

Du prix de revient au prix de vente

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 24155931F — Mise à jour : 5 mars 2026

Organisme responsable : **ARFAB BRETAGNE**

Contenu

Objectifs

- Définir un prévisionnel adapté
- Différencier les coûts de l'entreprise pour déterminer son prix de revient
- Calculer son taux horaire
- Identifier les coefficients représentatifs dans son activité
- Créer et/ou paramétrer l'outil le plus adapté au suivi de son activité
- Décliner son ou ses prix de vente
- Analyser les écarts par chantier afin de maîtriser sa rentabilité globale
- Définir des actions correctives

Programme

Spécial bâtiment

Jour 1

- Rappel des éléments présentés dans le compte de résultat
- Vers la construction d'un outil de prévision avec des indicateurs en adéquation avec le projet de l'entreprise : réalisation d'un prévisionnel.
- Rappel des coûts variables et fixes (Seuil de Rentabilité)
- Rappel des coûts directs et indirects
- Identification des déboursés : fournitures, main d'œuvre
- Calcul des heures productives et du coût horaire productif
- Imputation des frais généraux

Jour 2

- Calcul de son prix de vente
- Cas particulier des équipements spécifiques et de la sous-traitance
- Organiser son suivi et son analyse :
- Rentabilité chantier
- Rentabilité globale entreprise
- Définir des actions en fonction des écarts relevés
- Création ou paramétrage d'outils de calculs et de suivi de Rentabilité (Batigest, Easy Gestion, Excel)

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Métiers associés

M1701 — Administration des ventes

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2229619	Présentiel	Vannes	31/12/2025	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #24155931F