

MODULE 03 / Prix & rentabilité

Ma trame de budget

Dépenses fixes, coûts par personne, temps et scénarios de remplissage.

VOTRE OBJECTIF	COMMENT UTILISER CE CAHIER
Dépenses fixes, coûts par personne, temps et scénarios de remplissage.	Lisez la méthode et le cas pratique, complétez la trame puis choisissez une action datée. Les exemples servent de point de départ.

Votre projet

Atelier / thème	Date de séance	Responsable
À compléter	À compléter	À compléter

Les montants sont des hypothèses pédagogiques. Les validations sanitaires, juridiques et fiscales restent propres à votre activité.

Dans ce cahier

- 01 Comprendre la méthode et les choix à faire
- 02 Étudier un exemple et repérer les erreurs courantes
- 03 Compléter votre document de travail
- 04 Organiser vos prochaines actions

VOTRE POINT DE DÉPART
Ce que je sais déjà :
Ce que je dois encore vérifier :

COMPRENDRE ET APPLIQUER

Recenser les coûts et le temps

L'animation ne représente qu'une partie du travail. Un prix construit uniquement sur les ingrédients sous-estime souvent l'effort réel.

Séparer fixe et variable

Les dépenses fixes de séance peuvent inclure le lieu et le déplacement. Les dépenses variables évoluent avec les participants : ingrédients, emballages, consommables. Certains frais sont mixtes ; utilisez une hypothèse explicite plutôt qu'une catégorie artificielle.

Compter le temps complet

Additionnez préparation commerciale, achats, production, transport, installation, animation et rangement. Affectez ensuite une valeur à votre temps pour vérifier si le modèle correspond à vos objectifs.

Garder des bases cohérentes

Utilisez vos prix d'achat réels. Ne mélangez pas montants HT et TTC. Le calcul pédagogique ne détermine ni votre TVA ni vos cotisations : demandez à votre comptable comment les intégrer pour votre situation.

Cas pratique commenté

LA SITUATION

Une séance de deux heures demande une heure d'achats et de préparation, une heure d'installation et de rangement, puis une heure de déplacement et de suivi. Votre engagement total est de cinq heures.

À éviter

Appeler « bénéfice » la différence entre inscriptions et ingrédients.

Votre mise en pratique

Reconstituez une séance récente ou un test. Classez les dépenses et chronométrez les tâches avant et après le cours.

Résultat à obtenir : Un coût complet de préparation à affiner.

APPROFONDISSEMENT PROFESSIONNEL

Calculer les coûts consommés sans les confondre avec les achats.

Fiabiliser les unités et les rendements

Ramenez chaque prix à une unité cohérente : €/kg, €/L ou €/pièce. Multipliez ensuite par la quantité consommée dans cette même unité. Pour les pertes, précisez si le pourcentage représente une majoration de sécurité ou une perte de rendement : une perte de 10 % impose de diviser le besoin net par 0,90.

Séparer trois lectures économiques

Le coût de gestion répartit les consommations et les ressources réutilisables ; la trésorerie suit les paiements réels ; le résultat fiscal dépend du régime applicable. Pour l'énergie, utilisez puissance en kW × durée d'utilisation × tarif au kWh, en indiquant que le fonctionnement intermittent exige une mesure ou une hypothèse documentée.

Étude de cas : à vous de décider

Un sac de farine de 5 kg coûte 9 €. Une séance de quatre clients consomme 600 g, plus 10 % de marge d'achat prévue. Le four consomme, par hypothèse mesurée, 2,4 kWh à 0,25 €. Calculez ces deux coûts par client.

MON RAISONNEMENT / MES CALCULS

Corrigé indicatif

Farine : $9/5 = 1,80$ €/kg ; $0,600 \times 1,10 \times 1,80 = 1,188$ €. Électricité : $2,4 \times 0,25 = 0,60$ €. Total 1,788 €, soit environ 0,45 € par client. Les 9 € restent le décaissement du sac. Cette simulation n'inclut ni les autres matières ni les autres charges.

Pièce à ajouter au dossier

Un tableau prix/unités/quantités/source/date avec coûts par séance, par client et achats initiaux séparés.

Grille de réussite

Critère observable	Score 0 / 1 / 2	Preuve à joindre
Les conversions sont exactes.	À compléter	À compléter
Les pertes ne sont pas comptées deux fois.	À compléter	À compléter
Les tarifs et consommations sont sourcés ou marqués comme hypothèses.	À compléter	À compléter

0 : absent ou erroné ; 1 : partiel, à vérifier ; 2 : démontré par une preuve. Repère pédagogique : 5/6 sans critère à 0. Reprendre la méthode et corriger le livrable si nécessaire. Les conditions de sécurité et d'exercice non résolues restent bloquantes, quel que soit le score. Autoévaluation non certifiante.

Documenter votre évaluation

Preuve / source et date	Ce que cette preuve démontre

Critère à retravailler	Correction prévue	Échéance

Mon total : / 6 Date de réévaluation :

Repère de classement : conservez la première version, la correction et la preuve qui justifie votre nouvelle évaluation. Ne joignez pas de données sensibles inutiles.

COMPRENDRE ET APPLIQUER

Fixer un prix cohérent

Votre coût indique ce qu'il faut couvrir. Le client choisit selon l'expérience proposée, ses alternatives et la clarté de votre offre. Les deux dimensions doivent se rencontrer.

Décrire ce qui est inclus

Indiquez la pratique, les ingrédients, le matériel et les réalisations emportées. Expliquez le format et le niveau. Une différence de prix peut être comprise si elle correspond à des différences tangibles, comme l'effectif ou l'accompagnement.

Calculer un scénario de départ

Pour un effectif donné, additionnez vos coûts et la rémunération cible de votre temps, puis divisez par le nombre de participants. Cela donne un repère de travail avant les ajustements fiscaux, les frais proportionnels et la confrontation au marché.

Tester sans brader

Présentez le même contenu à un petit nombre de prospects pertinents. Notez les raisons des refus. Un prix trop élevé peut masquer un problème d'horaires, de lieu ou de compréhension ; ne baissez pas automatiquement sans diagnostic.

Cas pratique commenté

LA SITUATION

À quatre personnes, 120 € de dépenses et 120 € de rémunération cible avant prélèvements donnent un repère de 60 € par place, dans cet exemple simplifié. À trois personnes, le même objectif nécessiterait 80 € par place.

À éviter

Copier le prix d'un concurrent dont les coûts et le format sont inconnus.

Votre mise en pratique

Écrivez deux offres clairement différentes et calculez le budget de chacune. Choisissez celle que vous pouvez animer et expliquer le plus facilement.

Résultat à obtenir : Un prix de travail et ses hypothèses.

APPROFONDISSEMENT PROFESSIONNEL

Justifier un prix avec un calcul et un test de marché.

Construire un prix plancher de gestion

Partir des coûts variables par client, des frais fixes de séance et du temps total valorisé. Si une commission est proportionnelle aux ventes, le prix intervient aussi dans le coût : à effectif n , un prix d'équilibre simplifié vaut $(\text{coût variable} + \text{frais fixes}/n + \text{temps valorisé}/n) / (1 - \text{taux de commission})$. Ne mélangez pas montants HT et TTC.

Distinguer viabilité et acceptation

Un prix couvrant vos coûts peut rester invendable pour le public visé. Comparez des offres de durée, effectif, matériel et résultat proches ; testez ensuite une proposition réelle. Une marge de sécurité couvre l'incertitude, mais ne dispense pas d'intégrer cotisations, fiscalité et TVA selon le cas avec les bons interlocuteurs.

Étude de cas : à vous de décider

Quatre clients, 12 € de variable chacun, 40 € de frais fixes, 100 € de temps valorisé et 2 % de commission fictive. Calculez le prix plancher simplifié, puis le solde à 65 €.

MON RAISONNEMENT / MES CALCULS

Corrigé indicatif

Prix = $(12 + 40/4 + 100/4)/0,98 = 47,96$ €. À 65 € : $260 - 48 - 40 - 100 - 5,20 = 66,80$ €.
Ce solde est avant les prélèvements absents du cas ; ce n'est pas un revenu net. La commission de 2 % est une hypothèse d'exercice, pas une offre TPE.

Pièce à ajouter au dossier

Une note de prix avec hypothèses, calcul, comparables et scénario de baisse de remplissage.

Grille de réussite

Critère observable	Score 0 / 1 / 2	Preuve à joindre
Les commissions utilisent la bonne assiette.	À compléter	À compléter
Le temps invisible est valorisé.	À compléter	À compléter
Le résultat est correctement qualifié, sans promesse de revenu net.	À compléter	À compléter

0 : absent ou erroné ; 1 : partiel, à vérifier ; 2 : démontré par une preuve. Repère pédagogique : 5/6 sans critère à 0. Reprendre la méthode et corriger le livrable si nécessaire. Les conditions de sécurité et d'exercice non résolues restent bloquantes, quel que soit le score. Autoévaluation non certifiante.

Documenter votre évaluation

Preuve / source et date	Ce que cette preuve démontre

Critère à retravailler	Correction prévue	Échéance

Mon total : / 6 Date de réévaluation :

Repère de classement : conservez la première version, la correction et la preuve qui justifie votre nouvelle évaluation. Ne joignez pas de données sensibles inutiles.

COMPRENDRE ET APPLIQUER

Décider quand maintenir la séance

Un groupe complet peut masquer un modèle fragile. Testez plusieurs remplissages avant d'engager vos achats ou votre location.

Construire trois scénarios

Calculez le résultat avec l'effectif maximal, une place vide et deux places vides. Distinguez les dépenses qui diminuent réellement et celles qui restent identiques. Une location ne baisse pas forcément quand une inscription manque.

Définir une règle opérationnelle

Déterminez combien de participants permettent de couvrir votre objectif. Précisez quand vous prendrez la décision et comment les clients seront informés. Faites adapter les modalités commerciales et d'annulation à votre offre avant de vendre.

Anticiper les solutions

Envisagez un report accepté, un autre format ou le maintien exceptionnel d'un test pédagogique. Le maintien à perte peut être un choix ponctuel explicite, pas un fonctionnement durable par défaut.

Cas pratique commenté

LA SITUATION

Avec 60 € par place, 60 € de frais fixes et 10 € de coût variable par personne, quatre inscriptions laissent 140 € avant temps et autres charges ; trois laissent 90 € ; deux laissent 40 €.

À éviter

Découvrir les conséquences d'une place vide après avoir payé toutes les dépenses.

Votre mise en pratique

Utilisez le simulateur dans la rubrique Outils. Notez votre seuil de maintien et ce que vous ferez s'il n'est pas atteint.

Résultat à obtenir : Une règle de décision avant les achats.

APPROFONDISSEMENT PROFESSIONNEL

Fixer une règle de maintien et une date de décision.

Raisonner en contribution par place

La contribution d'une place est le prix moins les coûts qui augmentent avec cette vente, dont les commissions pertinentes. Divisez les coûts fixes par cette contribution et arrondissez au nombre entier supérieur. Vérifiez les paliers : une personne supplémentaire peut déclencher un assistant ou une nouvelle location et modifier le seuil.

Séparer décision prévisionnelle et annulation tardive

Avant la vente, le seuil doit couvrir le modèle complet. À la date limite, distinguez dépenses déjà engagées, coûts encore évitables et obligations envers les clients. Définissez vos conditions avant réservation et faites vérifier leur conformité ; le calcul économique ne vous autorise pas à modifier après coup les engagements pris.

Étude de cas : à vous de décider

Prix 70 €, coût variable 14 €, coût fixe incluant temps valorisé 150 €, sans autres prélèvements dans ce cas. Calculez le seuil et les soldes à deux et trois inscrits.

MON RAISONNEMENT / MES CALCULS

Corrigé indicatif

Contribution : 56 €. Seuil : $\text{plafond}(150/56) = 3$. À deux : $112 - 150 = -38$ €. À trois : $168 - 150 = 18$ €. Une place de marge peut être prudente mais dépend de la capacité et du risque. Compléter le modèle fiscal/social avant usage réel.

Pièce à ajouter au dossier

Une règle écrite : seuil, date de décision, interlocuteur, message prévu et solution si le seuil n'est pas atteint.

Grille de réussite

Critère observable	Score 0 / 1 / 2	Preuve à joindre
Le seuil est arrondi vers le haut.	À compléter	À compléter
Les paliers de capacité sont vérifiés.	À compléter	À compléter
La règle respecte les conditions annoncées aux clients.	À compléter	À compléter

0 : absent ou erroné ; 1 : partiel, à vérifier ; 2 : démontré par une preuve. Repère pédagogique : 5/6 sans critère à 0. Reprendre la méthode et corriger le livrable si nécessaire. Les conditions de sécurité et d'exercice non résolues restent bloquantes, quel que soit le score. Autoévaluation non certifiante.

Documenter votre évaluation

Preuve / source et date	Ce que cette preuve démontre

Critère à retravailler	Correction prévue	Échéance

Mon total : / 6 Date de réévaluation :

Repère de classement : conservez la première version, la correction et la preuve qui justifie votre nouvelle évaluation. Ne joignez pas de données sensibles inutiles.

VOTRE DOCUMENT DE TRAVAIL

La trame à compléter

Version : [01]

Date : [JJ/MM/AAAA]

Atelier : [Nom]

Lieu : [Adresse]

OBJECTIF

Construire un coût par client et un prix de séance en séparant les charges qui restent identiques et celles qui évoluent avec le nombre de participants. Utilisez des montants cohérents (HT ou TTC, jamais mélangés) et remplacez chaque exemple par un devis ou une facture.

1. RECETTES ET CAPACITÉ

Prix par participant : [95,00 €]

Capacité maximale : [6]

Participants testés : [1] [2] [3] [4] [6]

Format / durée de l'animation : [Cours 2 h à domicile]

2. MATIÈRES PREMIÈRES - POUR LA SÉANCE ENTIÈRE

Poste	Type	Quantité	Unité	Prix / unité	Total
Farine	matière	[0,80]	kg	[1,80 €]	[1,44 €]
Beurre	matière	[0,65]	kg	[7,50 €]	[4,88 €]
Œufs	matière	[12]	pièce	[0,35 €]	[4,20 €]
Chocolat	matière	[0,75]	kg	[14,00 €]	[10,50 €]
Autre matière	matière	☐	☐	☐	☐

Sous-total matières : ☐ €Emballages / supports : ☐ €Consommables / nettoyage : ☐ €Total matières + consommables : ☐ €Total matières + consommables / participant : total ÷ participants réels = ☐ €

3. ÉLECTRICITÉ, EAU ET UTILITÉS

Puissance four (kW) : [2,40]
Durée d'utilisation (h) : [2,00]
Prix kWh : [0,25 €]

 Puissance petits appareils (kW) :
[0,30]

Durée (h) : [2,00]

Électricité estimée : (four + appareils) × durée × prix kWh = □ €

Eau utilisée (L) : [80]
Prix eau + assainissement (€/m³) : [4,50]

Eau estimée : litres × prix m³ ÷ 1 000 = □ €

Autres utilités : □ €

Total utilités séance : □ €
Par participant : □ €

4. FRAIS FIXES DE LA SÉANCE

Location : □ €
Déplacement : [12,00 €]
Nettoyage / lessive : [3,00 €]

 Assurance affectée à la séance :
[4,00 €]

Outils / réservation : □ €

Autres frais : □ €

Total frais fixes : □ €

5. TEMPS ENGAGÉ

Animation : [2,00 h]
Achats / préparation : [1,00 h]
Installation : □ h

Trajets / suivi : [0,50 h]

Rangement / nettoyage : [0,50 h]

Administration : □ h

Total temps : □ h

Valorisation cible : [24,00 €/h]

Valeur du temps : □ €

6. PAIEMENT ET PROVISIONS

Moyen : □
Commission : [1,75 %]
Frais fixes par paiement : [0,00 €]

Provision cotisations / impôts à confirmer : [21,20 %] du CA = □ €

7. SYNTHÈSE PAR CLIENT

Recette / client : ☐ €

Matières + consommables / client : ☐ €

Eau + électricité / client : ☐ €

Frais fixes répartis : ☐ €

Paieement / client : ☐ €

Provision / client : ☐ €

Coût cash / client hors temps : ☐ €

Part de temps / client : ☐ €

Coût complet / client : ☐ €

Solde indicatif après coûts, provision et temps : ☐ €

8. SCÉNARIOS DE REMPLISSAGE

Participants	CA	Coûts cash	Après provision	Après valeur du temps
[1]	☐ €	☐ €	☐ €	☐ €
[2]	☐ €	☐ €	☐ €	☐ €
[3]	☐ €	☐ €	☐ €	☐ €
[4]	☐ €	☐ €	☐ €	☐ €
[6]	☐ €	☐ €	☐ €	☐ €

Seuil de maintien envisagé : ☐ personnes

Règle si le seuil n'est pas atteint : [report / remboursement / autre format]

Ce reste n'est pas un salaire net et ce tableau ne détermine pas la TVA, les cotisations ou l'impôt. Faites intégrer les règles de votre situation par votre comptable et mettez à jour les tarifs au moment du lancement.

PASSER À L'ACTION

Votre décision, par écrit.

Appuyez-vous sur le cas pratique et vos données réelles. Gardez une trace des points confirmés et de ceux qui nécessitent encore une réponse.

Décision retenue	Pourquoi ce choix ?

Action	Responsable	Date cible	Preuve attendue

Avant de classer ce document

- ☐ J'ai remplacé les hypothèses par mes chiffres ou mes informations.
- ☐ J'ai identifié les validations encore nécessaires.
- ☐ J'ai choisi une prochaine action et une échéance.
- ☐ J'ai daté cette version et conservé les justificatifs.

Notes et retours après votre première séance

Ce qui a fonctionné	Ce que je change à la prochaine séance