production, le volume de production et la superficie en production).



Coefficients d'imputation des charges indirectes	
	<i>selon les charges directes</i>
	<i>selon la main-d'œuvre de production</i>
	<i>selon le volume de production</i>
	<i>selon la superficie en production</i>
Unité de production	
	Quantité produite ou surface utilisée
	<i>Format de l'unité du volume ou de la superficie</i>
Main-d'oeuvre de production	

Pour un article produit et vendu, l'entreprise aimerait savoir quelle part des charges indirectes elle doit ajouter aux charges directes associées à cet article. Pour répondre à cette question, elle doit choisir l'un des quatre CICI qui sont calculés par l'outil. Par exemple, un CICI selon la main-d'œuvre de 2,5 signifie que pour chaque dollar de main-d'œuvre qui est nécessaire pour fabriquer un produit, on imputera 2,50 \$ de charges indirectes à ce produit. Le CICI représente donc le montant des charges indirectes que l'on doit imputer à une recette (ou à une production) pour chaque unité de charge directe, chaque unité de main-d'œuvre de production, chaque unité de volume de production ou chaque unité de superficie en production. Le choix de l'un de ces quatre coefficients sera effectué dans la feuille « Coût de production » (**étape 8**).

✓ **Unité de production**

Cette section sert à préciser la quantité totale de produits vendus par activité ou les superficies totales cultivées si vous souhaitez utiliser le CICI selon la superficie. Vous avez donc le choix entre deux possibilités :

- **Volume** : indiquez la quantité totale de produits vendus pour chacune des activités de production et précisez l'unité de mesure (litre, kilogramme, etc.).
- **Superficie**: faites ce choix uniquement s'il s'agit d'une activité agricole et que vous souhaitez utiliser le CICI selon la superficie. Indiquez alors la superficie cultivée en hectares, en acres, en pieds carrés ou en mètres carrés.

ÉTAPE 8 : LES INGRÉDIENTS, EMBALLAGES ET OPÉRATIONS

Feuille Ingrédients

- ✓ Énumérer, dans la feuille « Ingrédients », tous les ingrédients que l'entreprise utilise.
- Des produits alimentaires ou non alimentaires;
 - Les charges variables d'un produit;
 - Un produit agricole vendu par l'entreprise;
 - Etc.

LISTE DES MATIÈRES PREMIÈRES	Nom du produit	Unité de mesure	Quantité de l'unité	Prix	Prix/unité	Perte (%)
						- \$
Ajouter une matière première					- \$	
					- \$	
					- \$	
Supprimer une matière première					- \$	
					- \$	
					- \$	

Pour chaque ingrédient, il faut indiquer le nom, l'unité de mesure utilisée dans la recette ou le processus de production, la quantité, le prix et le pourcentage de la perte moyenne (principalement pour l'utilisation d'un ingrédient dans une recette).

Feuille Emballages_Opérations

- ✓ Énumérer, dans la feuille « Emballage_Opérations », tous les emballages utilisés et, si nécessaire, les opérations mises en œuvre dans la recette ou le processus de production du bien.

ÉTAPE 9 : LE COÛT DE PRODUCTION

Feuille Coût de production

La feuille « Coût de production » sert à calculer le coût de production de tous les produits et services offerts par l'entreprise. Ce coût ne comprend pas les frais de mise en marché. Notez qu'il est nécessaire d'établir un coût de production pour chaque produit et pour tous les formats d'un même produit. Tous les produits et services que vous saisissez apparaîtront dans les deux derniers tableaux de la feuille « Synthèse ». Si vous souhaitez voir d'autres informations que les produits fabriqués dans ces tableaux, il faut inscrire ces données comme s'il s'agissait de produits vendus. Par exemple, si vous voulez que le coût de production d'une culture de fraises figure dans la feuille « Synthèse » même si vous ne vendez pas de fraises (vous transformez toute la récolte en confiture, par exemple), vous devez créer un produit avec le nom « production de fraises ».

Coût de revient complet (\$/unité)

Recette	Avant vente	Boutique à la ferme	Auto-cueillette	Marché public	Vente au détail
Confiture de fraise 250 ml	3.19	5.68		5.58	4.24
Confiture de fraise 500 ml	5.66	8.15		8.05	6.71
Confiture de framboise 250 ml	3.44	5.93		5.83	4.50
Confiture de framboise 500 ml	6.16	8.65		8.55	7.22
→ Prod.fraise	4.98	7.47	5.70	7.37	

En ce qui concerne la feuille « Coût de production », voici les différentes sections à remplir :

CALCUL DU COÛT DE PRODUCTION									
Produit Code	1		Retour		Enregistrer le produit		Retour au menu		
Unité de vente	Quantité	Description du format	2		Dupliquer le produit		Afficher les ingrédients		
Identification de l'unité de volume du CICI		Unité de volume du CICI		<input type="checkbox"/> Cher si le produit est également préparé comme matière première		Modifier le nom du produit		Afficher Emballages/Opérations	
				Masquer \$		Afficher \$			
				Supprimer le produit		Afficher les données du produit			
Matières premières/Approvisionnements	Quantité	Unité	Prix	Total	Emballages/Opérations et autres charges directes	Quantité	Unité	Prix	
3									

1 Inscrire le nom du produit ou du service et l'**enregistrer** avant de continuer. Pour le bon fonctionnement de l'outil, le nom commence par la première ou les deux premières lettres de l'activité de production, suivies d'un ou de deux chiffres correspondant au rang du produit. Il comporte ensuite un libellé qui permet de reconnaître le produit et son format de vente. Cette nomenclature permet de classer les produits par activité de production et non par ordre alphabétique. On évite ainsi un bogue important d'Excel qui pourrait faire disparaître une recette. Par exemple, pour un produit provenant d'une cidrerie, le nom serait le suivant : **C1 cidre pétillant 750 ml**. Si cette entreprise fabrique également des produits transformés tels que des gâteaux aux pommes, il pourrait ressembler à ceci : PT1 Gâteau aux pommes 500 g, PT2 Gelée de pommes 250 g.

2 Définir la quantité de produit vendue et l'unité de vente (cellules C7 et D7).
Voici les questions à se poser pour définir ces deux paramètres importants :

L'unité de vente (cellule D7): sous quel format votre clientèle achète-t-elle ce produit? Vous trouverez ci-dessous quelques exemples d'unité de vente :

EXEMPLES :	Confiture de fraise	Pots de 250 ml
	Lait congelé	Chaudière de 12 litres
	Sirop d'érable	Canne de 540 ml
	Vin	Bouteille de 750 ml
	Bière artisanale	Cannette de 355 ml
	Jus canneberge pomme	Bouteille de 950 ml
	Fromage	Emballage de 350 g
	Pomme de terre	Sac de 10 lb

Note : pour un même produit, il faut utiliser les mêmes unités dans la recette et pour les quantités vendues.

La quantité (cellule C7): combien d'unités de vente est-ce que j'obtiens avec un lot de production?

Note : dans ce cas-ci, on calcule le coût de production d'un lot de fabrication (une *batch*). L'outil calcule le coût unitaire à la fin de l'exercice (cellule J42). Prenons l'exemple de la confiture : la préparation d'un lot permet d'obtenir 50 pots de 250 ml. On inscrit alors le chiffre 50 dans la case « quantité ». Si votre produit est constitué presque exclusivement d'un produit principal (par exemple, le jus de pomme est constitué presque exclusivement de jus de pomme et le vin, presque exclusivement de jus de raisin), vous pouvez utiliser la grille de calcul qui se trouve au bas de la feuille « Coût de production ». Dans cette grille, vous devez indiquer la quantité utilisée pour l'ingrédient principal, les rendements et les pertes de fabrication. Si vous n'utilisez pas le CICI selon le volume, vous n'avez pas à remplir cette grille de calcul.

GRILLE DE CALCUL DU NOMBRE D'UNITÉS DE VENTE

Quantité ingrédient acheté	
Quantité ingrédient produit	
Rendement %	
Perte par concentration (%)	
Quantité après % de rendement ou de perte	0
Perte 1 après fabrication	
Perte 2 après fabrication	
Quantité après perte (fabrication)	0
Nombre d'unités de vente à inscrire à la cellule C7	0

Le format de l'unité de volume du CICI (cellules C8 et D8)

Le format de l'unité du CICI permet de faire la conversion entre l'**unité de vente** (cellule D7) et l'**unité de production** (feuille « Rev-Dep », ligne 340) qui est présentée plus haut à l'étape 6. La conversion est très simple quand l'unité de mesure est la même dans les deux sections. Par exemple, si vous exploitez un vignoble et que vous avez indiqué des litres de jus de raisin comme unité de production (feuille « Rev-Dep », ligne 340) et une bouteille de 750 ml pour le format de l'unité de vente, vous devez alors écrire 0,75 litre dans l'unité de volume du CICI.

Cependant, il arrive parfois qu'une même activité de production permette de fabriquer des produits solides et des produits liquides. C'est le cas, par exemple, des cuisines de transformation ou d'une entreprise qui produit et vend des raisins séchés (en grammes) et du jus de raisin (en litres). Il faut alors trouver un moyen de faire les conversions quand c'est possible ou utiliser le terme « **unité de vente** » par défaut.

- 3** Définir, pour un lot de production, les ingrédients, les emballages, les opérations et la main-d'œuvre nécessaires. En ce qui concerne la main-d'œuvre, il faut tenir compte du temps de mise en place (*setup*) et de nettoyage.

À la fin de l'étape 9, on obtient le total des charges directes (\pm charges variables) pour la fabrication ou la production d'un bien ou d'un service (cellules I34 et J34). Il faut maintenant ajouter les charges indirectes (\pm frais fixes) à l'étape 10 ci-dessous.

ÉTAPE 10 : LE COEFFICIENT D'IMPUTATION DES CHARGES INDIRECTES

Feuille Coût de production

Le CICI représente le montant de charges indirectes qui sera imputé à chaque unité de volume de production, à chaque dollar de charges directes, à chaque dollar de main-d'œuvre de production ou à chaque unité de superficie en culture. Voici la démarche à suivre :

- 1** Choisir d'abord l'activité de production qui permet de fabriquer le produit ou de mettre sur pied le service concerné (cellule K35).

	Total		par unité		Coefficient d'imputation	
	\$		\$		activité	valeur
Charges directes	\$ 307.27		\$ 2.74			
Charges indirectes	\$ 17.77		\$ 0.16		Transformation	0.635
Charges d'intérêt pour le vieillissement	\$ -		\$ -		CICI	Mois de vieillissement
Total des charges	\$ 325.04					

2 Déterminer ensuite le meilleur coefficient d'impartition, c'est-à-dire le CICI qui servira à imputer la juste part des charges indirectes de l'activité de production à ce produit (cellule K36). Ce coefficient doit être identique pour tous les produits associés à la même activité de production. L'Agro-calculateur offre quatre différents coefficients d'imputation :

→ **Volume** =
$$\frac{\text{Charges indirectes totales annuelles pour l'activité choisie}}{\text{Volume total annuel vendu de l'activité de production}}$$

Conditions pour l'utilisation de ce coefficient : l'activité de production doit générer des produits qui ont relativement la même nature (liquides ou solides) et le processus de fabrication doit être assez identique (exemples : production de vin ou de cidre, embouteillage de lait, ensachage d'épices, etc.). Si ces conditions ne sont pas respectées, vous devez utiliser un autre coefficient d'imputation.

→ **Direct** =
$$\frac{\text{Charges indirectes totales annuelles pour l'activité choisie}}{\text{Charges directes totales annuelles de l'activité}}$$

Condition pour l'utilisation de ce coefficient : il n'y a aucune uniformité entre les produits générés par une même activité; certains sont liquides et d'autres, solides (exemple : des cuisines de transformation où l'on fabrique des produits multiples et variés).

→ **Main-d'œuvre** =
$$\frac{\text{Charges indirectes totales annuelles pour l'activité choisie}}{\text{Total des salaires annuels de production de l'activité}}$$

Conditions pour l'utilisation de ce coefficient : il faut recourir à la main-d'œuvre seulement en troisième lieu. Dans ce cas, on doit s'assurer qu'il y a une certaine uniformité quant au temps de fabrication des produits pour une même activité. On peut introduire des biais importants si certains produits nécessitent beaucoup de main-d'œuvre par rapport à d'autres. Si tel est le cas, utilisez le CICI Direct.

→ **Superficie** =
$$\frac{\text{Charges indirectes totales annuelles pour l'activité choisie}}{\text{Superficie totale utilisée par l'activité de production}}$$

Condition pour l'utilisation de ce coefficient : la superficie doit être utilisée seulement pour les productions agricoles.

Note : pour les produits qui nécessitent une période de vieillissement, vous pouvez calculer des **frais liés à la durée du vieillissement** en indiquant le taux d'intérêt et la durée du vieillissement en mois.

À la fin de l'étape 9, on obtient le coût de production par unité de vente pour chaque produit. Il s'agit du total des charges avant les frais de vente.

ÉTAPE 11 : LES VENTES ET RÉSULTATS DE L'ENTREPRISE

Feuille Synthèse

La feuille « Synthèse » joue plusieurs rôles :

1 Elle permet d'abord d'accéder à la feuille « Données » et d'y indiquer les informations sur le prix de vente et la quantité vendue pour chaque produit par circuit de vente. Le bouton « **Afficher les volumes des coûts de production** » permet d'afficher cette partie de la feuille « Données » (qui est habituellement masquée). Vous devez y indiquer le montant total et le prix de vente moyen pour chaque produit par circuit de vente.

TABLEAU SYNTHÈSE COÛTS / BÉNÉFICES									
- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$

Retour

Afficher les volumes des coûts de production **1**

Afficher les données des coûts de production **2**

Produit	Charges variables (\$/unité)	Charges indirectes (\$/unité)	Coût de production (\$/unité)	Boutique de vente sur lieu de production			Autocueillette			Marché public		
				Prix de vente (\$/unité)	Quantité vendue (unités)	Ventes totales (\$)	Prix de vente (\$/unité)	Quantité vendue (unités)	Ventes totales (\$)	Prix de vente (\$/unité)	Quantité vendue (unités)	Ventes totales (\$)
				5,99	8 447	59 445		9 184	45 828	6,25	5 278	38 314
Confiture de fraise 250 ml	2,74	0,49	3,23	5,99	1520,86	9109,94				6,25	1013,31	6333,21
Confiture de fraise 500 ml	4,82	0,86	5,68	9,99	759,54	7587,82				10,25	507,54	5202,33
Confiture de framboise 250 ml	2,84	0,51	3,35	5,99	709,85	4252,01				6,25	473,83	2961,41
Confiture de framboise 500 ml	5,02	0,90	5,92	9,99	354,93	3545,71				10,89	222,15	2419,26
Production fraise	3,64	0,83	4,47	6,85	5102,06	34949,11	4,99	9183,92	45827,77	6,99	3061,24	21398,04

2 Elle permet aussi à l'utilisateur de consulter la base de données dans laquelle sont compilées toutes les informations sur les produits.

Enfin, la feuille « Synthèse » est utilisée comme un tableau de bord qui montre l'ensemble des résultats de l'entreprise. Ces résultats sont présentés dans quatre tableaux distincts :

- ✓ Tableau 1 : État de résultats **par activités de production** (excluant les frais de vente)
- ✓ Tableau 2 : État de résultats **par circuit de commercialisation** incluant les coûts de production des activités de production
- ✓ Tableau 3 : Coût de revient **par produit et par circuit de vente**
Ce tableau montre le coût de production, donc le coût sans les frais de vente. Il faut y ajouter les frais de vente par circuit en utilisant le ratio suivant :

→ **Ratio** =
$$\frac{\text{Total des frais de vente pour le circuit de vente}}{\sum (\text{Coût de production} \times \text{Quantité}) \text{ des produits vendus dans un circuit}}$$

- ✓ La cellule 230 du tableau 4 contient un menu déroulant. Ce dernier permet d'afficher cinq résultats différents avec un code de couleur ayant une signification particulière pour chaque variable considérée.

→ **Coût de revient variable (\$/unité)**

--	--	--	--

Il s'agit d'un coût par unité qui tient compte seulement des charges variables du coût de production et des frais de vente selon les circuits de vente. La couleur verte qui apparaît dans le tableau n'a donc aucune signification.

→ **Bénéfice net (\$/unité)**

Valeur < 0	Valeur > 0
------------	------------

Le bénéfice net par unité est le résultat de la différence entre le coût de revient complet et le prix de vente déclaré par l'entreprise. La couleur est rouge lorsque la valeur est inférieure à 0 et verte, quand elle est plus élevée que 0.

→ **Bénéfice net (% des ventes)**

Valeur < 0 %	0 % - 15 %	Valeur > 15 %
--------------	------------	---------------

Le bénéfice net calculé est exprimé en pourcentage des ventes. Ce ratio permet de connaître la proportion de votre marge par rapport à votre prix de vente. Lorsqu'il est inférieur à 0 %, la couleur est rouge. Entre 0 et 15 %, la marge est considérée comme faible (couleur jaune). Elle est toutefois jugée bonne lorsqu'elle se situe au-delà de 15 % (couleur verte).

→ **Contribution marginale**

Valeur < 0 %	0 % - 25 %	Valeur > 25 %
--------------	------------	---------------

La contribution marginale est le bénéfice sur le coût variable (ou marge brute) exprimé en pourcentage des ventes. Lorsqu'elle est inférieure à 0, la case est de couleur rouge. Entre 0 et 25 %, la marge est considérée comme faible (couleur jaune). Elle est toutefois jugée bonne lorsqu'elle se situe au-delà de 25 % (couleur verte).

→ **Bénéfice net total généré par produit (\$/produit)**

Valeur < 0	Valeur > 0
------------	------------

Il s'agit du bénéfice total que génère un produit ou un service lorsqu'on considère la quantité totale vendue par circuit de vente. La couleur du tableau est rouge quand la valeur est inférieure à 0 et verte lorsqu'elle excède 0.

VÉRIFICATION DES DONNÉES ET DES COÛTS OBTENUS

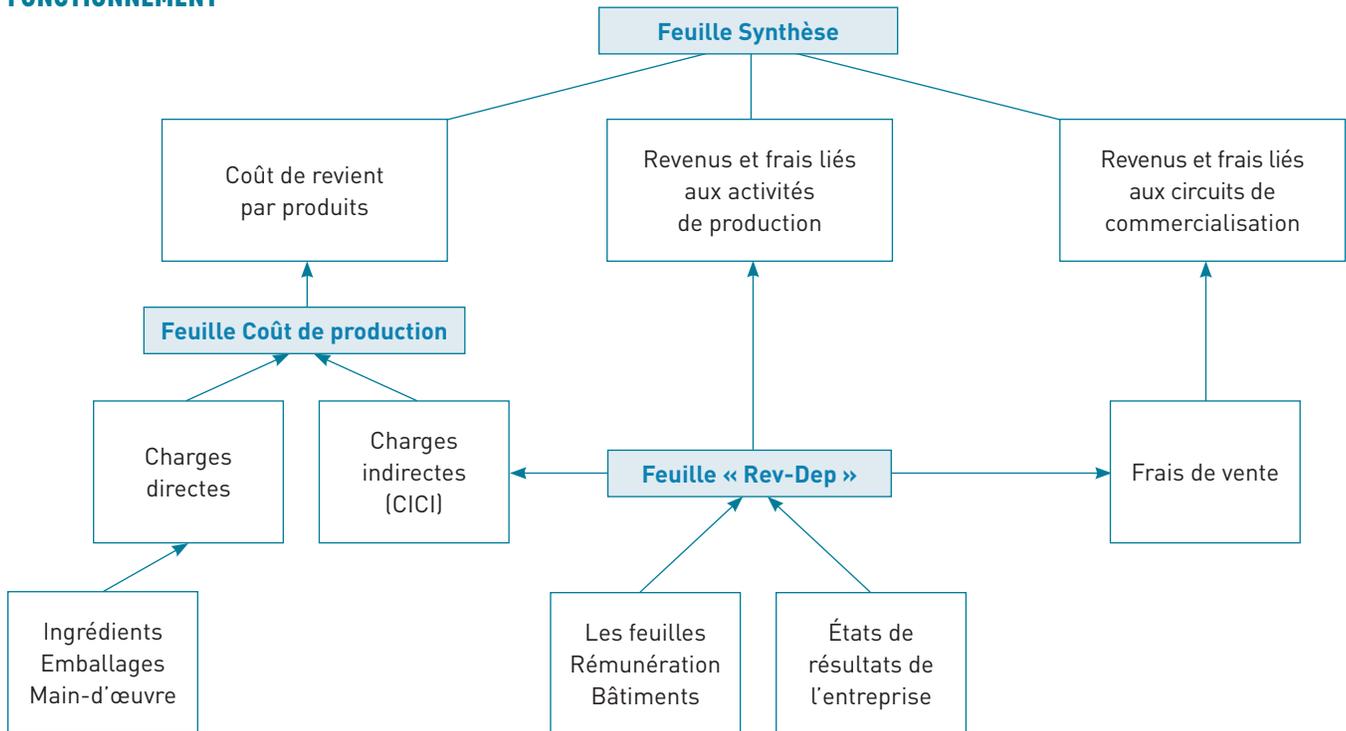
À la fin de l'exercice, vous pouvez effectuer les vérifications suivantes pour vous assurer que les montants ont été bien repartis. Ces vérifications ne sont pas intégrées actuellement dans l'Agro-calculateur. Vous devez ajouter une nouvelle feuille pour les effectuer.

MAIN-D'ŒUVRE	Total de la main-d'œuvre dans la feuille « Coût de production »	Total de la main-d'œuvre pour la fabrication dans la feuille « Rev-Dep »	Écart en \$ et %
CHARGES VARIABLES	Total des charges variables (ingrédients + emballages) dans la feuille « Coût de production »	Charges variables de fabrication dans la feuille « Rev-Dep »	Écart en \$ et %
CHARGES INDIRECTES	Total des charges indirectes dans la feuille « Coût de production »	Charges indirectes dans La feuille « Rev-Dep »	Écart en \$ et %
VENTES	Ventes totales associées aux activités de production	Ventes totales pour les circuits de vente	Écart en \$ et %

Il s'agit de comparer les charges obtenues à la suite du calcul du coût de production avec celles qui sont inscrites dans la feuille « Rev-Dep ». Idéalement, il faudrait que les écarts soient inférieurs à 10 %. En ce qui concerne les ventes, il faut s'assurer que le revenu total qui est généré par les activités de production est identique au revenu total pour les différents circuits de vente.

LIEN ENTRE LES FEUILLES DE L'AGRO-CALCULATEUR

FUNCTIONNEMENT



Les feuilles « Rémunération » et « Bâtiments » ainsi que l'état de résultats de l'entreprise (ou le système comptable) fournissent des données pour la feuille « Rev-Dep ». La répartition effectuée dans la feuille « Rev-Dep » permet de connaître :

- les frais de vente qui seront utilisés pour déterminer la rentabilité de chaque circuit de vente;
- les revenus et dépenses pour chaque activité de production, ce qui permet de connaître leur rentabilité;
- les charges indirectes qui s'ajouteront aux charges directes pour calculer le coût de revient des produits et services.

L'Agro-calculateur a été réalisé par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) et par le Centre d'expertise et de transfert en agriculture biologique et de proximité (CETAB+) avec le soutien d'Expansion PME en Montérégie.

COLLABORATION AU DÉVELOPPEMENT DU LOGICIEL

Martin Auger, agronome consultant
Isabelle Bittar, Expansion PME
Patrice Blais, B. Sc. A., Ph. D.
Lynn Bourassa, MAPAQ
Franck Djea, agronome, M. Sc., MAPAQ
Geoffroy Ménard, agronome, CETAB+

RÉDACTION DU GUIDE

Franck Djea, agronome, M. Sc., MAPAQ
Avec la collaboration de Martin Auger, agronome, et Jean-Pierre Lessard, consultant

PHOTOGRAPHIE

Éric Labonté, Direction des communications, MAPAQ

CONCEPTION GRAPHIQUE

Direction des communications, MAPAQ

REMERCIEMENTS

La Table sectorielle en économie et gestion et la Table sectorielle en transformation alimentaire souhaitent remercier toutes les personnes qui ont participé à la conception de l'outil, aux différents tests et à la rédaction de ce manuel d'utilisation. Des remerciements particuliers sont adressés à M. Martin Auger, qui a lancé l'idée de la création de ce calculateur et qui l'a constamment enrichi en partageant ses connaissances et ses expériences en matière de calcul du coût de revient.

Dépôt légal : 2019

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

ISBN 978-2-550-85623-8 (imprimé)

ISBN 978-2-550-85624-5 (électronique)

© Gouvernement du Québec

La reproduction totale ou partielle du présent document est autorisée à la condition que la source soit mentionnée.

