

## Formation Atmansoft :

### **Connaître ses vrais prix de revient complets par étiquette/millésime (Tarif commercial) pour valider vos stratégies commerciales ?**

La particularité de la détermination d'un prix de revient complet par étiquette et par millésime, c'est-à-dire d'un vrai tarif commercial, peut se résumer en un mot : Complexe !

Complexe par le fait qu'il concerne généralement les exercices fiscaux de un à trois exercices avec des temps de vieillissements différents selon les couleurs et les choix de mise en marché pouvant se répartir sur plusieurs exercices.

Mais qu'entends t'on par prix de revient ?

Le constat est que « chacun » a son prix de revient sans toutefois savoir de quoi et comment il est composé !

Le seul prix de revient que connaissent généralement les Vignerons et les Directions est le prix de revient fiscal qui rentre naturellement dans le cadre des missions des experts comptables.

Mais qu'entends t'on par Prix de Revient Fiscal alors qu'en réalité :

*« Il n'y a pas de normes fiscales précises sur les coûts de production de l'administration fiscale qui se rallie en la matière à la définition comptable... ».*

Nous sommes donc bien éloignés des : Prix de Revient Complets par étiquette (ou marque) par millésime et par type de contenant en Equivalent Bouteille (Eqb) avec la capacité de déterminer, millésime par millésime, un vrai tarif commercial.

La difficulté réside dans la « complexe » certitude de bien avoir l'intégralité des charges de plusieurs exercices fiscaux imputées sur le bon millésime et la bonne étiquette !

En outre, plus de 90% des structures viticoles ne possèdent pas ou ne mettent pas en place de comptabilité budgétaire, de comptabilité analytique et encore moins, comme souligné, d'avoir les outils simples et sûrs afin de lier et réaffecter plusieurs exercices analytiques sur la bonne étiquette et son bon millésime.

Nous verrons ultérieurement les solutions de la mise en place d'outil de reporting et décisionnel dans un objectif de stratégies commerciales pouvant être envisagées.

Mais pour quels buts ?

Les moyens financiers sont aujourd'hui lourds et longs à mettre en œuvre pour asseoir des ventes avec de meilleures perspectives de rentabilité.



Atmansoft

## Formation Atmansoft :

### **Connaître ses vrais prix de revient complets par étiquette/millésime (Tarif commercial) pour valider vos stratégies commerciales ?**

Quelle marge de manœuvre peut-on envisager, pour quels objectifs, pour quels marchés, pour quelles valorisations avec un supplément apparents de « nouveaux » coûts qui risquent de toucher encore des marges déjà faibles ?

Mais quelle est la société de production qui peut aujourd'hui établir une politique commerciale cohérente sans connaître véritablement ses prix de revient en y distinguant ses coûts commerciaux actuels.

Y a-t-il vraiment des efforts supplémentaires à réaliser alors qu'il y a souvent lieu de n'effectuer qu'une meilleure répartition de ceux-ci pour se rendre compte que l'on peut parvenir à de meilleurs résultats !

L'objectif de cette formation est d'appréhender la composition d'un prix de revient complet et de ses pièges généralement constatés.

De comprendre et pouvoir mettre en place des outils de contrôle de gestion simples pour la détermination de prix de revient complets précis et sûrs.

Des constats et analyses qui en découlent, de faciliter de faciliter les stratégies commerciales appropriées et de véritables négociations de prix !

## Sommaire

### Prix de revient fiscal et complet :

Différences et pièges à éviter !

Différences entre un Prix de Revient Fiscal et un Prix de Revient Complet ou Commercial.

La complication fiscale des frais généraux !

Que deviennent ensuite ces frais généraux ?

Quels avertissements dans le Prix de Revient fiscal de récolte ?

Quels pièges éviter dans le calcul du Prix de revient de vieillissement ?  
Frais généraux et vente du vrac et des BIB !

Frais commerciaux & frais généraux : Sur quelles bases de volumes ?  
Ces chers emballages !



Atmansoft

**Formation Atmansoft :  
Connaître ses vrais prix de revient complets par étiquette/millésime  
(Tarif commercial)  
pour valider vos stratégies commerciales ?**

Outils de contrôle de gestion à mettre en place pour un tarif commercial complet par Etiquette/millésime.

Etablir vos budgets et les suivre !

Améliorer d'abord votre plan comptable !

Votre contrôle budgétaire & soin du choix des budgets

Y adosser un analytique « automatisé » : Des clefs de répartition par pourcentage !

Quels centres de coûts à créer pour ?

- Le prix de revient de récolte,
- Le prix de revient des frais de commercialisation,
- Le prix de revient des coûts d'élevage,
- La répartition des frais généraux avec :
  - Les salaires et charges sociales,
  - Les charges d'intérêts des emprunts,
  - Les dotations aux amortissements,
  - Cas des transferts de charges.

Autres cas de charges non déductibles à réintégrer.

Pour les frais commerciaux ! Choix des répartitions des frais commerciaux.  
Récapitulatifs de vos prix de revient.

**Contrôle de gestion et stratégie commerciale.**

Constat qualitatif de vos produits :

Un accès pour quels marchés ?

Une qualité devenue incontournable pour :

Etre identifiable !

Au niveau de la vigne et de vos rendements :

Les Complantations et Plantations !

Au niveau du chai et vinifications !

Au niveau des concours et récompenses

Site internet

Vos prix de revient influent sur vos possibilités commerciales : Positionnement & Segmentation.

Marché mondial et marketing mix.

Les groupements : l'export indispensable ?



Atmansoft

**Formation Atmansoft :  
Connaître ses vrais prix de revient complets par étiquette/millésime  
(Tarif commercial)  
pour valider vos stratégies commerciales ?**

**Les utilisateurs formés :**

Quelque soit le niveau des utilisateurs, leur connaissance de la comptabilité de leur employeur, la formation est impérativement et obligatoirement assurée **sur les données comptables réelles de la structure.**

Cette méthodologie de formation permet la reconnaissance immédiate de leurs données et la validation de leurs états de contrôle de gestion bâtis selon leurs besoins et objectifs propres.

L'adaptabilité offerte par les données réelles permet de réaliser tous les cas de figure possibles et de préparer utilement et immédiatement le(s) utilisateur(s) au travail qu'ils auront à assurer dès la fin de la formation.

Ceci facilite :

- Une sensibilisation par un travail concret,
- Une implication supplémentaire par le fait de travailler sur les données de la société,
- Une analyse, conseils et astuces par l'expérience du formateur,
- Une compréhension plus rapide par l'analyse précise des besoins de(s) utilisateur(s),
- Une prise en main réelle à la fin de la formation.

Cette méthodologie démarre par des récupérations d'extractions de données du client :

- Un travail préalable (avant la formation) pour les incréments (importations) des données historiques,
- Le choix des paramètres en rapport de la culture et le vocabulaire de l'entreprise,
- Un travail de prévisions, résultats et états constant,
- Une analyse concrète et constante des projections propre au client,
- Un travail autonome complet du travail mensuel à réaliser jusqu'au mois actuel de l'exercice.

Par sa simplicité de méthodologie, l'utilisateur devient ce contrôleur de gestion et apporte une valeur ajoutée à l'entreprise pour un prix modique et en réponse à des enjeux cruciaux en terme décisionnel.

Niveau Aide Comptable, BEP, niveau BAC à BAC+2 :

La méthodologie de la formation assure à ce type d'utilisateurs de comprendre, dominer et acquérir les compétences utiles aux manques de leur structure en seulement quelques jours.

Niveau BAC+4 à BAC+5 :

Sécurisation et garantie de flexibilité, évolutivité et de parfaire sans risques d'erreurs ou omissions la normalisation d'états de contrôle de gestion à leur direction générale.

Gains de temps et pérennité des données pour tous les exercices passés, présent et à venir.

Directeurs Généraux salariés :

S'ils n'ont pas les compétences dans leur « service » ces directeurs peuvent créer et gérer eux-mêmes leurs tableaux de bord en toute quiétude et sans l'appui indispensable de leur expert comptable.

Tout autant que des salariés ou cadres de service administratifs, comptables et financiers, ces dirigeants peuvent « s'accaparer » seuls ou avec les salariés concernés de ces compétences en gestion qui leur manque.



Atmansoft

**Formation Atmansoft :  
Connaître ses vrais prix de revient complets par étiquette/millésime  
(Tarif commercial)  
pour valider vos stratégies commerciales ?**

**Objectifs de la formation :**

L'objectif de la formation est donc d'offrir à des profils qui n'ont pas ou ont un niveau en Contrôle de gestion et de Directeur Financier (Comptable, Dirigeants salariés) de posséder tous les outils et états d'analyse et de résultats de leur activité avec une prise en main réelle sur les données réelles du client.

**Durée de la formation :**

Durée maximale : 4 jours

**Support formation : Logiciel Vignerons & Château sur serveur dédié.**

- Récupération des données financières du client de N-3 à N.
- Récupération des étiquettes et données des volumes produits et mis en marché par exercice.
- Mise à jour de l'intégralité des données comme base réelle de formation.

Paramétrages réalisées intégralement chez Atmansoft, hors formation.

**Support Post formation : Livre des Editions Féret**

Parution en Décembre 2014 – Edition Féret Bordeaux : Livre de la collection des précis de la vigne « Ouvrages techniques vigne & vin ». Titre :

**Comment envisager une stratégie commerciale cohérente sans connaître  
ses vrais prix de revient complets ?  
(Par Etiquette/Millésime)**

Synopsis :

Plutôt que de s'engager à lire des centaines de pages éloignées du langage et du quotidien de Vignerons et des Directions de Châteaux ; cet ouvrage, synthétique se doit d'être simplement accessible.

Celle d'offrir, dans un langage pragmatique et concret les réponses à la connaissance de ce que représente un prix de revient complet (tarif commercial) et non fiscal. Et, du constat des atouts et faiblesses qui en découlent, d'étudier la possibilité de mettre en œuvre des stratégies de vente plus ambitieuses.

Beaucoup pensent « marger » sur certaines de leurs marques, millésimes et types de contenants ! Voire sur le vrac et les bibs...

Les résultats relevés sur des centaines de structures ne permet généralement de constater que peu savent réellement combien et où ils gagnent de l'argent mais surtout où ils en perdent.

Quels sont les risques ?

Ceux de cumuler à terme des obstacles plus encore difficiles à résoudre par le fait de ne pas en connaître précisément les causes.

Alors quels outils et tableaux de bord à mettre en place ?

C'est de l'expérience et de ces constats issus de situations de terrain, que les sociétés **AOC CONSEILS** et **ATMANSOFT** ont décidés de l'écriture de ce livre afin de rendre abordable ce qui paraît souvent comme trop complexe.

Nous espérons que cet ouvrage clarifiera la vraie définition d'un calcul d'un prix de revient commercial de manière concrète ; pour un objectif conjoint : Votre pérennité commerciale, pour un secteur où chaque millésime est un nouveau recommencement d'enjeux.