

## LE COUT DE REVIENT COMME OUTIL STRATEGIQUE



### Public concerné

Toute personne amenée à participer à la gestion d'une entreprise

### Objectif opérationnel

- À l'issue de la formation, chaque participant aura une vision très précise des coûts tout en ayant acquis une méthode permettant de comprendre le lien entre gestion et stratégie

### Objectifs pédagogiques

- Maîtriser une méthode de calcul de ses coûts permettant de situer et positionner l'entreprise sur ses marchés, de mieux vendre ses devis et d'effectuer des choix en intégrant les spécificités (*importance du devis, forte concurrence, part importante des matières premières dans le chiffrage d'une affaire*)

### Qualification intervenant

- Formateur expérimenté dans le domaine de la création et de la gestion des entreprises

### Modalités et délais d'accès

- Sessions préprogrammées entre 1 à 3 mois avant la date de démarrage. Calendrier sur demande auprès de votre contact départemental CF2P
- Possibilités d'entrées/sorties permanentes en formation intra sur mesure à la demande.

### Mode présentiel

#### Session de 2 à 15 stagiaires



#### Durée

7 heures (1 jour)



#### Accessibilité

Nous accueillons sur demande au cas par cas les personnes en situation de handicap



#### Tarifs

Fourchette de 231€ à 343 € nets de taxes par jour de formation et par stagiaire

#### Méthodes d'évaluation

- Feuille d'émargement collective
- Attestation de réalisation individuelle de formation



### Prérequis

- Maîtrise de la langue française (à l'oral et à l'écrit)

### Contenu de la formation



#### 1<sup>ère</sup> journée

- Accueil - rappel des objectifs et du contexte- tour de table permettant de poser les attentes des participants.
- Définition des objectifs de temps et de rémunération
- Intégration des Cotisations Sociales - rappel des différents régimes afin d'affiner le calcul
- Le cas des Matières Premières - stratégie d'achat/stratégie de vente
- Intégration des frais généraux, stratégie d'optimisation des coûts - Calcul de cout de revient MO + Frais généraux
- Calcul seuil de rentabilité - Point mort - construction du compte de résultat prévisionnel
- Atelier individualisé
- Analyse du calcul, chiffrage devis – argumentaire hypothèses et analyse
- Conclusion, évaluation de la formation



### Méthode et moyens pédagogiques

Autour d'un outil spécifique aux entreprises du bâtiment créé par Idésia'Consult, la journée est ponctuée d'apports technique et d'exercices pratiques.

Les participants repartent avec l'outil informatique qui leur sera remis sur clé usb (*apportée par les participants*)

À travers une approche pragmatique, le groupe utilise tout au long de la journée un outil de calcul et intègre au fur et à mesure les éléments chiffrés abordés par l'intervenant. Sur la base d'échange de pratique en matière de chiffrage et négociation de devis, en fixant leurs objectifs de temps de travail facturés, les participants retrouveront sur clés USB l'outil sur lequel ils auront travaillé tout au long de la journée. Une fois le coût de revient calculé, nous situerons l'entreprise sur ses différents marchés en utilisant le coût de revient comme outil stratégique