

Coût de production et coût de revient : *Comment on les calcule, comment on s'en sert...*

LES JOURNÉES HORTICOLES & GRANDES CULTURES 2016
STRATÉGIES DE MISE EN MARCHÉ EN AGROTOURISME

ST-RÉMI, 7 DÉCEMBRE 2016
CENTRE COMMUNAUTAIRE DE ST-RÉMI

MARTIN AUGER AGRONOME
Consultant en gestion,
analyse financière et coût de revient
T 819 585-2117 C 450 602-3383
mauger@nls.sympatico.ca



Plan de la présentation

- Définition et composante du coût de production et du coût de revient
- Pourquoi les calculer
- Comment les calculer
- Comment les utiliser: des exemples pratiques

Différence entre coût de production et coût de revient

Selon la littérature: pas de différence. Les deux expressions mesurent la même chose, soit la somme des dépenses réalisées pour produire un bien ou un service:


- Charges directes: Charges que l'on peut affecter directement à un produit: semences, pesticides, engrais, produits de cultures, main d'œuvre de production notamment.
 - Charges indirectes: Charges que l'on ne peut attribuer facilement à un produit: taxes, assurances, téléphone, salaires administratifs, réparations et entretien des bâtiments et équipements notamment.
 - Coût de production: On l'utilise surtout en production agricole.
 - Coût de revient: On l'utilise surtout dans le secteur manufacturier ou des services, donc en transformation alimentaire.
-

Définition du coût de revient


- Désigne tout ce qu'a coûté un produit au stade final, distribution comprise. (Selon Marie-Éva de Villers, HEC Montréal)
 - Il représente le coût total unitaire d'un produit ou d'un service en tenant compte à la fois des coûts directs (MP, MO de fabrication, etc.) 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).
-

Pourquoi les calculer?

C'est avant toute chose un outil de prise de décision pour :

- Déterminer le prix de vente des produits
 - Décider de produire ou non un produit en connaissant sa marge bénéficiaire
 - Identifier les produits ou productions rentables et non-rentables
 - Déterminer si je dois obligatoirement faire de la vente directe ou si je peux passer par un distributeur, un détaillant, etc.
 - Aider à détecter certains problèmes dans l'entreprise
 - Effectuer un bon diagnostic de la rentabilité de l'entreprise
- 

Comment les calculer? Par où commencer?

- Identifier les principales activités de l'entreprise:
 - Production agricole: acériculture, production légumière, production fruitière, élevage, etc.
 - Transformation alimentaire: Alcool, fromage, découpe de viande, confiture, légumes transformés, etc.
 - Agrotourisme
 - Kiosque ou boutique de vente
 - La comptabilité: Il faut avoir une bonne tenue de livres. On aura probablement besoin de modifier la charte des comptes, de la ventiler davantage.
 - Organiser toute l'information comptable de façon à pouvoir calculer la rentabilité de chacune des activités et de chaque produit à l'intérieur d'une activité donnée.
- 

Quelques exemples d'activités d'entreprises

Entreprises	Activité 1	Activité 2	Activité 3	Activité 4	Activité 5	Activité 6
1	Production maraichère	Légumes transformés				
1	Poivron couleur	Poivron vert	Tomates de champs	Maïs sucré	Chou-fleur	Légumes transformés
2	Production pommicole	Production acéricole	Produits transformés de l'érable et de la pomme	Fabrication d'alcool (Cidre et alcool d'érable)	Boutique de vente	Agrotourisme
3	Élevage de poulets de chair	Abattoir	Découpe de viandes	Produits transformés		
4	Production laitière	Production de viandes	Fabrication de fromages	Découpe de viandes	Boutique de vente	

La liste d'épicerie de ce que l'on a besoin

- L'état des résultats de l'entreprise tiré directement de son logiciel de comptabilité (on a besoin d'une description des revenus-dépenses assez précise; on devra probablement revoir la charte des comptes)
 - Les recettes standardisées de chaque produit et pour chaque format : MP, emballages, MOD
 - Un inventaire de début et de fin d'exercice des matières premières et intrants ainsi que des produits finis
 - La liste de prix des matières premières et intrants
 - Les volumes de ventes annuelles et les prix de vente de chaque produit et selon chaque circuit de commercialisation
- ***Si plusieurs activités, on aura besoin également de:
- Tableau de ventilation du travail par activité pour chaque employé
 - Tableau d'utilisation des locaux et bâtiments
 - Revenus bruts et dépenses par activité

Les méthodes de calcul

- Méthode de la marge sur coût variable ou contribution marginale
- Méthode du coût complet
- Méthode du coût par activité

Établir la rentabilité de chaque activité

À partir de la comptabilité de l'entreprise:

- Revenus par produits et/ou activités
- Charges variables directes par produits et/ou activités
 - Intrants
 - Main-d'œuvre de production
- Charges variables indirectes et charges fixes
 - Frais généraux de fabrication
 - Frais administratifs
 - Frais de vente
 - Frais financier

Se doter d'un outil informatique pour effectuer cette tâche: tableur, logiciel, etc.

[Exemple pratique 1](#)

Un autre exemple de coût de production

- Production de fraises d'été et d'automne
- Superficie en fraises de 2,9 ha (plus 1,3 ha en rotation)

[Exemple pratique 2](#)



Un exemple de coût de revient

- Production de fraises d'été
- 0,6 ha en production, 0,3 ha en implantation
- Une cuisine de transformation
 - Fabrication de 5 produits différents

[Exemple pratique 3](#)

Détermination du prix de vente

Il existe trois façons de déterminer le prix de vente d'un produit :

- Selon le coût de revient, auquel on ajoutera une majoration de X %, correspondant au bénéfice voulu • $3,25 \$ \times 1,30 = 4,23 \$$
- Selon les prix des produits concurrents • De 3,99 \$ à 4,59 \$
- Selon le prix que le consommateur est prêt à payer pour ce produit • 4,60 \$

En pratique, on tiendra compte de ces trois façons pour fixer un prix de vente

Marge

Merci pour votre attention
