

Déterminer le prix rentable et compétitif d'un séjour

2 jours (14 heures) | Les 2 et 3 décembre 2025 | Paris

S'INSCRIRE ICI

PUBLIC(S)

- Délégué.es vacances et séjours scolaires
- Responsables d'exploitation
- Directeur.rices de structures d'accueil (villages vacances, centres de vacances, classes de découvertes)

PRÉ-REQUIS ET NIVEAU

- Aucun pré-requis
- Niveau débutant

COMPÉTENCES VISÉES

- Gestion/Exploitation Financière
- Stratégie commerciale

ACCÈS À LA FORMATION

- **Modalité d'accès à la formation** : Formation financée sous réserve du financement Uniformation (pour les structures adhérentes à Uniformation et rattachées à la branche Eclat)
- **Critères qualité** :
Taux de satisfaction globale : 89,2 %
Nombre de stagiaires formés : 6
- **Personne en situation de handicap** : Accueil, orientation ou accompagnement des publics en situation de handicap
(contact : Juliette Lefebvre : jlefebvre@laligue.org)

OBJECTIFS

Être capable de :

- Identifier et gérer les composantes du prix d'un séjour
- Déterminer un prix de vente et connaître mes marges

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation
- Évaluation à chaud
- Bilan final

INTERVENANT(S)

- Cédric Charpy, Consultant-Formateur Cabinet ESSprit
- Intervenant.e du réseau de la Ligue de l'enseignement
- Benoît Fontaine - responsable Plateforme coopérative au centre confédéral de la Ligue de l'enseignement

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode pédagogique active et participative
- mise en situation et études de cas pratiques

CONTACT(S)

Benoît Fontaine - responsable Plateforme coopérative –
bfontaine@laligue.org

Déterminer le prix rentable et compétitif d'un séjour

2 jours (14 heures) | Les 2 et 3 décembre 2025 | Paris

[S'INSCRIRE ICI](#)

CONTENU

JOUR 1

- Le pilotage économique des activités d'une fédération de la Ligue de l'enseignement :
 - ✓ L'organisation d'une fédération multi activité
 - ✓ Pilotage économique des activités
 - ✓ Zoom sur une action : enjeux, besoins, répartition des rôles
 - ✓ Liens et exploitation de la comptabilité
- Seuil de rentabilité : les calculs de coûts
 - ✓ Les charges variables et fixes
 - ✓ Les charges directes et Indirects
 - ✓ Différents types de charges indirectes
 - ✓ « Le Point Mort »
- Les coûts de diffusion et de commercialisation d'un séjour
- Indicateurs et ratios d'activité
 - ✓ Les ratios d'activités à suivre
 - ✓ Les composantes du prix
 - ✓ Tableau de bord d'activité
 - ✓ Calculs et validations : approche croisée comptabilité/activité

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Modèles de documents et d'outils
- Exercices

JOUR 2

- Outils de calculs et de pilotage
 - ✓ Utiliser les méthodes de fixation de prix les plus adaptées à son activité
 - ✓ Adapter ses outils de pilotage à son activité
- Un prix rentable ... et compétitif !
 - ✓ Elaborer son seuil de rentabilité et calculer le coût de revient
 - ✓ Répartir ses charges en fonction de son tarif
 - ✓ Calculer et analyser les marges
- Cas pratique :
 - ✓ Mise en situation à partir d'un cas fictif avec application des outils et méthodes vus précédemment
 - ✓ Mise en commun
 - ✓ Apports méthodologiques du formateur

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Présentation d'outils
- Cas pratique