

# L'industrie 4.0 et le coût de revient : un duo gagnant

Avec la technologie 4.0, croisez les données opérationnelles et financières, établissez le coût de revient plus efficacement et devenez plus compétitif.

## Coût de revient et mesure des processus

La pratique du coût de revient est le croisement dans une structure commune de l'information opérationnelle et financière.

L'information opérationnelle permet de mesurer les multiples processus d'une entreprise (vitesse, qualité, satisfaction, etc.), alors que les données financières expriment le coût des ressources requises pour les faire fonctionner. En les combinant, on peut donc établir le coût de divers processus (manufacturier, distribution, vente, parcours client, etc.).

Individuellement, ces deux types de données n'ont pas la même valeur informationnelle et ne permettent pas une prise de décision aussi rapide et efficace.

## Le défi d'acquisition de données opérationnelles pour le coût de revient

Le niveau de maturité informationnelle et la méthode de collecte de données des entreprises sont très variables. Auparavant, il était rare d'accéder à des données à la fois structurées et de qualité. Il fallait plutôt les compiler, les valider et les transformer afin qu'elles soient justes et qu'elles puissent être utilisées dans le coût de revient. Aujourd'hui, les organisations font face à deux grandes révolutions.

### 1. L'accès facile à la numérisation

L'offre dans ce domaine foisonne depuis quelques années. On peut ainsi obtenir des données opérationnelles précises et structurées rapidement.

### 2. La valorisation des données existantes

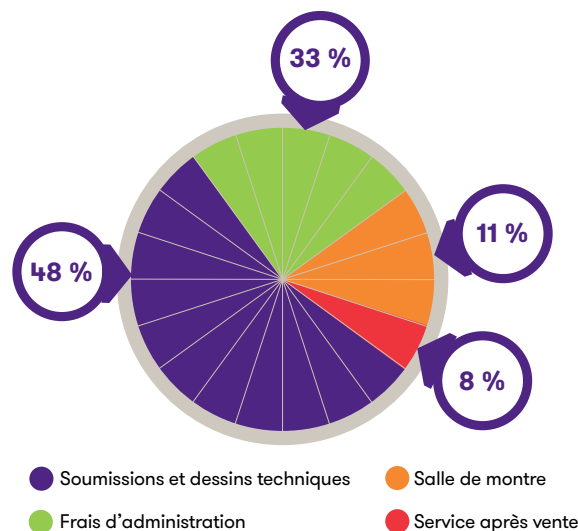
Plusieurs entreprises possèdent un actif informationnel insoupçonné. Elles accumulent des données dans différents systèmes sans les exploiter.

Avec l'intelligence artificielle et les techniques d'analytique avancée, il est possible de valoriser ces données et d'en tirer un avantage concurrentiel.

Les données acquises par la numérisation des processus ou par l'exploitation de celles existantes permettent de déployer le coût de revient de façon plus rapide et précise, en plus d'exploiter les bénéfices de celui-ci et d'effectuer l'analyse de la rentabilité par produit, par client, par commande, etc., selon les informations disponibles et les objectifs établis.

## Un exemple concret

Une analyse a démontré que 47 % des dépenses de l'entreprise sont liées à l'exploitation, alors que 53 % sont des frais de vente et d'administration. L'examen du coût de revient des 53 % a permis de peindre le portrait suivant :



## Constat

Afin de soutenir ses distributeurs, la direction embauche depuis plusieurs années davantage de ressources pour les soumissions et les dessins techniques, alors que le chiffre d'affaires n'augmente pas proportionnellement.

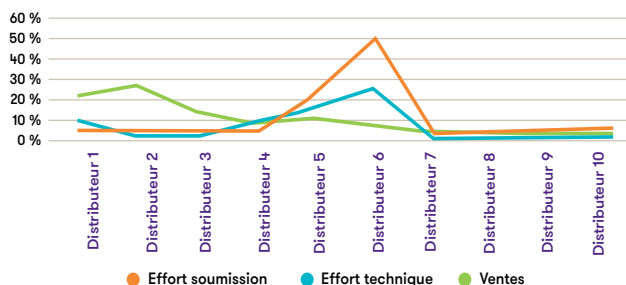


## Comprendre le comportement des coûts grâce à l'exploitation des données

L'analyse de six variables sur une certaine période et l'ajout de données qualitatives complémentaires ont permis d'établir des mesures pour caractériser les distributeurs :

- Mesure 1 : taux de succès (\$ de vente/\$ de soumission)
- Mesure 2 : coût de soumission par distributeur
- Mesure 3 : coût de dessin technique par distributeur
- Mesure 4 : ventes par distributeur

### Analyse de la valeur des ventes face au efforts investis pour conclure ces ventes



Ce graphique démontre que les distributeurs 1 et 2 consomment moins de 10 % des efforts de soumission et de dessins techniques pour près de 50 % des ventes réalisées. À l'opposé, le distributeur 6 monopolise 50 % de l'effort de soumission et 25 % de l'effort technique.

## Rendement du capital investi

Cette analyse a dressé un portrait clair de la contribution de chacun des distributeurs. À partir de ces informations et de l'analyse des six variables, l'entreprise a :

- discuté avec les distributeurs de pistes d'amélioration;
- ciblé les efforts de formation;
- identifié les bonnes pratiques chez les distributeurs performants et les a exportées chez d'autres;
- mis en place des tarifs pour certains services;
- éventuellement laissé aller des distributeurs qui ne s'amélioreraient pas.

Qu'elle vienne d'un système de gestion intégrée, de l'intelligence artificielle ou d'ailleurs, si l'information recueillie n'est pas utilisée, le rendement du capital investi ne se réalisera pas.

**Nos conseillers sont là pour vous aider** dans votre transformation 4.0 et vous accompagner **dans tous vos projets**. Foncez!

### Le saviez-vous?

Le programme *PME en action* du ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation propose des subventions visant à appuyer la réalisation de projets d'amélioration de la productivité, notamment pour l'industrie 4.0. Vous pourriez profiter d'une contribution non remboursable pouvant atteindre 40 % des dépenses admissibles du projet.

## Pour plus d'informations, communiquez avec nos experts :



**Nancy Jalbert**, CPA, CA  
Associée  
Conseil en management  
418 647-5027  
jalbert.nancy@rcgt.com



**Rémi Fortin**, CPA, CA  
Associé  
Certification  
418 228-8969  
fortin.remi@rcgt.com



**Bertrand Jacques**, CPA, CA  
Associé  
Certification  
418 397-5217  
jacques.bertrand@rcgt.com