

Coût de revient et commercialisation :

Mieux comprendre pour mieux vendre



Par Anne Le Mat , agr., MBA .
Conseillère aux entreprises, CETAB+

Mai 2025

Plan de la présentation

1. Notions importantes sur le coût de revient ;
2. Se lancer pour calculer ses coûts de revient : exemple concret ;
3. Pour aller plus loin dans l'analyse : l'Agrocalculateur de coût de revient.

1- Notions importantes sur le coût de revient

- Coût de production et coût de revient
- Pourquoi le calculer ?
- Les types de charges et leur comportement
- Base méthodologique

Coût de production et coût de revient

Coût de revient :

- Désigne **tout ce qu'a coûté un produit au stade final, distribution comprise** (selon Marie-Éva de Villers, HEC) ;
- Il représente le **coût total unitaire** d'un produit ou d'un service en tenant compte à la fois des coûts directs (Intrants, MO de fabrication) et des coûts indirects (frais généraux de fabrication (FGF), frais financiers, frais de mise en marché, frais administratifs) (inspiré de Pierre-Luc Vézina, conseiller en fiscalité, Mallette).

Coût de production et coût de revient

Coût de production :

- Un coût de production regroupe l'ensemble des charges supportées par une entreprise pour **produire** un bien ou service. Ces charges peuvent être directes ou indirectes.

Pour calculer le coût de production, on **exclut les dépenses qui ne sont pas liées directement à la production** sur une période donnée. C'est le cas des frais de distribution et de commercialisation. Si ces frais divers sont inclus, on parle alors de coût de revient (adapté de Guide de la macro-économie, Centralcharts.com).

Pourquoi calculer les coûts de revient ?

- Vos arguments POUR ?
- Vos arguments CONTRE ?



Utilité du calcul de coût de revient

- Comparer les produits et charges (et les paramètres technico-économiques) aux standards du secteur, par unité de production ou en pourcentage du revenu total
- Déterminer le prix de vente des produits
- Décider de produire ou non un produit en connaissant sa marge bénéficiaire
- Identifier les produits rentables et les non-rentables

Utilité du calcul de coût de revient

- Déterminer si je dois obligatoirement faire de la vente directe, ou si je peux passer par un distributeur, un détaillant, un courtier ;
- Optimiser les stratégies de mise en marché ;
- Aider à détecter certains problèmes dans l'entreprise ;
- Effectuer un bon diagnostic de la rentabilité de l'entreprise ;

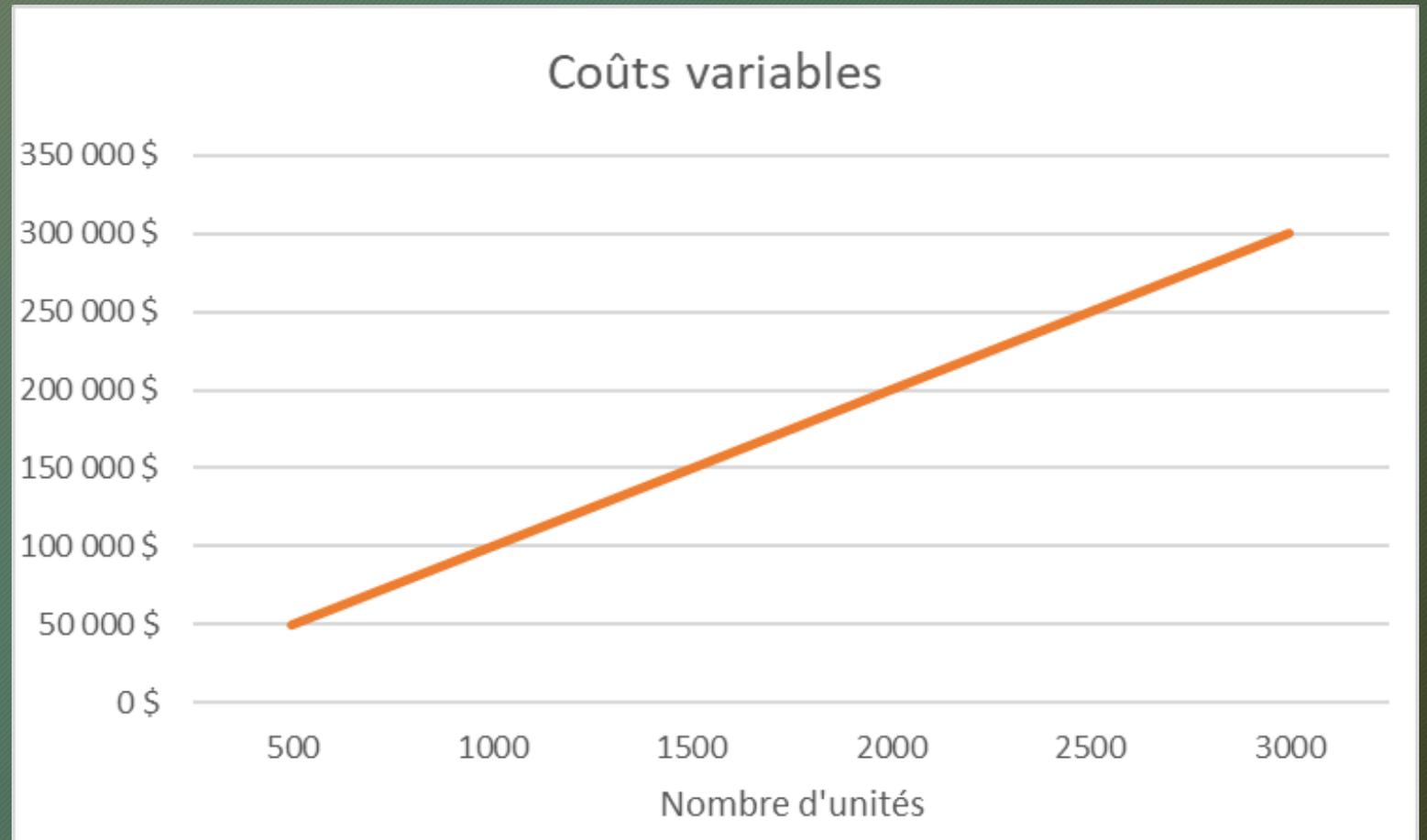
Pourquoi calculer son coût de revient ?

**C'est avant tout
un outil
de
prise de décision**



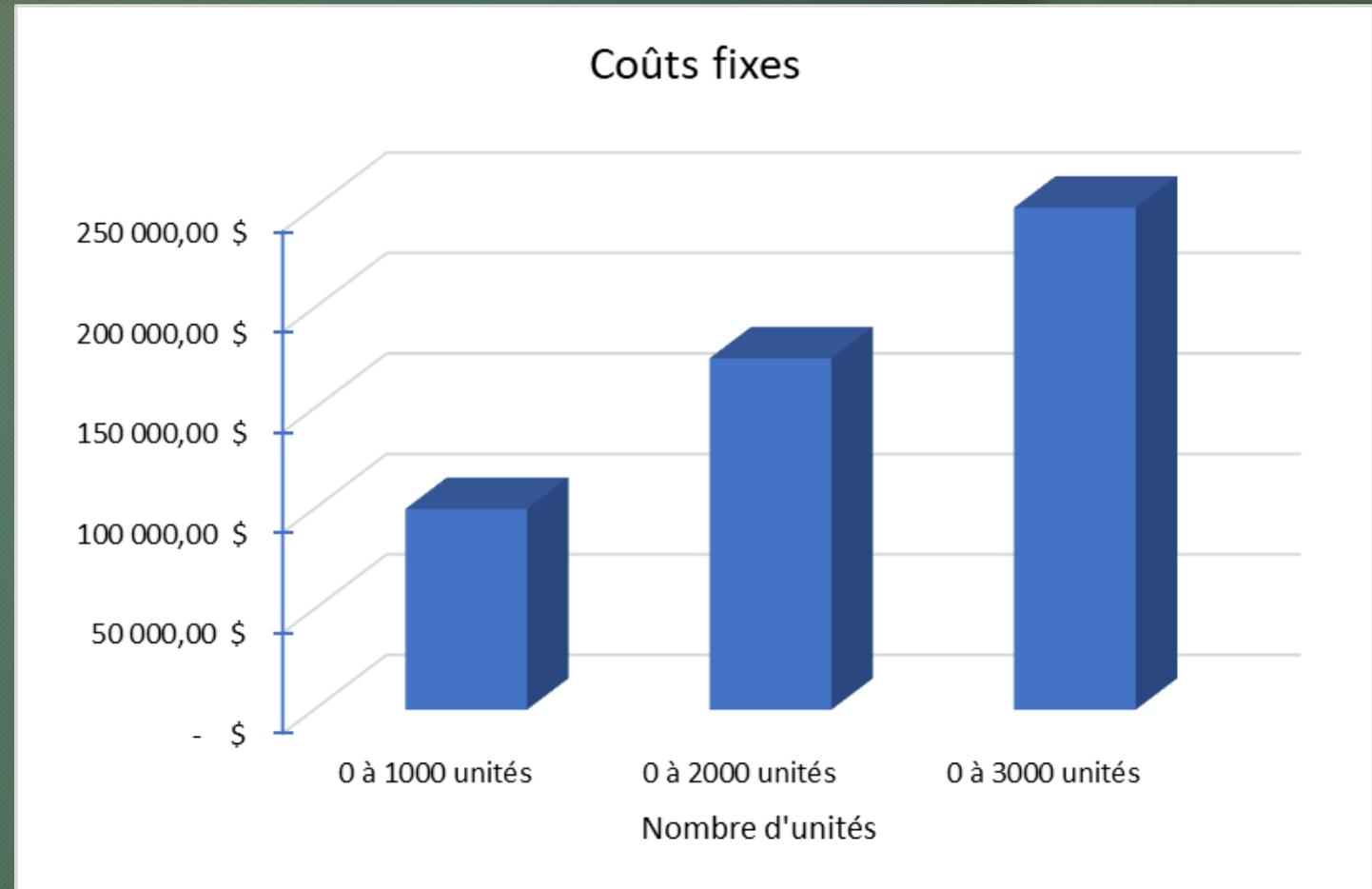
Les types de charges et leur comportement

- Les charges directes variables
- Attribuables
- Proportionnelles



Les types de charges et leur comportement

- Les charges indirectes fixes
- sont reliées à la structure de production de l'entreprise :
fond de terre, bâtiments,
équipements et machineries,
etc.



Fondements méthodologiques



- Méthode du coût complet
- À l'ensemble de mes **charges variables directes**, j'ajoute, par produit, la juste part de toutes mes autres dépenses. Ces autres dépenses représentent les charges indirectes.
- Il faut trouver une façon de **répartir équitablement** l'ensemble des charges indirectes dans les différentes activités de production et les circuits de vente dans un premier temps, et dans chacun des produits d'une activité de production dans un second temps.





Source :
https://fr.freepik.com/vecteurs-premium/pyramide-verres-champagne-fond-noir-illustration-vectorielle-eps-10_18951309.htm



Impartition et répartition

- Répartir les coûts indirects fixes entre les activités

- Imputer les coûts par produit, à l'intérieur de chaque activité

Partie 2 : un exemple d'application

- Cas fictif
- Pommes, bleuets
- Vente de fruits autocueillette, au détail, et vente à un grossiste
- Production et vente de jus et d'alcools, avec différents formats

1- Informations financières

État des revenus dépenses	Année N	
Revenus	200 000 \$	
Dépenses variables	73 000 \$	
Dépenses fixes	35 000 \$	
Autres dépenses		
Intérêts long terme	3 000 \$	
Retraits	40 000 \$	
<i>Amortissements</i>	25 000 \$	
Impôts	5 000 \$	
Bénéfice net d'exploitation	19 000 \$	10%

Capacité de remboursement	
Fonds générés	47 000 \$
<i>Variation d'inventaire</i>	- \$
Fonds disponibles	47 000 \$
intérêts à long terme	3 000 \$
Paiements en capital	32 000 \$
Solde résiduel	12 000 \$
doit être positif	
Ratio de couverture du service de la dette (RCSD)	1,34
doit être > à 1,2	

2- Informations sur les ventes

- Chiffre d'affaires

- Prix de vente

- Unités

- Vérification

Ventes et volumes		200 000 \$				
		- \$			P	
		chiffre d'affaires et prix de vente				
Ventes			prix unitaire	prix \$ /unité	volume	unité
Pommes	autocueillette	50 000 \$	2'75/ kg	1,25 \$	40 000	lbs
	vente gros	2 000 \$	5\$ /42lbs	0,12 \$	16 800	lbs
Bleuets	autocueillette	40 000 \$	4'75\$/lbs	4,8 \$	8 421	lbs
	détails	20 000 \$	6\$/lbs	6,0 \$	3 333	lbs
	gros	1 000 \$	0'35 par lbs	0,4 \$	2 857	lbs
Jus	pommes	8 000 \$	7\$/litre	7,0 \$	1 143	litre
	mix	11 000 \$	8/litre	8,0 \$	1 375	litre
	gros format	5 000 \$	4\$/litre	4,0 \$	1 250	litre
Alcools	pommes	25 000 \$	12\$ /750 ml	16,0 \$	1 563	litre
	mix	20 000 \$	13 \$/750 ml	17,3 \$	1 154	litre
	gros format	18 000 \$	7\$ /litre	7,0 \$	2 571	litre
Informations sur les ventes et sur les quantités produites						

3- Charges directes par produit

- Intrants et emballages
- Main d'œuvre
- Autres coûts variables
- Clé de répartition

	charges directes				D		% des charges directes produit /total direct
	mat prem	emball	main oeuv	autres var	charges directes totales par unité		
Pommes	0,3	0,05	0,2	0,05	0,60 \$	24 000	33%
	0,3	0,02	0,22	0,05	0,59 \$	9 912	14%
Bleuets	0,25	0,05	0,2	0,05	0,55 \$	4 632	6%
	0,25	0,1	0,25	0,05	0,65 \$	2 167	3%
	0,25	0,02	0,22	0,05	0,54 \$	1 543	2%
					- \$	-	
Jus	1,5	1	0,5	0,03	3,03 \$	3 463	5%
	1,8	1	0,5	0,03	3,33 \$	4 579	6%
	1,5	0,4	0,5	0,03	2,43 \$	3 038	4%
					- \$	-	
Alcools	2	1,5	0,5	0,03	4,03 \$	6 297	9%
	3	1,5	0,5	0,03	5,03 \$	5 804	8%
	2	0,5	0,5	0,03	3,03 \$	7 791	11%
				total		73 224 \$	

4- Charges indirectes fixes

- Appliquer Le % pour Répartir les charges fixes pour les pommes, bleuets, etc.
- Imputer la charge par unité selon le nombre total d'unités

	% des charges directes produit /total direct	115 000 \$ total indirectes répartition charges indirectes		I chg indir par unité
			% charges directes	
Pommes	33% 14%	total livres 53 259 \$	46% par lbs avec clé répartition selon charges directes	0,94 \$ par lbs 0,94 \$
Bleuets	6% 3% 2%	total livres 13 100 \$	11% par lbs avec clé répartition	1,11 \$ par lbs 1,11 \$
Jus	5% 6% 4%	total litres 17 400 \$	15% par litre avec clé répartition	4,62 \$ par litre 4,62 \$ par litre 4,62 \$ par litre
Alcools	9% 8% 11%	total litres 31 241 \$	27% par litre avec clé répartition	5,91 \$ par litre 5,91 \$ par litre 5,91 \$ par litre
		total	115 000 \$ 100%	

5- Le résultat des calculs

- Coût de revient complet
- A comparer au prix de vente
- Excédent monétaire par unité, par produit et En %

		Résultat de l'analyse de coût de revient				
		D+I Coût de revient	prix de vente	Exc \$/unité	%	Excédent \$
Ventes						
Pommes	autocueillette	1,54 \$	1,25 \$	(0,29)	-23%	(11 507)
	vente gros	1,53 \$	0,12 \$	(1,41)	-1183%	(23 665)
Bleuets						
	autocueillette	1,66 \$	4,75 \$	3,09	65%	25 983
	détails	1,76 \$	6,00 \$	4,24	71%	14 118
	gros	0,54 \$	0,35 \$	(0,19)	-54%	(543)
Jus						0
	pommes	7,65 \$	7,00 \$	(0,65)	-9%	(741)
	mix	7,95 \$	8,00 \$	0,05	1%	72
	gros format	7,05 \$	4,00 \$	(3,05)	-76%	(3 810)
Alcools						0
	pommes	9,94 \$	16,00 \$	6,06	38%	9 472
	mix	10,94 \$	17,33 \$	6,40	37%	7 379
	gros format	8,94 \$	7,00 \$	(1,94)	-28%	(4 984)
						11 776 \$

6- Analyse et discussion

- Produits qui sont rentables ou non ?
- Quels sont les coûts les plus élevés dans le coût de revient ?
- Quelles sont les actions possibles :
 - Sur le prix de vente ?
 - Sur les charges variables (achats, pertes, recette...) ?
 - Sur les charges fixes ?
- Faire une prévision et des suivis.

Partie 3 : pour aller plus loin

AGRO-CALCULATEUR DE COÛT DE REVIENT

Nom de l'entreprise : NIM :
NEQ :

Personne contact :

Adresse :
no et nom de rue :
municipalité :
code postal :

Téléphones :	Type	Numéro	poste :
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Courriel :

Conseiller :

Organisme :

Notes :

Québec 

- Collaborateurs
- Mise en garde
- Afficher les coûts de production
- Afficher les ingrédients
- Afficher les emballages
- Afficher le tableau des revenus et dépenses
- Afficher les données des recettes
- Afficher les volumes des recettes
- Afficher le tableau des bâtiments
- Afficher le tableau de la rémunération
- Afficher le tableau synthèse
- Supprimer les recettes et les données financières
- Supprimer toutes les données

Les feuilles de l'Agro-calculateur

Identification

Rev-Dep

Rémunération

Bâtiments

Ingrédients

Emballages_Opérations

Coût de production

Données

Synthèse

Retour		Trier les données		Date des données comptables:		ACTIVITÉS DE PRODUCTION			CIRCUITS DE VENTE			
Nbre de lignes à afficher	Poste	Catégorie	Répartit ?	Montant	Production de fraises	Transformation	Boutique de vente sur lieu de production	Auto-cueillette	Marché public	Vente au détail	Vente pour la transformation	
3	Revenus <input checked="" type="checkbox"/>			\$ 239 886,97	\$ 121 800,63	\$ 118 086,34	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Vente interne de fraises pour la transfo	Vente de fraise	Production de fraises	\$ 19 625,71	\$ 19 625,71	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Ventes de fraises marché frais	Vente de fraise	Production de fraises	\$ 102 174,92	\$ 102 174,92	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Vente de produits transformés	Vente de produits transformés	Transformation	\$ 118 086,34	\$ -	\$ 118 086,34	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	Dépenses <input type="checkbox"/>			\$ 252 041,17	\$ 107 301,68	\$ 91 736,53	\$ 17 612,35	\$ 5 695,15	\$ 10 878,96	\$ 7 787,27	\$ 11 029,24	
55	Charges directes			\$ 210 965,91	\$ 87 445,00	\$ 77 580,71	\$ 15 773,92	\$ 5 246,46	\$ 9 139,36	\$ 4 751,23	\$ 11 029,24	
	Charges indirectes			\$ 41 075,26	\$ 19 856,68	\$ 14 155,82	\$ 1 838,43	\$ 448,69	\$ 1 739,60	\$ 3 036,04	\$ -	
	Salaires de la table rémunération	Frais variables salaire	Selon la table rémunération	\$ 125 190,20	\$ 55 775,00	\$ 23 475,00	\$ 15 773,92	\$ 5 246,46	\$ 9 139,36	\$ 4 751,23	\$ 11 029,24	
	Salaires de la table rémunération (administration)	Frais d'administration	Selon charge directe (prod.+circuit)	\$ 12 937,50	\$ 5 658,39	\$ 5 020,09	\$ 1 020,70	\$ 339,49	\$ 591,39	\$ 307,44	\$ -	
	Marge sur coût variable			28 921,06	\$ 34 355,63	\$ 40 505,63	\$ (15 773,92)	\$ (5 246,46)	\$ (9 139,36)	\$ (4 751,23)	\$ (11 029,24)	
	Contribution marginale			12,1%	28,2%	34,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
	Point mort			340 700,47								
	Clé de répartition											
	selon les revenus de vente (activités de production)			100,0%	50,8%	49,2%						
	selon les charges directes (activités de production)			100,0%	53,0%	47,0%						
	selon les bâtiments (activités de production)			100,0%	59,1%	29,2%	11,7%					
5	Selon vente circuit			100,0%			26,7%	18,2%	17,0%	38,1%		
	Selon charge directe (prod.+circuit)			100,0%	44%	39%	8%	3%	5%	2%		
	selon volume de vente fraise (boutique, marché public)			100,0%			62,5%		37,5%			
				0,0%								
				0,0%								
	Coefficients d'imputation des charges indirectes											
	selon les charges directes				0,227	0,182						
	selon la main-d'œuvre de production				0,356	0,603						
	selon le volume de production				1,145	0,000						
	selon la superficie en production				0,000	0,000						
	Unité de production				Volume							
	Quantité produite ou surface utilisée				17 347							
	Format de l'unité du volume ou de la superficie				Kg							
	Main d'oeuvre de production				\$ 55 775,00	\$ 23 475,00	\$ 15 773,92	\$ 5 246,46	\$ 9 139,36	\$ 4 751,23	\$ 11 029,24	

Nombre de colonnes à afficher

Activités de production :

2

Circuits de vente :

5

Un aperçu des résultats dans la synthèse

Activités de production (excluant les frais de vente)					Coût de revient complet (\$/unité)					
	Production viticole	Production vinicole	Revente		Recette	Avant vente	Boutique de vente sur lieu de production	SAQ	Restauration	Utilisation interne du raisin
Volume ou superficie de production	5 131	4 687			Production de Raisin	3,91 \$	- \$	- \$	- \$	3,91 \$
Format de l'unité	Litres	Litres			Vin blanc 750 ml	9,74 \$	14,78 \$	12,10 \$	15,60 \$	- \$
Ventes totales (\$)	21 651,09 \$	131 717,34 \$	1 000,00 \$	- \$	Vin de glace 200 ml	4,41 \$	6,70 \$	5,48 \$	7,07 \$	- \$
Charges variables directes (\$)	11 475,44 \$	53 537,80 \$	786,55 \$	- \$	Vin rosée 750 ml	9,80 \$	14,87 \$	- \$	- \$	- \$
Charges indirectes (\$)	8 563,63 \$	11 595,16 \$	122,33 \$	- \$	Vin rouge 750 ml	9,80 \$	14,87 \$	12,18 \$	15,70 \$	- \$
Coût total (\$)	20 039,07 \$	65 132,96 \$	908,88 \$	- \$						
Coût total (\$/unité)	3,91 \$	13,90 \$	- \$	- \$						
Bénéfice net total (\$)	1 612,02 \$	66 584,39 \$	91,12 \$	- \$						
Bénéfice net total (\$/unité)	0,31 \$	14,20 \$	- \$	- \$						
Circuit de commercialisation (incluant les coûts des activités de production)					Bénéfice net (\$/unité)					
	Boutique de vente sur lieu de production	SAQ	Restauration	Utilisation interne du raisin		Valeur < 0			Valeur entre 0 et 15% ou 25%	
Nombre d'unités vendues	3 036	4 218	875	5 131	Production de Raisin	- \$				0,31 \$
Ventes totales (\$)	53 571,43 \$	62 770,91 \$	13 875,00 \$	21 651,09 \$	Vin blanc 750 ml	- \$	0,22 \$	(1,40 \$)	(2,60 \$)	
Charges variables directes (\$)	26 929,81 \$	26 880,40 \$	6 274,72 \$	11 475,44 \$	Vin de glace 200 ml	- \$	23,30 \$	14,92 \$	17,93 \$	
Charges indirectes (\$)	13 700,38 \$	12 241,05 \$	5 625,68 \$	8 563,63 \$	Vin rosée 750 ml	- \$	0,13 \$			
Coût total (\$)	40 630,19 \$	39 121,45 \$	11 900,39 \$	20 039,07 \$	Vin rouge 750 ml	- \$	0,13 \$	(1,48 \$)	(2,70 \$)	
Bénéfice net total (\$)	12 941,24 \$	23 649,46 \$	1 974,61 \$	1 612,02 \$						

Portée et limites de l'Agrocalculateur



- Simplifier le calcul des coûts de production et des coûts de revient ;
- Calculer les coûts de production des différentes activités de production ;
- Calculer les coûts de revient des différents produits fabriqués et/ou commercialisés par l'entreprise ;
- Devenir le registre des recettes de produits transformés ;
- Être utilisé avec les données financières prévisionnelles ;

Portée et limites de l'Agrocalculateur



- Rester statique dans le temps ;
- Être réalisé avec des données économiques mensuelles.;
- Remplacer l'ensemble des outils de gestion de l'entreprise ;
- Être utilisé sans connaissances minimales en comptabilité et en coût de revient.

Exemple d'entreprise : fraise et transformation

TABLEAU SYNTHÈSE COÛTS / BÉNÉFICES

Activités de production (excluant les frais de vente)					
	Production de fraises	Transformation			
Volume ou superficie de production	17 347				
Format de l'unité	Kg				
Ventes totales (\$)	121 800,63 \$	118 086,34 \$	- \$	- \$	- \$
Charges variables directes (\$)	87 445,00 \$	77 580,71 \$	- \$	- \$	- \$
Charges indirectes (\$)	19 856,68 \$	14 155,82 \$	- \$	- \$	- \$
Coût total (\$)	107 301,68 \$	91 736,53 \$	- \$	- \$	- \$
Coût total (\$/unité)	6,19 \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Bénéfice net total (\$)	14 498,95 \$	26 349,81 \$	- \$	- \$	- \$
Bénéfice net total (\$/unité)	0,84 \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Circuits de commercialisation (incluant les coûts des activités de production)					
	Boutique de vente sur lieu de production	Auto-cueillette	Marché public	Vente au détail	Vente pour la transformation
Nombre d'unités vendues	8 447	9 184	5 278	16 729	6 653
Ventes totales (\$)	59 444,59 \$	45 827,77 \$	38 314,25 \$	76 674,65 \$	19 625,71 \$
Charges variables directes (\$)	45 994,87 \$	38 708,46 \$	27 980,56 \$	62 925,27 \$	35 268,92 \$
Charges indirectes (\$)	9 761,54 \$	10 961,16 \$	6 620,36 \$	13 454,01 \$	7 615,18 \$
Coût total (\$)	55 756,42 \$	49 669,63 \$	34 600,93 \$	76 379,28 \$	42 884,10 \$
Bénéfice net total (\$)	3 688,18 \$	(3 841,86) \$	3 713,33 \$	295,37 \$	(23 258,39) \$

Coût de revient complet (\$/unité)

Recette	Avant vente	Boutique de vente sur lieu de production	Auto-cueillette	Marché public	Vente au détail	Vente pour la transformation
Confiture de fraise 250 ml	3,23 \$	4,73 \$	- \$	4,72 \$	3,60 \$	- \$
confiture de fraise 500 ml	5,68 \$	8,31 \$	- \$	8,29 \$	6,33 \$	- \$
Confiture de framboise 250 ml	3,35 \$	4,90 \$	- \$	4,89 \$	3,73 \$	- \$
Confiture de framboise 500 ml	5,92 \$	8,65 \$	- \$	8,63 \$	6,59 \$	- \$
Production fraise	4,79 \$	7,00 \$	5,41 \$	6,98 \$	- \$	6,45 \$

Coût de revient variable (\$/unité)

	Avant vente	Boutique de vente sur lieu de production	Auto-cueillette	Marché public	Vente au détail	Vente pour la transformation
Confiture de fraise 250 ml	2,74 \$	4,18 \$		4,07 \$	2,97 \$	
confiture de fraise 500 ml	4,82 \$	7,34 \$		7,16 \$	5,21 \$	
Confiture de framboise 250 ml	2,84 \$	4,33 \$		4,22 \$	3,07 \$	
Confiture de framboise 500 ml	5,02 \$	7,64 \$		7,45 \$	5,43 \$	
Production fraise	3,64 \$	5,55 \$	4,21 \$	5,41 \$		5,30 \$

Exemple d'entreprise : raisin et vin

Activités de production (excluant les frais de vente)					Coût de revient complet (\$/unité)					
	Production viticole	Production vinicole	Revente		Recette	Avant vente	Boutique de vente sur lieu de production	SAQ	Restauration	Utilisation interne du raisin
Volume ou superficie de production	5 131	4 687								
Format de l'unité	Litres	Litres								
Ventes totales (\$)	21 651,09 \$	131 717,34 \$	1 000,00 \$	- \$	Production de Raisin	3,91 \$	- \$	- \$	- \$	3,91 \$
Charges variables directes (\$)	11 475,44 \$	53 537,80 \$	786,55 \$	- \$	Vin blanc 750 ml	9,74 \$	14,78 \$	12,10 \$	15,60 \$	- \$
Charges indirectes (\$)	8 563,63 \$	11 595,16 \$	122,33 \$	- \$	Vin de glace 200 ml	4,41 \$	6,70 \$	5,48 \$	7,07 \$	- \$
Coût total (\$)	20 039,07 \$	65 132,96 \$	908,88 \$	- \$	Vin rosée 750 ml	9,80 \$	14,87 \$	- \$	- \$	- \$
Coût total (\$/unité)	3,91 \$	13,90 \$	- \$	- \$	Vin rouge 750 ml	9,80 \$	14,87 \$	12,18 \$	15,70 \$	- \$
Bénéfice net total (\$)	1 612,02 \$	66 584,39 \$	91,12 \$	- \$						
Bénéfice net total (\$/unité)	0,31 \$	14,20 \$	- \$	- \$						
Circuit de commercialisation (incluant les coûts des activités de production)					Bénéfice net (\$/unité)					
	Boutique de vente sur lieu de production	SAQ	Restauration	Utilisation interne du raisin		Valeur < 0			Valeur entre 0 et 15% ou 25%	
						Boutique de vente sur lieu de production	SAQ	Restauration	Utilisation interne du raisin	
Nombre d'unités vendues	3 036	4 218	875	5 131	Production de Raisin	- \$				0,31 \$
Ventes totales (\$)	53 571,43 \$	62 770,91 \$	13 875,00 \$	21 651,09 \$	Vin blanc 750 ml	- \$	0,22 \$	(1,40 \$)	(2,60 \$)	
Charges variables directes (\$)	26 929,81 \$	26 880,40 \$	6 274,72 \$	11 475,44 \$	Vin de glace 200 ml	- \$	23,30 \$	14,92 \$	17,93 \$	
Charges indirectes (\$)	13 700,38 \$	12 241,05 \$	5 625,68 \$	8 563,63 \$	Vin rosée 750 ml	- \$	0,13 \$			
Coût total (\$)	40 630,19 \$	39 121,45 \$	11 900,39 \$	20 039,07 \$	Vin rouge 750 ml	- \$	0,13 \$	(1,48 \$)	(2,70 \$)	
Bénéfice net total (\$)	12 941,24 \$	23 649,46 \$	1 974,61 \$	1 612,02 \$						

Les données nécessaires

- ✓ Le dernier état des résultats complet de l'entreprise provenant du système comptable
- ✓ Les états financiers produits par le comptable
- ✓ Le plan comptable
- ✓ Une ventilation des charges directes par activité de production
- ✓ Une ventilation des ventes par activité de production et par circuit de vente
- ✓ La liste des employés, leur salaire annuel, leur taux horaire, leurs tâches
- ✓ La liste des produits fabriqués et vendus (nom des produits, prix de vente moyen, vente en \$, volume de vente, par circuits de vente)
- ✓ Les recettes standardisées des produits transformés
- ✓ La liste des matières premières et leur prix d'achat

S'adapter aux informations disponibles



- ✓ Faire le recensement des données disponibles
- ✓ Évaluer les informations manquantes

Garder en tête :

- ✓ Mieux vaut estimer une information que de mettre « 0 »
- ✓ Garder une certaine logique dans l'effort et la précision des données en fonction des objectifs et des enjeux
- ✓ Ne pas confondre justesse et précision 😊

De l'accompagnement pour vous aider

- Professionnels en gestion
- Offres de formation
- Documentation en ligne



Pour les professionnels

- Formations
- Sessions avec support coaching/mentorat



<https://cega.net/evenements/formations/>



14 h de formation
7,5 h de mentorat

Formation Coût 275\$ taxes

sur le coût de revient et l'utilisation de l'Agro-calculateur

FORMATION CONTINUE
11:25
ACCREDITÉES
CETAB+ ASSOCIATION DE QUÉBEC

Rimouski • Drummondville • Alma • Sherbrooke • Québec

Les formateurs

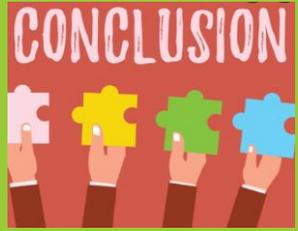
Mme Anne Lo Mat, agr., MBA
conseillère aux entreprises au
CETAB+

M. Martin Auger,
agr. conseiller en gestion
analyse financière et coût de revient

www.cetab.bio



Quoi retenir et par où commencer ?



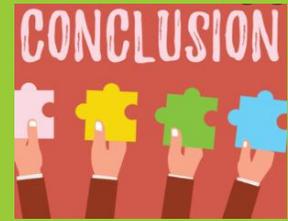
- Le coût de revient se calcule **pour toute entreprise**
- Le coût de revient est l'information **la plus utile** à comparer au prix de vente de vos produits

Par où commencer ?



- Débuter avec **une analyse simple sur Excel** si vous êtes plus à l'aise ;
- Appuyez-vous sur des formations ou de **l'accompagnement** professionnel ;

Quoi retenir et par où commencer ?



- Cela prend une méthode et des données, mais cela n'est pas sorcier !
- Les données et l'analyse vous renseignent sur les actions à prioriser et sur leur impact.

Les erreurs à éviter



- Trop de détails
- Pas d'objectifs ou de besoins priorisés
- Manque important de données
- Manque de collaboration

Vos questions ?

- Merci de votre attention !

Anne Le Mat , agr., MBA .

Conseillère aux entreprises, CETAB+
Lemat.anne@cegepvicto.ca

Contact : 819-446-0241



Liens utiles

- <https://cetab.bio/outils/agro-calculateur-de-cout-de-revient/>
- Répertoire des conseillers : <https://agriconseils.qc.ca/repertoire-des-conseillers/>
- Formation en ligne https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/formation-sur-le-co%C3%BBt-de-revient-a-partir-de-l_outil-agro-calculateur/p/OWFGES0103
- Mentorat pour les professionnels : <https://mentoratcsc.org/>