

COÛTS DE REVIENT

FFVoile  Calcul coût de revient d'une activité	
Stage Catamaran ©MilleBleuConseil	
Dépenses 	
Durée de l'activité pour le pratiquant (en h)	15.00
1. COUT DE PERSONNEL	
Coût horaire moyen de l'encadrant (salaire + charges)	612.5
Nombre d'encadrant sur l'activité	35.0
Durée de l'activité pour l'encadrant (en h) y compris préparation, accueil et débrief	
COUT DU MATERIEL NAUTIQUE	
Achat d'un support nautique	
Amortissement du matériel support	
Assurance du support par an	



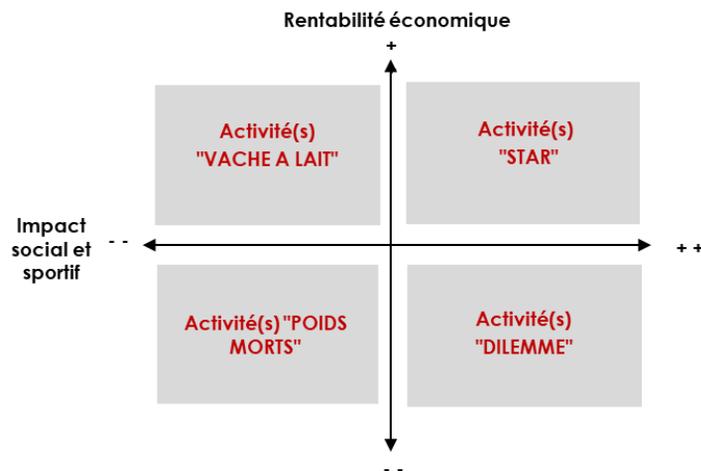
Pourquoi une analyse des coûts de revient ?

Il est parfois complexe de distinguer les conditions de pérennisation de telle ou telle prestation, parmi l'ensemble des activités souvent entremêlées : stage, location, scolaire...

Cette difficulté s'accroît lorsque l'on considère qu'un découpage risquerait de gommer la cohérence de l'ensemble, ou pire de donner des arguments définis pour cesser les activités déficitaires mais pourtant absolument nécessaires pour garantir l'identité et la qualité du projet sportif.

On ne peut pourtant pas s'abstenir de cette exploration économique, ce qui n'empêche en aucune manière de revendiquer à côté des critères de mesures quantitatifs, des critères qualitatifs d'appréciation de l'utilité sociale des services rendus.

Une rentabilité économique qui doit être mise en perspective avec l'impact social et sportif



Calculer les coûts de revient permet de comparer le fonctionnement de l'activité aux résultats enregistrés pour les différents domaines d'activité stratégique et d'établir progressivement les conditions de leur pérennisation.

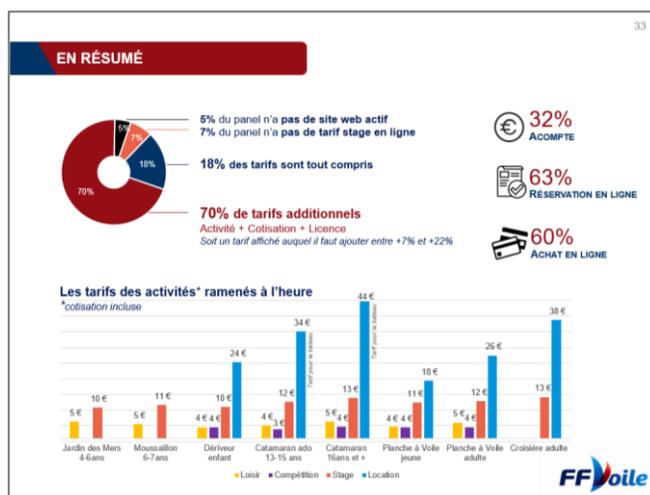
L'importance de la politique tarifaire

La politique tarifaire sur la vente des prestations joue un rôle déterminant dans la pérennisation et le développement des structures. Le prix des prestations doit permettre de couvrir au minimum les charges de la structure une fois soustraits les autres produits : adhésions et subventions.

Mais au-delà de la couverture de ses charges la structure doit déterminer un prix qui lui permet de générer une marge suffisante. C'est cette marge qui lui permettra de construire un excédent et donc de renforcer sa capacité de développement (création d'emplois, investissements, communication...). Même en association, il est important de réaliser une marge. La marge permet également de faire face aux aléas : météo, annulations, situation exceptionnelle comme la Covid19...

L'analyse des coûts de revient vient compléter le travail d'analyse des prix de vente réalisé en 2018.

Étude tarifaire : les prix pratiqués dans les EFVoile



Étude complète consultable sur le site FFVoile dans votre espace club, rubrique « études et expertises » : <http://espaces.ffvoile.fr/media/115275/-mbc-rapport-etude-tarif-efvoile.pdf>

Mieux appréhender les équilibres économiques



Le coût de revient unitaire de l'activité est obtenu en additionnant toutes les charges engagées sur un segment d'activité.

Calculer les coûts de revient permet de mieux appréhender les équilibres économiques. C'est un outil d'aide à la décision.

Il soutient notamment :

- La définition **des prix de vente**.
- L'arbitrage sur **l'organisation de l'offre de services** : activités à proposer, nombre de pratiquants minimum, création de nouvelles offres...
- La **valorisation de la pratique vis-à-vis des collectivités** : subventions, fixation des prix de l'activité scolaire,... ; mais aussi de partenaires ou même en interne au sein du Conseil d'Administration.

Un outil d'aide à la décision de la politique tarifaire

La définition de la politique tarifaire est un **exercice délicat** pour les structures. Les prix vont déterminer la principale source de recettes du club et donc bien évidemment auront des conséquences sur la viabilité économique.

Le prix de vente se fixe en fonction :

- > du prix de vente des structures nautiques proposant des activités similaires sur son territoire
- > du coût de revient
- > d'une politique interne d'accès à la pratique au plus

grand nombre, à des publics cibles,...

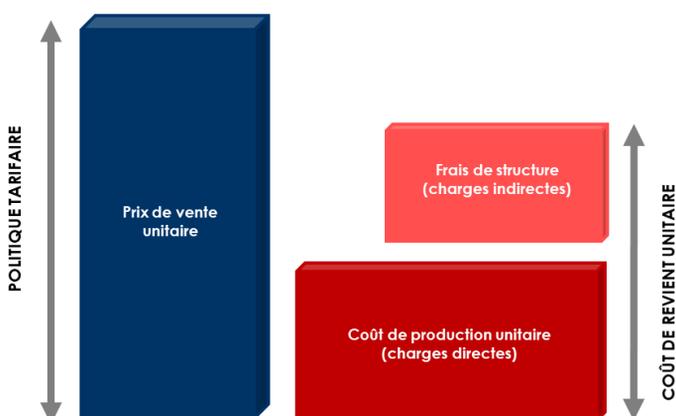
> de partenariats avec les collectivités

> d'une augmentation régulière...liée à l'augmentation du coût de la vie

> de la météo (30min de plus s'il pleut pendant la location !)

La décision prise dépendra de **multiples facteurs et de l'objectif économique et social que le club se fixe.**

Le coût de revient unitaire

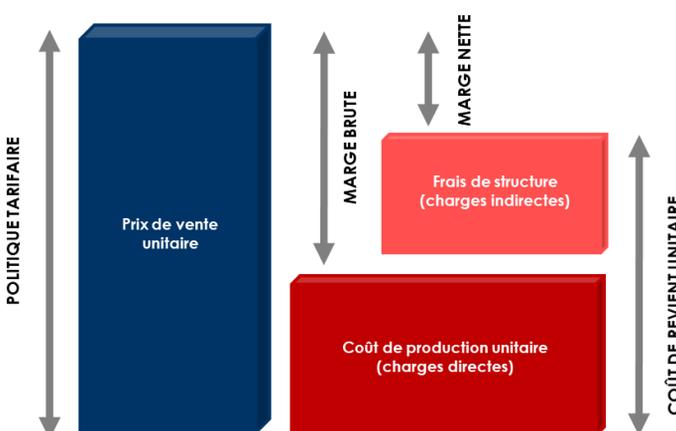


Les **charges directes** sont les charges qui sont directement consommées pour la production de l'activité : salaires des encadrants, matériels nautiques du pratiquant, matériels de sécurité de l'encadrant, assurance, entretien, carburant ...

Les **charges indirectes** sont les **charges transversales** qui ne sont pas directement affectées à une activité mais qui sont néanmoins nécessaires pour la produire : secrétariat, publicité, loyer, électricité, eau,... Ces charges indirectes qui concernent plusieurs activités sont réparties entre les différentes activités à l'aide d'une clé de répartition.

Le coût de revient unitaire de l'activité est obtenu **en additionnant toutes les charges engagées sur un segment d'activité** : charges directes et indirectes.

La marge nette



La différence entre le prix de vente unitaire et le coût de revient unitaire représente la **marge nette**.

Si la marge nette est **>0**, l'activité dégage un **excédent**

Si la marge nette est **=0**, l'activité est vendu au **coût réel**

Si la marge nette est **<0**, l'activité est **déficitaire**

En association, les prix de vente unitaire des activités peuvent être librement fixés, au-dessus ou au-dessous du coût de revient. Mais la pérennité de l'association n'est possible que si l'addition de toutes les activités est à l'équilibre ou excédentaire. **Un excédent qui permet de réinvestir dans de nouveaux projets, dans des investissements, dans la valorisation des professionnels...**

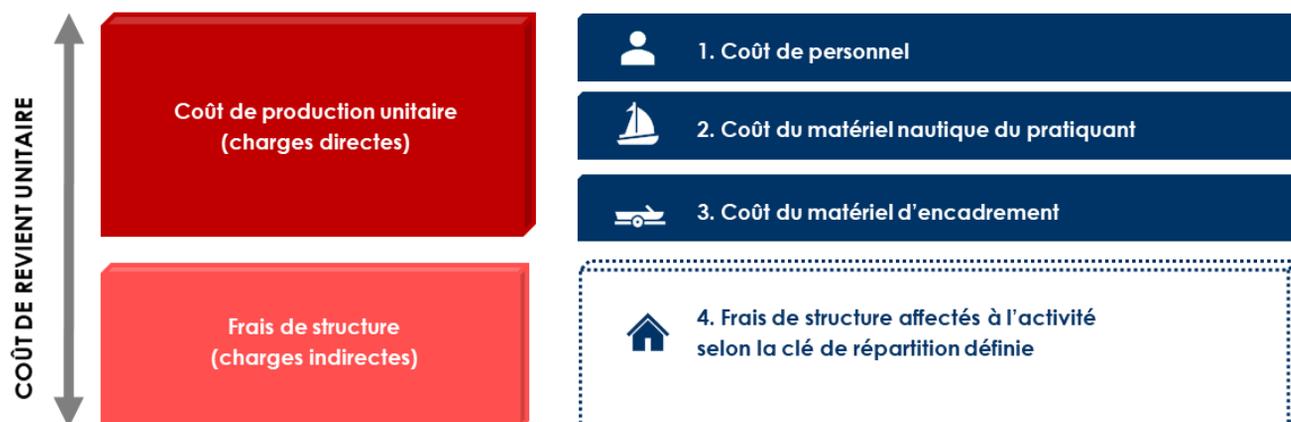
Le principe de calcul des coûts de revient

Le coût de revient est calculé en additionnant les charges directes et les charges indirectes.

Les charges indirectes ou frais de structure sont globaux à toutes les activités puis affectés à l'activité en partie grâce à la clé de répartition.

Les charges directes sont décomposées en 3 types de charges :

1. les coûts de personnel,
2. les coûts du matériel nautique du pratiquant,
3. les coûts du matériel de l'encadrant.



1. Le coût du personnel



Coût horaire moyen de l'encadrant

(salaire chargé)

X

Nombre d'encadrants sur l'activité

X

Durée de l'activité pour l'encadrant en h

(y compris le temps de préparation, accueil et débrief)

=

**COÛT DU PERSONNEL
pour l'activité**

Le coût du personnel est calculé pour l'activité, grâce au coût horaire moyen, rapporté au nombre d'encadrants (permanents ou saisonniers) sur l'activité et à la durée de l'activité pour l'encadrant.

Le coût horaire moyen de l'encadrant correspond au salaire chargé des encadrants de l'activité, c'est-à-dire charges salariales et patronales comprises, pour une heure de travail.

Le nombre d'encadrants sur l'activité correspond au nombre d'encadrants rémunérés pour l'activité analysée.

La durée de l'activité pour l'encadrant en heure correspond au temps de travail de l'encadrant y compris le temps de préparation de l'activité, l'accueil des pratiquants et le débriefing en fin de séance.

2. Le coût du matériel nautique du pratiquant



Coût d'achat d'un support nautique
/ La durée d'amortissement de ce matériel

+ Coût de l'assurance
+ Coût de l'entretien

/

Nombre d'heures d'utilisation du support par an

x

Nombre de supports nécessaires pour l'activité

=

COUT DU MATERIEL NAUTIQUE
pour l'activité

Le coût du matériel nautique du pratiquant est calculé pour l'activité, grâce au coût d'achat d'un support nautique rapporté à la durée d'amortissement de ce matériel auquel on ajoute les coûts de l'assurance et de l'entretien de ce matériel, divisés par le nombre d'heures d'utilisation du support par an, multipliés par le nombre de supports nécessaires pour l'activité.

Calcul du coût du matériel sur une année

= coût d'achat ht si assujetti à TVA sinon ttc
/ la durée d'amortissement

+ coût d'assurance sur l'année pour un support
+ coût de l'entretien sur l'année pour un support
/ le nombre d'heures d'utilisation du support par an, soit le cumul du nombre d'heures de Production avec ce support en "face à face pédagogique" nécessitant ce support nautique.

x par le nombre de supports nécessaires pour l'activité.

3. Le coût du matériel d'encadrement



Coût d'achat d'un bateau de sécurité
/ La durée d'amortissement

+ Coût de l'assurance
+ Coût de l'entretien
+ Coût de l'essence

/

Nombre d'heures d'utilisation des bateaux par an

/ Nombre de bateaux de sécurité dans le club

x

Nombre de bateaux nécessaires

=

COUT DU MATERIEL D'ENCADREMENT
pour l'activité

Le coût du matériel d'encadrement est calculé pour l'activité, grâce au coût d'achat d'un bateau de sécurité rapporté à la durée d'amortissement du bateau auquel on ajoute le coût de l'assurance, de l'entretien et de l'essence, rapportés au nombre d'heures d'utilisation du bateau et au nombre de bateaux nécessaires pour l'activité.

Calcul du coût du matériel d'encadrement

= coût d'achat ht si assujetti à TVA sinon ttc
/ la durée d'amortissement

+ coût d'assurance sur l'année pour une sécu
+ coût de l'entretien sur l'année pour une sécu
+ coût de l'essence sur l'année pour une sécu
/ le nombre d'heures d'utilisation de la sécu par an, soit le cumul du nombre d'heures de Production avec ce support en "face à face pédagogique" nécessitant un bateau de sécurité.

x par le nombre de bateaux de sécurité nécessaires pour l'activité.

4. Les frais de structure



$$\begin{array}{c}
 \text{Total des charges transversales sur} \\
 \text{l'année} \\
 / \\
 \text{Nombre d'heures de production} \\
 \times \\
 \text{Part du fonctionnement de l'activité} \\
 \text{dans le temps de travail global (en} \\
 \text{\%)} \\
 \times \\
 \text{Durée d'activité (pour le pratiquant)} \\
 = \\
 \text{FRAIS DE STRUCTURE} \\
 \text{pour l'activité}
 \end{array}$$

Les **frais de structure** sont calculés pour l'activité, grâce à la répartition des charges transversales sur l'année.

Les charges transversales correspondent à toutes les charges qui ne sont pas directement affectées à une activité mais globales au club : eau, électricité, petits matériels, loyer, honoraire comptable, salaire du secrétariat, fournitures administratives...

Pour autant une partie de ces charges doit être imputée à l'activité analysée, il convient donc de définir une clé de répartition. **La clé de répartition** proposée ici est celle du temps de travail.

1. **Définir le nombre d'heures totales de production**, c'est-à-dire le volume horaire en activité directe avec les pratiquants en « face à face pédagogique ».
2. **Identifier la part dans le temps travail global de la famille d'activité étudiée.**

Le calcul du coût de revient pour l'activité

$$\begin{array}{l}
 + \quad \text{1. Coût de personnel} \\
 + \quad \text{2. Coût du matériel nautique du pratiquant} \\
 + \quad \text{3. Coût du matériel d'encadrement} \\
 + \quad \text{4. Frais de structure affectés à l'activité} \\
 \quad \quad \text{selon la clé de répartition définie} \\
 \\
 = \quad \text{Coût de revient pour l'activité} \\
 / \quad \text{Nombre moyen de pratiquants par activité} \\
 \gg \gg \gg \quad \text{Coût de revient unitaire pour l'activité}
 \end{array}$$

Lorsque les 4 étapes sont complétées, nous obtenons automatiquement le **coût de revient pour la durée de l'activité**.

Ce coût de revient correspond à l'ensemble des dépenses engagées pour produire cette activité.

Le prix de vente devra couvrir ce montant si vous souhaitez équilibrer ou réaliser un excédent sur l'activité.

Pour trouver le **coût de revient unitaire pour la durée de l'activité** il convient de diviser le coût de revient pour la durée de l'activité par le nombre moyen de pratiquants sur l'activité.

Les recettes pour l'activité

Les recettes d'activités se calculent par rapport au prix de vente unitaire de l'activité multiplié par le nombre de pratiquants moyen par activité auquel on vient ajouter un éventuel financement (subvention, sponsors, mécènes...) directement lié à cette activité.



Prix de vente unitaire de l'activité



Nombre moyen de pratiquants par activité



Financement directement liée à l'activité

= **Les recettes pour l'activité**

Le financement doit être divisé par le volume d'activité réalisé sur l'année.

Par ex. 10 000€ de subvention scolaire pour réaliser 7 séances pour 15 classes
 $= 10\ 000\text{€} / (7 * 15) = 95\text{€} / \text{séance}$.

Le résultat par activité et le seuil de rentabilité



Recettes pour l'activité



Coût de revient pour l'activité



= **Résultat pour l'activité**
 (= recettes – dépenses)



Taux de marge (en %)



Seuil de rentabilité (en nombre de pratiquants)

Le calcul des recettes d'activité nous permet de déterminer le résultat (+/-/=), le taux de marge et le seuil de rentabilité.

Le taux de marge correspond au résultat en % par rapport aux recettes.

Le seuil de rentabilité en nombre de pratiquants correspond au nombre de pratiquant minimum pour couvrir le coût de revient.

Le résultat pour l'activité correspond aux recettes moins le coût de revient pour l'activité.

Si résultat est >0 , l'activité dégage un **excédent**

Si résultat est $=0$, l'activité est vendue au coût de revient

Si résultat est <0 , l'activité est **déficitaire**



UN OUTIL DE CALCUL AUTOMATISÉ POUR UNE ACTIVITÉ

FFVoile

Calcul coût de revient d'une activité

©MilleBleuConseil

Exemple : Voile scolaire Optimist

[retour méthode](#)

Dépenses

Durée de l'activité pour le pratiquant (en h)	3.00
1. COUT DE PERSONNEL et/ou VALORISATION DU BENEVOLAT	113.40 €
Coût horaire moyen de l'encadrant (salaire + charges)	16.20 €
Nombre d'encadrant sur l'activité	2.00
Durée de l'activité pour l'encadrant (en h) <i>y compris préparation, accueil et débrief</i>	3.50
Coût horaire moyen du bénévole (salaire horaire SMIC + charges)	
Nombre de bénévoles sur l'activité	
Durée de l'activité pour le bénévole (en h) <i>y compris préparation, accueil et débrief</i>	
Frais de déplacement de l'encadrant pour la durée de l'activité	
Frais d'hébergement et de restauration de l'encadrant pour la durée de l'activité	
2. COUT DU MATERIEL NAUTIQUE	76.52 €
Coût d'achat d'un support nautique	1 500.00 €
Durée d'amortissement du matériel support	6
Coût de l'assurance du support par an	40.00 €
Coût de l'entretien du support par an	150.00 €
Nombre d'heures d'utilisation du support par an	345.00
Nombre de supports nécessaires pour l'activité	20
3. COUT DU MATERIEL D'ENCADREMENT	87.73 €
Coût d'achat d'un bateau de sécurité (coque)	5 000.00 €
Durée d'amortissement du bateau	5
Coût d'achat du moteur	600.00 €
Durée d'amortissement du moteur	1
Coût d'achat de la remorque (si la remorque est affecté au bateau de sécurité)	
Durée d'amortissement de la remorque	
Coût de l'assurance par bateau par an	120.00 €
Coût de l'entretien par bateau par an	300.00 €
Coût de l'essence par bateau de sécurité pour la durée de l'activité	9.00 €
Nombre d'heures d'utilisation des bateaux de sécurité par an	4490.00
Nombre de bateaux de sécurité dans le club	15.00
Nombre de bateaux de sécurité nécessaire pour l'activité	3.00
4. FRAIS DE STRUCTURE	8.54 €
Total des charges transversales sur l'année	50 000.00 €
Part du fonctionnement de l'activité dans le temps de travail global (en %)	23%
Nombre d'heures de Production	4038.00
Coût de revient pour l'activité	286.20 €
»»» Coût de revient unitaire de l'activité	14.31 €


Recettes

Prix de vente unitaire de l'activité (hors licence)	20.00 €
Nombre moyen de pratiquants	20.00
Subvention directement liée à l'activité et/ou partenaires privés (sponsors, mécènes...)	
Total des recettes pour l'activité	400.00 €
Résultat par activité (= recettes - dépenses)	113.80 €
Taux de marge (en %)	28.45%
Seuil de rentabilité (en nombre de pratiquant)	14

Indiquer le nom de l'activité analysée



Les cases "bleues" sont des calculs automatiques, seules les cases blanches sont à remplir.


 Possibilité de raisonner en séance, en stage ou en saison d'activité, et conserver cette référence.
Ex. 1h30 d'activité inscrire 1.50


Salaire mensuel (dont charges salariales et patronales) x 12 mois / par 1582h (si Convention Collective Nationale du Sport sinon 1607h) ex. (2135€ x 12) / 1582 = 16.20€/h



Pour un encadrant (ex. stage sportif)



Pour un encadrant (ex. stage sportif)



Montant HT si assujéti à TVA, sinon TTC.



= cumul du nombre d'heures de Production avec ce support en "face à face pédagogique" nécessitant ce support nautique.



Montant HT si assujéti à TVA, sinon TTC.



Si la remorque n'est pas affecté au bateau de sécurité alors le coût est à intégrer dans les charges transversales (point 4).



Coût du matériel d'entretien (le temps passé est en frais de structure)



Consommation en litre x Prix du litre. Ex. 6l/séance x 1.5€/l



= cumul du nombre d'heures d'utilisation des bateaux de sécurité : qui tient compte des heures de "face à face pédagogique", des événements, des bateaux de sécurité.



Toutes les charges qui ne sont pas directement liées à l'activité mais globales au club : eau, élec, petits matériels, personnels (secrétariat, direction, coordination, remorque de bateau, véhicule...)...



Correspond à la part du temps de travail de la famille d'activité dans le temps de travail global. Par ex. 50% du temps de travail en saison.



Correspond au cumul du nombre d'heures en "face à face pédagogique", c'est-à-dire le volume horaire en activité directe avec les pratiquants pour l'ensemble de l'activité du club.



La subvention doit être divisée par le volume d'activité réalisé sur l'année. Par ex. 10 000€ de subvention scolaire pour réaliser 7 séances pour 15 classes = 10 000€/(7*15)=95€/séance.



Le seuil de rentabilité en nombre de pratiquant correspond au nombre de pratiquant minimum pour équilibrer le coût de revient.



UN TABLEAU DE BORD PAR FAMILLE D'ACTIVITÉ



CALCUL DES COÛTS DE REVIENT PAR GRANDE FAMILLE D'ACTIVITÉ

0. LISTER LES FAMILLES D'ACTIVITÉS à analyser

Famille d'activité 1	Famille d'activité 2	Famille d'activité 3	Famille d'activité 4	Famille d'activité 5	Famille d'activité 6	Famille d'activité 7	Famille d'activité 8
<i>Scolaire</i>	<i>Touristique</i>	<i>Loisir-Compétition</i>	<i>Animation</i>	<i>Formation</i>			

ETAPE 0. REPARTIR LES HEURES DE PRODUCTION ET LES HEURES TRAVAILLÉES PAR FAMILLE D'ACTIVITÉ



LES HEURES DE PRODUCTION ET DE TRAVAIL

Les heures de production correspondent aux heures d'activités en "face à face pédagogique". Les heures de travail correspondent aux heures travaillées par les salariés. 1582h annuelle pour un salarié à temps plein à la Convention Collective Nationale du Sport (CCNS).

ETAPE 1. REPARTIR LES CHARGES DE PERSONNELS PAR FAMILLE D'ACTIVITÉ



LES CHARGES DE PERSONNEL

Indiquer l'ensemble des charges de personnels salariés : permanents, saisonniers, vacataires... Pour les charges qui ne peuvent pas être réparties, comme par exemple un poste administratif, indiquer le montant de la charge dans la colonne "transversale". La charge sera alors automatiquement répartie au prorata des recettes d'activités.

ETAPE 2. REPARTIR LES CHARGES DE FONCTIONNEMENT PAR FAMILLE D'ACTIVITÉ



LES CHARGES DE FONCTIONNEMENT

Les charges de fonctionnement sont dans le compte de résultat sous le nom « Achats de marchandises », « Variation de stock », « Achats de matières premières », « Autres achats et charges externes », « Dotations aux provisions sur actif circulant », « Dotations aux provisions pour risques et charges », « Charges financières », « Charges exceptionnelles ».

Pour les charges qui ne peuvent pas être réparties, comme par exemple du petit matériel d'entretien de bateau, répartir cette charge dans les charges de structure "transversales".

ETAPE 3. REPARTIR LES CHARGES D'INVESTISSEMENT PAR FAMILLE D'ACTIVITÉ



LES CHARGES D'INVESTISSEMENT

L'ensemble des charges liées à l'investissement matériel (bateaux, véhicules roulants,...) seront réparties automatiquement par activité au prorata des heures de production.

ETAPE 4. REPARTIR LES RESSOURCES PAR FAMILLE D'ACTIVITÉ



LES RESSOURCES

Toutes les ressources sont à intégrer dans cette rubrique : recettes d'activités, subventions, dons, mécénats, sponsoring...

	Montant HT	Famille d'activité 1	Famille d'activité 2	Famille d'activité 3	Famille d'activité 4	Famille d'activité 5	Famille d'activité 6	Famille d'activité 7	Famille d'activité 8
		<i>Scolaire</i>	<i>Touristique</i>	<i>Loisir-compétition</i>	<i>Animation</i>	<i>Formation</i>	0	0	0
»»» Coût de revient moyen d'1h de production		69.18 €	71.77 €	76.03 €	428.23 €	77.26 €	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Durée moyenne de l'activité		3.00	3.00	3.00	6.00	6.00			
Nombre d'encadrant sur l'activité		3.00	1.00	1.00	6.00	1.00			
Coût moyen de l'activité		420.86 €	215.32 €	228.09 €	3 636.08 €	463.58 €	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Nombre de personne en moyenne / activité		27.00	10.00	8.00	20.00	6.00			
»»» Coût de revient moyen de l'activité / pers.		15.59 €	21.53 €	28.51 €	181.80 €	77.26 €	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
<small>ici activité = séance</small>									
Total des ressources	830 727.58 €	116 550.30 €	506 176.98 €	121 067.74 €	24 810.85 €	62 121.72 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €
Total des charges de personnel	391 400.58 €	61 156.34 €	244 625.36 €	65 778.62 €	1 706.69 €	18 133.57 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €
Total des charges de fonctionnement	316 486.93 €	41 339.28 €	183 233.35 €	57 143.46 €	18 388.43 €	16 382.40 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €
Total des charges d'investissement	105 518.59 €	16 487.28 €	65 949.12 €	17 733.41 €	460.11 €	4 888.67 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €
Résultat (= ressources - dépenses)	17 321.48 €	-2 432.61 €	12 369.14 €	-19 587.76 €	4 255.62 €	22 717.09 €	0.00 €	0.00 €	0.00 €
Taux de marge (en %)	2%	-2%	2%	-16%	17%	37%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!

L'utilité de la formation et de l'outil dédié FFVoile ?

ILS/ELLES ONT DIT... 

Pour vérifier l'adéquation entre le prix de vente et le coût de revient...



Christophe OOGHE

Directeur de l'École de Voile de Trébeurden (22-Côtes d'Armor)

FORMATION NIVEAU 1 ET COACHING SUR LE CALCUL DES COÛTS DE REVIENT DU PERMIS BATEAU.

« L'intérêt de l'outil c'est qu'il est rapide en utilisation. C'est intéressant de le faire de temps en temps. Même si on n'est pas un fan de la comptabilité ça permet de savoir si notre prix de vente est adapté, si ça vaut le coût de faire l'activité ou si le portage est politique. »

Pour identifier les différents modèles économiques et leurs équilibres...



Antoine LE RALEC

Directeur du Centre Nautique de Fréhel (22-Côtes d'Armor)

FORMATION NIVEAU 1 ET COACHING SUR LE CALCUL DES COÛTS DE REVIENT DU WING FOIL.

« Avec le travail sur les coûts de revient nous avons identifié les différents modèles économiques entre les stages, la location, les cours particuliers et l'activité à l'année. Et repéré rapidement les vases communicants entre les activités. »

Pour mieux défendre l'activité scolaire auprès des collectivités...



Olivier ROMAND

Responsable du Club de Voile de Bormes les Mimosas (83-Var)

FORMATION NIVEAU 1&2 ET COACHING SUR LE CALCUL DES COÛTS DE REVIENT DE LA PRATIQUE SCOLAIRE.

« L'outil nous a servi à avoir des bases de réflexion solides, ça nous a permis d'engager un échange sur la pratique scolaire avec la commune. On a négocié une convention entre la mairie et l'association, et la mise à disposition de personnel. »

Pour fixer les prix d'une nouvelle activité...



Christine PICHERY

Directrice de Voile et Nautisme Ste-Croix-du-Verdon (04-Alpes-de-Haute-Provence)

FORMATION NIVEAU 1&2 ET COACHING SUR LE CALCUL DES COÛTS DE REVIENT VOILE ITINÉRANTE SCOLAIRE.

« Cet outil permet de ne rien oublier dans le calcul des coûts de revient et d'élever la réflexion. Nos structures sont complexes, ce travail nous donne les clés d'analyse, des fourchettes de prix, pour nous adapter et orienter les décisions. »

L'utilité de la formation et de l'outil dédié FFVoile ?

ILS/ELLES ONT DIT... 

Pour comprendre le club dans une transition de gouvernance...



Agnès LEJOSNE

Trésorière du Yacht Club de Cavalaire
(83- Var)

FORMATION NIVEAU 1 ET COACHING SUR LE CALCUL DES COÛTS DE REVIENT DU STAGE TOPAZ 14.

« L'outil est super bien !

Je l'ai utilisé pour faire les calculs de coûts de revient de tous les stages, et de l'activité wing que nous sommes en train de lancer. L'outil donne une visibilité sur toute la comptabilité d'un club, et permet une vue d'ensemble sur le fonctionnement. »

Pour déterminer le prix de vente de la pratique sportive...



Jean-Philippe ROCHEREAU

Directeur du Centre Nautique Claouey
(33- Gironde)

FORMATION NIVEAU 1 ET COACHING SUR LE CALCUL DES COÛTS DE REVIENT.

« Cet outil a l'avantage de mettre les choses à plat. Appliquer cette démarche sur l'offre sportive ne remet pas en cause l'activité mais permet au contraire d'arriver à la pérenniser. C'est important de structurer et de solidifier l'activité sportive dans un projet global de club. »

Pour relancer l'événementiel dans le club...



Guillaume HERVÉ

Directeur de la base nautique La Palmyre
(17- Charente-Maritime)

FORMATION NIVEAU 1&2.

« Le calcul des coûts de revient va nous permettre de préparer un événement l'an prochain, pour penser à tout, tout chiffrer, même la valorisation du bénévolat, les prêts de matériel... c'est important de ne rien oublier car il en découle les subventions. L'outil permet d'avoir une feuille de route tracée et un outil de calcul précis. »

Pour connaître les besoins de financements d'un dispositif...



Thaïs SMAZENKA

Comité Départemental de Voile 06
(06- Alpes-Maritimes)

FORMATION NIVEAU 1 ET NIVEAU 2.

« J'utilise l'outil pour une offre de handivoile, nous organisons une tournée des communes du département sur un mois. Cette opération spécifique est financée par le Département et l'ANS. On dit souvent que l'on perd de l'argent sur les activités telles que le handivoile, l'outil nous permet de savoir ce qu'il en est réellement. »



Les modules de formation

CALCUL DE COÛT DE REVIENT D'UNE ACTIVITÉ

Niveau
1

- Comprendre les principaux éléments théoriques.
- Maîtriser l'utilisation de l'outil FFVoile « coût de revient d'une activité ».
- Evaluer la performance réelle d'une activité de votre structure.
- Identifier des pistes d'amélioration de la rentabilité d'une offre.

Public = Directeur(-trice)*, président(e), trésorier(-ière)*, cadre technique
10 personnes maximum



3h à distance



+ 2 heures en
visioconférence

CALCUL DE COÛT DE REVIENT D'UNE FAMILLE D'ACTIVITÉ

Niveau
2

- Comprendre les enjeux liés aux équilibres économiques globaux.
- Maîtriser l'utilisation de l'outil FFVoile « coût de revient d'une famille d'activité » : scolaire, loisir, compétition, événementiel, touristique...
- Evaluer et analyser la performance économique globale de la structure.

Public = Directeur(-trice)*, président(e), trésorier(-ière)*, cadre technique
10 personnes maximum



3h à distance



+ 2 heures en
visioconférence

COACHING INDIVIDUALISÉ

Coaching

Un temps de coaching individualisé sur une thématique choisie par la structure, date à fixer sur rendez vous.

1 structure maximum.



1 heure en
visioconférence
individuelle



Contact pour les inscriptions

Service formation de la FFVoile : formation@ffvoile.fr

Lien inscription niveau 1 :

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdPAmLTs8PQ09j7hPTbhT7ehOCMcUcSDUQmPUXED4eEuW0_w/viewform

Lien inscription niveau 2 :

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdBW1iefVlx9U7ryYDxZeEDe1DADFV6Qg9iP9WmCt9uM1HgsQ/viewform>

* de structures affiliées et titulaire d'une licence FFVoile

**formation finançable dans le cadre du fond de développement des compétences - demande de prise en charge à adresser à l'AFDAS

