PRIX · FINANCEMENTS · DÉPENSES

Votre formation, vos premiers chiffres.

À quel prix vendre ? Que restera-t-il à payer à vos clients ? Combien de sessions faudra-t-il remplir ?

Prenez une formation. Testez vos hypothèses.
Comprenez ce que les résultats changent pour votre projet.

Ce guide vous accompagne dans le simulateur « Mon projet formation », même si vous n'avez pas encore fixé votre prix ou chiffré toutes vos dépenses.

Le guide pratique du simulateur Formateur PRO.
Pour les formateurs, consultants et experts qui préparent leur activité.

01 · PRÉPARER VOTRE SIMULATION

Partez d’une formation et d’un public.

Prenez la formation que vous aimeriez vendre en premier et le type de client auquel vous la destinez. Vous pourrez refaire le calcul pour un autre public ensuite.

Décrivez une session complète

Une session, c’est votre formation réalisée une fois, du début à la fin. Elle peut durer une journée ou plusieurs semaines. La « Durée totale » correspond aux heures suivies par **chaque participant** : former six personnes pendant 7 heures reste une formation de 7 heures.

Dans « Places proposées », indiquez votre capacité d’accueil. Vous préciserez ensuite le nombre de personnes que vous pensez inscrire avec le taux de remplissage. La date prévue permet à l’outil de choisir la version du barème.

Vous vendez des places séparément

Choisissez « Inter ».

Une entreprise achète pour son équipe

Choisissez « Intra ».

Dans « Mes clients », décrivez les personnes à former

Pour un salarié, le secteur, la branche et l’effectif concernent **son employeur**. Pour un indépendant, indiquez sa profession. Vous n’avez pas à connaître le nom du financeur : l’outil recherche la correspondance à partir de vos réponses.

> UN EXEMPLE POUR ÉVITER LA CONFUSION
>
> Vous formez les salariés d’un salon de coiffure ? Sélectionnez « Coiffure », même si votre propre entreprise est un organisme de formation.

Un doute sur l’activité ? Vérifiez-la auprès du client. En attendant, poursuivez avec votre prix, même provisoire ; le financement restera à confirmer.

02 · COMPRENDRE LE FINANCEMENT

D’où vient le montant que l’outil vous propose ?

Le simulateur rapproche les réponses sur votre client et votre formation des règles publiées par les financeurs. Il calcule ensuite une estimation à partir des cas enregistrés dans sa base.

1 **Vous décrivez votre client**
Statut, activité et situation.

→ 2 **L’outil recherche la règle adaptée**
Selon le profil et la formation.

→ 3 **Il applique ses limites**
Plafonds, durée et budget disponible.

Un **barème** fixe une limite de prise en charge : par heure, par jour ou sur l’année, selon le dispositif. Il sert à estimer le financement. Votre tarif de vente reste un choix à tester.

Les informations utiles dépendent du client

Votre client	Ce que vous renseignez	À quoi cela sert dans l’outil
Salarié	Branche et effectif de son employeur.	Identifier l’OPCO et le cas correspondant à l’entreprise.
Indépendant	Profession ; cotisation formation si elle est demandée.	Rechercher le fonds et les critères liés à cette activité.
Utilisateur du CPF	Droits disponibles, catégorie de formation et participation applicable.	Estimer la part mobilisable à partir des droits renseignés.
Demandeur d’emploi	Montant accordé pour le projet, lorsqu’il est connu.	Dans le parcours France Travail, utiliser cet accord individuel.

L’outil tient aussi compte des informations demandées sur la formation : thème, durée, date, présentiel ou distance, organisation en inter ou en intra.

> **Une estimation à vérifier avant de la proposer au client.**
>
> L’outil ne consulte pas ses droits ni son budget en temps réel. Il ne garantit pas l’accord du financeur. Si le cas reste « À confirmer », saisissez votre prix pour continuer à travailler sur vos ventes.

Base du simulateur documentée au 14/10/2026, pour les cas couverts de 2026. Une autre année demande une confirmation. Repère officiel : OPCO EP · critères de financement par branche, consulté le 16/10/2026. Les critères et les fonds disponibles peuvent évoluer.

03 · SUIVRE UN CALCUL DE FINANCEMENT

Pourquoi retenir 300 € plutôt que 350 € ?

Un plafond horaire donne un premier montant. Le budget encore disponible et le prix de la formation peuvent le réduire. Voici le raisonnement, étape par étape.

Exemple entièrement fictif. Une personne suit 7 heures de formation, vendues 450 €. Hypothèse sans TVA. Les autres conditions du dispositif sont supposées remplies ; les montants ci-dessous ne sont pas des barèmes officiels.

1 **Le plafond lié à la durée**

Nous supposons une limite de 50 € par heure. Pour 7 heures, le premier plafond est de :

50 €/h × 7 h
350 €

2 **Ce qui reste sur l'année**

Sur un budget annuel fictif de 500 €, le client a déjà utilisé 200 €. Il lui reste :

500 € − 200 €
300 €

3 **Le montant retenu pour cette formation**

Le prix est de 450 €. Le budget restant de 300 € est ici la limite la plus basse.

Estimation
300 €

RÉPARTITION DU PRIX DE 450 € · POUR CETTE PERSONNE

300 €	150 €
Financement estimé	Reste à payer

450 € − 300 € = 150 €. Le client paierait cette différence si les 300 € étaient accordés, sans autre financement.

Deux vérifications peuvent changer le résultat

Le budget est-il encore disponible ?

Ouvrez « Préciser le budget déjà utilisé ». Sans information, certains calculs supposent l'enveloppe ou le quota encore entier. Réduisez la part affectée à la session si d'autres formations sont prévues.

À qui appartient l'enveloppe ?

Si le plafond est fixé par entreprise, plusieurs salariés se partagent ce budget. Une enveloppe de 300 € pour leur employeur ne devient pas 1 800 € parce qu'ils sont six.

Avant de retenir le montant, ouvrez « Voir les conditions de prise en charge », puis « Consulter le barème officiel ». Contrôlez le profil, le programme, la date et le budget. Une enveloppe annuelle ne se renouvelle pas à chaque session.

D'autres dispositifs appliquent une limite par jour, un quota d'heures ou un financement partiel. Utilisez les conditions du cas retenu dans l'outil, accessibles aussi dans « Barèmes & sources ». Ne saisissez un montant confirmé que si vous disposez de l'accord correspondant.

04 · TESTER VOTRE PRIX

Choisissez le prix que vous voulez tester.

Dans « Mon prix », choisissez l'option qui correspond à ce que vous savez aujourd'hui. Vous pourrez changer d'option sans perdre le tarif saisi.

VOUS CHERCHEZ ENCORE VOTRE TARIF

« Je pars du financement »

L'outil construit une hypothèse à partir du montant estimé. Regardez le reste à charge : certains dispositifs ne couvrent qu'une partie du coût. Ce prix reste à confronter à vos dépenses et à ce que vos clients sont prêts à acheter.

VOUS AVEZ DÉJÀ UN PRIX

« Je saisis un prix »

Entrez votre montant HT et vérifiez l'unité : par heure, par jour ou pour toute la formation ; par stagiaire ou pour le groupe. Six places à 450 € donnent 2 700 €. Un prix de groupe de 450 € donne seulement 450 € pour la session.

DANS L'OUTIL · MON PRIX

Le bouton entouré de bleu est l'option choisie. L'exemple qui suit utilise un tarif saisi de 450 € par stagiaire.

Le financement paie une partie de votre prix

Reprenons le cas fictif précédent avec six participants. Nous supposons que **chacun dispose de ses propres 300 €**, sans enveloppe commune à partager. À 450 € par personne, toujours sans TVA dans cet exemple :

2 700 €	=	1 800 €	+	900 €
Prix total de la session		Financement total estimé		Paiement total des clients

Vous facturez 2 700 € au total. Les 1 800 € de financement couvrent une partie de cette somme ; ils **ne s'ajoutent pas à votre chiffre d'affaires**. Les clients paient les 900 € restants, soit 150 € chacun.

> **Lisez les unités avant de comparer les montants.**
>
> « Votre session type » affiche les totaux du groupe. Le prévisionnel donne aussi une moyenne par stagiaire. Adaptez la TVA à votre situation : les ventes sont présentées HT, le reste à charge TTC.

Si le financement est inconnu, votre prix suffit pour calculer vos ventes. Le reste à charge restera à confirmer : une information manquante ne signifie pas que le client ne paiera rien.

05 · LIRE VOTRE PRÉVISIONNEL

Combien de sessions faut-il vendre ?

Ouvrez « Affiner ma simulation », puis « Investissement de départ et coûts ». Distinguez ce que vous payez une fois, chaque mois, à chaque session ou par participant. Une préparation payée une seule fois appartient au lancement ; ne la recomptez pas à chaque session.

Notre exemple fictif	Ce que nous comptons	Montant
À chaque session	Préparation récurrente : 200 € Animation : 400 € Salle et matériel : 300 €	**900 €**
Au lancement	Dépenses payées une seule fois.	**3 600 €**
Charges mensuelles	100 € × 12 mois.	**1 200 € / an**

Les autres coûts sont fixés à 0 dans cet exemple uniquement. Une session à 2 700 € laisse donc **1 800 € après ses 900 € de dépenses**. Cette somme sert à couvrir les 4 800 € de lancement et de charges fixes.

LE NOMBRE DE SESSIONS DÉPEND DU REMPLISSAGE

6 participants à 450 €

4 800 € ÷ 1 800 €

3 sessions

4 participants à 450 €

4 800 € ÷ 900 €

6 sessions

Mêmes 900 € de dépenses par session dans les deux cas. On arrondit au nombre entier supérieur : 2,67 devient 3. Moins de participants signifie davantage de sessions à vendre.

Votre rythme de vente détermine les résultats sur 12 mois

Mois 1 à 3	Mois 4 à 12
Aucune session prévue	1 session par mois = 9 sessions

À six participants par session, ces neuf sessions représentent 24 300 € HT de ventes. Après les 12 900 € de dépenses renseignées dans l'exemple, il reste 11 400 €, avant impôts et cotisations non saisis. Ce scénario suppose que vous réalisez toutes ces ventes ; il ne prouve ni la demande ni le financement de chaque session.

Un coût encore inconnu ? Laissez le champ vide. Le résultat restera partiel, car cette dépense n'est pas déduite. Saisissez 0 uniquement si aucun coût ne s'applique. Le solde affiché ne suffit pas à connaître votre bénéfice net.

Testez votre formation, puis un remplissage plus faible. À l'étape « Mon prévisionnel », téléchargez votre synthèse PDF pour garder les hypothèses et les points à vérifier.

Ouvrir le simulateur →

Accédez au simulateur : https://simulateur.formateur-pro.fr/