

Calcul du prix de revient

Apprenez en une journée comment vous pouvez – à l'aide d'études de cas intégralement mises en pratique – traiter le calcul du prix de revient au sein de votre entreprise en tant qu'outil de direction utilisable, flexible et fiable !

“Déterminez le juste prix de revient de votre produit ou service !”



Sous la direction experte de :

Johan Lyssens
Directeur PICALI
Trainer IFBD



IFBD
Institute for Business
Development

Pourquoi ce programme ?

CALCUL DU PRIX DE REVIENT

En tant que manager, vous maîtrisez les procédures, prenez des décisions et rendez compte au sujet des résultats obtenus. L'une des pierres angulaires fondamentales à ce sujet est la détermination du 'juste' prix de revient de votre produit ou service. Ce prix de revient est en effet la base permettant de définir les marges, les bénéfices, les budgets et la prise de décisions. La connaissance et compréhension de votre prix de revient sont une nécessité absolue pour donner forme à votre stratégie entrepreneuriale d'une manière responsable.

Pour vous y aider, l'Institute for Business Development organise ce workshop unique « Calcul du prix de revient » en collaboration avec Johan Lyssens.

INTÉRÊT DU 'JUSTE' PRIX DE REVIENT

Beaucoup d'entreprises n'ont de nos jours pas d'aperçu direct du véritable prix de revient de leur service ou produit. Il s'agit pourtant d'un must. En effet, comment déterminer les marges, déterminer les prix de vente, établir des budgets, prendre des décisions en matière d'investissement et les évaluer, calculer le ROI, déterminer le seuil de rentabilité et prendre des décisions d'externalisation sans aperçu du prix de revient de votre produit ou service. La gestion optimale de votre portefeuille produit exige dès lors une vue approfondie du prix de revient de votre produit. À chaque décision – qu'elle soit stratégique ou financière – vous devez en effet pouvoir vous reporter au prix de revient exact.

MAIS COMMENT CALCULER LE PRIX DE REVIENT DE VOTRE PRODUIT OU SERVICE ?

Au sein de toute stratégie commerciale ou opérationnelle, la fixation des prix est une constante. Pour ce faire, vous devez toutefois connaître le prix de revient de votre produit ou service. Mais quelles sont vos connaissances en matière de notion de coût ? Comment faites-vous la différence entre coûts fixes et variables ? Qu'en est-il du calcul intégral du prix de revient ? Avec un calcul des coûts directs ou un calcul variable du prix de revient ? Comment déterminez-vous la connexité entre le prix de revient et le prix de vente ? Quels sont les calculs décisionnaires traités ? Quelles sont vos décisions en matière de trajets outsourcing ? Quelles méthodes de coûts d'allocations connaissez-vous ? Quelle est la valeur des coûts par activité ? Et qu'en est-il de la détermination du bénéfice ? Et la budgétisation ? Comment procédez-vous pour la mesure de prestation au sein du calcul des prix de revient ? Comment calculez-vous le retour sur investissement et les revenus résiduels ? ... En résumé, vous avez besoin en tant que manager des différentes pierres angulaires de votre prix de revient, tout comme vous devez savoir comment l'attribuer en fonction de l'entreprise, du produit et du marché.

APPROCHE CONCRÈTE DE CE WORKSHOP

Au cours de ce workshop, vous allez élaborer des études de cas et exercices différents avec le maître de conférences et les collègues participants. Tous les concepts, méthodes et outils vous seront directement clarifiés grâce à des exercices et mini-workshops. Ce qui vous permettra de visualiser directement le côté pratique du calcul du prix de revient. Ce workshop représente un investissement direct dans la stratégie commerciale, financière et opérationnelle de votre entreprise.

UNE INTERACTIVITÉ ACCRUE

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler.

En procédant de la sorte, nous pouvons adapter intégralement le cours en fonction de vos propres besoins d'informations.

A cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone **+32 10 20 89 90** – E-mail: dirk@ifbd.be.

Le formateur



Johan Lyssens a débuté sa carrière à la Bank J. Van Breda & C° au département Prêts et Crédits. Pendant plus de 20 ans, il a collaboré intensément avec des entreprises, ces 7

dernières années en tant que Managing Director et membre du Comité Exécutif.

Son rôle consistait principalement en l'optimisation de la relation de la banque et des clients business et fournisseurs.

En 2001, Johan passe chez Delta Lloyd Bank où il poursuit sa mission en tant que Managing Director et membre du Comité Exécutif. Depuis 2006, Johan est formateur et conseiller au sein de l'IFBD et est impliqué

dans les différents parcours de formation financière en Europe. Parallèlement à cela, Johan fut pendant 14 ans Professeur de Financial Management au MBA Antwerp Business School (Lessius Hogeschool).

Ces dernières années, il a assuré des formations en gestion financière pour différents clients (Nokia, Johnson Controls, Hansen Transmissions, Punch, GEA, Alusuisse, Lonza, Electrabel, DHL, Vandemoortele et plusieurs dizaines d'autres entreprises nationales et internationales). Il a également été visiting lecturer dans le cadre de différents programmes de formation universitaire.

Johan combine une expérience unique en entreprise à une vaste approche didactique et académique.





« Un excellent formateur. Il sait capter l'attention, dès la première minute. »

MODULE 1 : INTRODUCTION AU CALCUL DU PRIX DE REVIENT

- ◆ Mise en contexte et éclaircissement des notions et instruments financiers cruciaux.
- ◆ Quel est le rôle de ces principes et instruments dans le calcul du prix de revient ?
- ◆ Importance du cash-flow dans le calcul du prix de revient. Du coût à la stratégie.
- ◆ Les défis du costing.

MODULE 2 : NOTIONS LIÉES AUX COÛTS

- ◆ Qu'est-ce que la comptabilité de gestion ?
- ◆ Qu'entend-on par marge brute ?
- ◆ Quel est le lien entre le prix de revient et le prix de vente ?
- ◆ Quels sont les éléments du prix de revient ?
- ◆ Coûts directs et indirects.
- ◆ Coûts variables et fixes.
- ◆ Centres de coûts.

MODULE 3 : SYSTÈMES DE PRIX DE REVIENT AVEC APPLICATIONS

- ◆ Calcul intégral du prix de revient (full costing) :
 - ❖ Détermination des clés ;
 - ❖ Formule prix de revient du prix de revient intégral ;
 - ❖ Établissement du prix de revient.
- ◆ Détermination des coûts variables (direct costing).
- ◆ Établissement des coûts par activité.
- ◆ Analyse du seuil de rentabilité.
- ◆ Détermination de la contribution.
- ◆ Prix de revient standards.

MODULE 4 : PRISE DE DÉCISION ET CALCUL DU PRIX DE REVIENT

- ◆ Établissement du prix de revient et budgétisation :
 - ❖ Cycle budgétaire ;
 - ❖ Budget de ventes ;
 - ❖ Budget de production ;
 - ❖ Budget des frais généraux ;
 - ❖ Budget d'investissement.
- ◆ Détermination du cash-flow disponible (Free Cash Flow).
- ◆ Décision de faire ou faire faire (make or buy).
- ◆ Détermination des prix.

UN EFFET D'APPRENTISSAGE OPTIMALE

Nous limitons le nombre de participants à ce cours ! Ainsi, vous pouvez profiter de façon optimale des connaissances et de l'expérience du formateur. En outre, vous pouvez confronter de manière interactive votre propre situation pratique à celle de vos collègues. En procédant de la sorte, l'IFBD vous garantit un effet d'apprentissage optimal, basé sur des fondements théoriques et étayé par de multiples exemples pratiques.

TIMING :

08.30	Accueil - café.
09.00	Début du cours (présentation du formateur).
12.30	Déjeuner.
17.00	Fin du cours.

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

CALCUL DU PRIX DE REVIENT

DATE & LIEU DU COURS :

>>> Veuillez visiter notre site
www.ifbd.be

FRAIS DE PARTICIPATION :

>>> 795 € hors TVA

INFORMATION D'ENTREPRISE

SOCIÉTÉ :

RUE / N° / BOÎTE :

CP / COMMUNE :

TEL. (central) : /..... FAX : /.....

ACTIVITÉ : industrie-production commerce de gros/import commerce de détail horeca
 entrepreneur de construction transport services service public

SECTEUR : TRAVAILLEURS :

DONNÉES DE FACTURATION

Adresse de facturation :

Votre référence :

N° TVA :

PARTICIPANT(S)

M. / Mme. :

Fonction :

E-mail :

DATE DU COURS :

M. / Mme. :

Fonction :

E-mail :

DATE DU COURS :

INFORMATIONS PRATIQUES

FRAIS DE PARTICIPATION

Les frais de participation à cette journée de cours s'élèvent à **795 €** hors 21 % TVA. **Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de 5% de réduction sur le montant total, avec une réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus).** Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un précieux dossier documentaire que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- > Vous faxez votre formulaire complété à notre numéro de fax **+32 10 69 00 22**.
- > Vous envoyez votre inscription par courrier à l'adresse suivante : **IFBD sa, Collines de Wavre - Avenue Pasteur 6, 1300 Wavre**
- > Vous réservez votre place par le biais de notre adresse e-mail : **info@ifbd.be** ou par notre website **www.ifbd.be**
- > Vous communiquez votre réservation par téléphone au **+32 10 20 89 90**. Une confirmation écrite reste toutefois indispensable.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir une **confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez une **lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation.

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD ET GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément à la loi du 08/12/1992 relative au traitement des données à caractère personnel et à la réglementation du 24/05/2016 relative au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez **notre page www.ifbd.be/fr/GDPR** ou écrivez à **DPO@ifbd.be**.