



### Historique des serres Mirabel

Les serres Mirabel ont été fondées en 1979 par Monsieur Jean Dion. Malgré l'expansion de la compagnie, la famille Dion a su maintenir les standards de haute qualité. La production se fait dans deux complexes qui totalise 450 000 pi.ca dont un possède 25 000 pi.ca en serres de verre ce qui permet de produire des boutures de haute qualité.

La relève est forte aux serres Mirabel, sa fille et son garçon participe aux tâches quotidiennes.

450 000 pi.ca

3

**QUESTIONNEMENTS?**

Votre prix de vente régulier est de 4,20 \$.  
Un client vous offre de payer 3,50 \$, mais il s'engage à commander d'avance un gros volume du produit.

- Avez-vous l'information requise pour prendre une décision?
- Le prix est-il trop bas?
- La rentabilité de l'entreprise en sera-t-elle affectée?
- La capacité de production le permet-elle?
- Devrez-vous produire une moins grande quantité d'un autre produit? Si c'est le cas, lequel choisirez-vous?

Source: Raymond Chalifout Client Thornton



## QUESTIONNEMENTS?

En tenant compte des prix de vente et de la marge désirée, vous estimatez qu'un produit ne devrait pas vous coûter plus de 2,10 \$ l'unité.

- Avez-vous assez de détails sur le coût du produit?
- Êtes-vous capable de produire à ce prix?
- Si oui, à partir de quel volume?
- Quelles activités devraient être modifiées pour atteindre le coût unitaire cible?



Source:  Raymond Chabot  
Grant Thornton

## RÉFLEXION SUR TROIS SCÉNARIOS DE PRODUCTION

	Scénario 1	Scénario 2	Scénario 3
Pot de 4" fleuris	200 982	137 883	100 491
Prix de vente	1,60 \$	1,75 \$	1,90 \$
Vente totale	321 571,20 \$	241 295,25 \$	190 932,90 \$
Coût variables	270 136,00 \$	189 085,00 \$	139 814,00 \$
Marge sur coût variables	51 435,20 \$	52 210,25 \$	51 118,90 \$
Total des coûts avant amortissement	282 766,00 \$	201 715,00 \$	152 444,00 \$
Bénéfice net d'exploitation avant amortissement	38 805,00 \$	39 581,00 \$	38 489,00 \$
Total des coûts d'exploitation	295 076,00 \$	214 025,00 \$	164 754,00 \$
Bénéfice net d'exploitation	26 495,00 \$	27 271,00 \$	26 179,00 \$

Source: CRAAQ (mai 2006)



## QUESTIONNEMENTS?

Vous gardez volontairement certains produits d'appel (*loss leaders*).

- Savez-vous si les clients qui achètent des produits d'appel achètent aussi des produits payants?
- Connaissez-vous la marge générée par vos clients et leur contribution à votre rentabilité?
- Savez-vous déterminer vos clients les plus rentables?
- Pouvez-vous mesurer le coût des efforts investis pour attirer les clients et le comparer aux profits que ceux-ci vous rapportent?



Source:  Raymond Chabot  
Grant Thornton



## QUESTIONNEMENTS?

Votre chiffre d'affaires augmente, vous pensez que vos produits sont payants, mais la rentabilité et les liquidités demeurent stables.

- Êtes-vous en mesure d'isoler les activités les moins rentables?
- Êtes-vous en mesure d'isoler les clients les moins rentables?
- Vos activités sont-elles moins efficaces qu'avant? Pouvez-vous le mesurer?
- Les prix et volumes de vos produits sont-ils optimaux?
- Êtes-vous en mesure de déterminer quels sont les produits les plus rentables et les moins rentables?
- Vos coûts sont-ils tous pris en considération dans l'établissement de vos prix de vente?



## Le coût de revient, c'est...

Le coût de revient d'un produit ou d'un service est la somme de toutes les dépenses (ou charges) nécessaires pour que ce produit ou ce service arrive à son état final.

D'une façon plus mathématique, le coût de revient est égal au coût de production additionné au coût de distribution du produit fini et aux charges communes à imputer dans la phase de production.

## Pourquoi entreprendre un projet de coût de revient?

### Bénéfices

- Mesurer de façon précise le coût et la rentabilité des produits, clients, services, secteurs d'activité, etc.
- Éliminer les perceptions et avoir une lecture objective de la réalité de l'entreprise
- Établir les prix de vente
- Faciliter et objectiver le processus décisionnel
- Être proactif plutôt que réactif dans les stratégies adoptées
- Cibler les problèmes opérationnels
  - Gaspillage et capacité inutilisée
  - Efficacité des processus
  - Écarts de consommation : matières, temps, prix et taux

## La maîtrise du coût de revient est essentielle pour :

- Déterminer le coût de vos produits et services
- Accepter ou refuser des commandes avec assurance
- Assurer la continuation de votre entreprise
- Gérer la performance de votre entreprise
- Maîtriser la rentabilité de votre entreprise

## Nos Réflexions



## Décision finale

- Élimination de certains produits
- Modification de certains formats
- Certaines variétés abandonnées
- Hauser les coûts de transport
- Hausse des coûts (impacte directe sur nos clients)



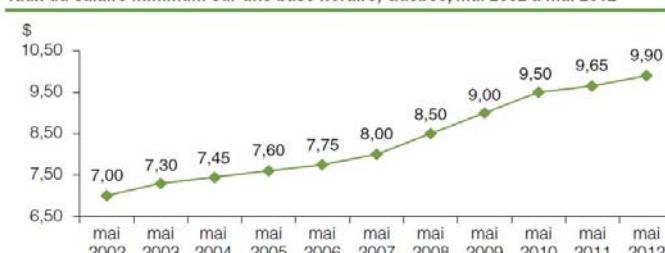
## AVOIR LES BONS ARGUMENTS

Rencontre avec les acheteurs




## ARGUMENTS

Taux du salaire minimum sur une base horaire, Québec, mai 2002 à mai 2012



Mai	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Taux du salaire minimum	\$7,00	\$7,30	\$7,45	\$7,60	\$7,75	\$8,00	\$8,50	\$9,00	\$9,50	\$9,65	\$9,90

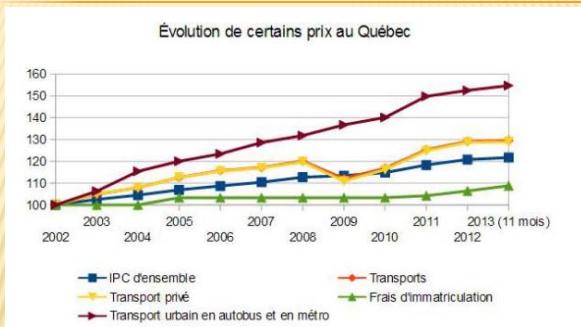
Source: Ressources humaines et Développement des compétences Canada.

En 2015 le salaire minimum est de 10.55\$

Augmentation depuis 2002 = 50%

## ARGUMENTS

Évolution de certains prix au Québec



Année	IPC d'ensemble	Transport privé	Transport urbain en autobus et en métro	Frais d'immatriculation
2002	100	100	100	100
2003	105	105	105	105
2004	110	110	110	110
2005	115	115	115	115
2006	118	118	118	118
2007	120	120	120	120
2008	122	122	122	122
2009	115	115	135	115
2010	118	118	138	118
2011	122	122	152	122
2012	125	125	155	125
2013 (11 mois)	125	130	158	125

TRANSPORT

Augmentation depuis 2002 = 30%

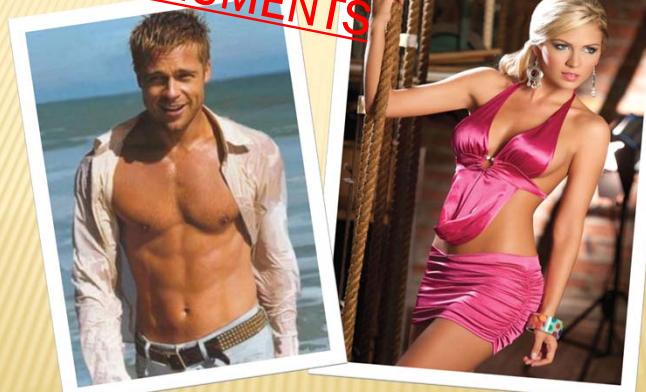
## LE PRIX BŒUF À AUGMENTER DE 40%

### ARGUMENTS



Depuis 3 ans seulement

**La beauté fait vendre**  
~~ARGUMENTS~~



PARLEZ DE LA QUALITÉ DE VOS PRODUITS

## STATISTIQUE DE LA BANQUE DU CANADA

### ARGUMENTS



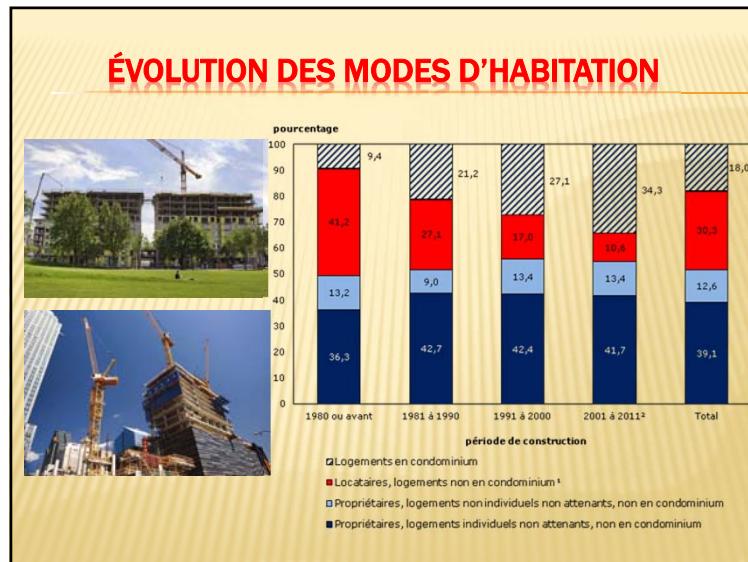
...coûtant	\$ 1,00	en	1995
... coûterait	\$ 1,45	en	2015
<input type="button" value="Effacer"/>		<input type="button" value="Calculer"/>	
Variation en pourcentage :	45,04		
Nombre d'années :	20		
Taux annuel moyen d'inflation/ baisse de la valeur de l'argent (%) :	1,88		

Si une boîte à fleur coûtait 2.00\$ en 1995 aujourd'hui on devrait la vendre 2.90\$  
Si un panier suspendu 10" coûtait 7.25\$ en 1995 aujourd'hui on devrait la vendre 10.52\$

## TENDANCE DU MARCHÉ

### ➤ Qu'est-ce qu'une tendance du marché?

Une tendance du marché c'est une orientation qui se précise sur une période de temps et qui entraîne des changements à la dynamique d'un secteur d'activité. Le marché est en constante évolution et répond tant aux tendances cycliques qu'aux changements à long terme.





## RÉFLEXION POUR 2016

Que va-t-il arriver avec la hausse du dollar US?

- ✖ Augmentation des contenants
- ✖ Augmentation des boutures et semences.
- ✖ De combien de % dois-je augmenter mes coûts?

**ARGENT ENTREPRISES**

**LE JOURNAL DE MONTREAL**

Demandes de recours collectif au Québec

2015-09-22 - Concile-Tard regarde les marques de commerce

2015-09-21 - Le scandale touche le Canada

2015-09-21 - Nathalie St-Pierre et 100 emplois

2015-09-21 - Les

**Détail: le dollar canadien fera grimper les prix** 22 septembre 2015

f 534 PARTAGEZ SUR FACEBOOK 11 PARTAGEZ SUR TWITTER AUTRES

AGENCE QMI

Les commerçants canadiens ne résisteront pas longtemps à la dégringolade du dollar canadien entamée plus tôt cette année. Les consommateurs doivent s'attendre à des hausses de prix pouvant atteindre 5 %, selon une étude interne du Conseil canadien du commerce de détail (CCCD).

«La baisse de la valeur du dollar canadien commence à avoir des répercussions», commente en entrevue Nathalie St-Pierre, vice-présidente développement durable et Québec du Conseil.

Réservez aux membres du CCCD, l'étude a interrogé 52 grands détaillants représentant 10 000 magasins au pays. Près de la moitié (49 %) de ces entreprises ont indiqué que la dévaluation du dollar canadien avait augmenté leurs coûts de plus de 5 %.

«On est au bout des moyens utilisés pour minimiser les hausses de prix», a déploré Nathalie St-Pierre, surtout chez les entreprises qui s'approvisionnent aux États-Unis.»

## RÉFLEXION POUR 2016

Opportunité où pas la hausse du dollar US?

- ✖ Est-ce l'Ontario va exporter d'avantage vers nos voisins Américain et créer une pression à la baisse sur le marché Québécois?
- ✖ Est-ce le temps pour certains producteurs Québécois de recommencer à exporter vers les USA?

