



Comptabilité analytique

I. Pourquoi une comptabilité analytique ?

1. La comptabilité générale présente certaines limites :

La comptabilité générale est tenue à des fins juridiques, elle n'apporte pas suffisamment de renseignements sur son origine aux gestionnaires de l'entreprise, ce qui ne permet pas une bonne prise de décision.

2. Objectif de la CAE

- Connaître Les coûts et les résultats des différentes fonctions de l'entreprise
- Evaluer certains éléments de l'actif du bilan de l'entreprise notamment les stocks
- L'analyse du résultat après analyse des coûts
- L'explication de l'origine des écarts existants entre les prévisions des charges et des produits et les charges et les produits réels

II- Les charges de la comptabilité de gestion

Charges de la comptabilité de gestion = Charges de la comptabilité générale – Charges non incorporables + Charges supplétives +/- Charges de substitution

1- Les Charges non incorporables :

Il s'agit des charges qui ne sont pas liées aux besoins d'exploitation c'est-à-dire elles n'ont pas été consommées pour la production ou la commercialisation des biens.

Ce sont Les charges exceptionnelles, anormales ou hors exploitation : les moins-values sur cession d'immobilisations, les dotations et les provisions exceptionnelles, les pénalités et amendes, les charges comptabilisées pour des raisons fiscales, Dotations aux amortissements de l'immobilisation en non valeurs...)

En dehors des ventes de marchandises, les ventes de biens et services produits ainsi que la variation des stocks de produits ainsi que les subventions d'exploitation régulières, tout le reste est des produits incorporables.

2- Les charges supplétives

Ce sont des charges que l'entreprise aurait normalement supportées si certaines conditions d'exploitation étaient différentes

a) Rémunération de l'exploitation pour les entreprises individuelles

b) Rémunération des capitaux propres

(Capital de l'entreprise (personnel) * l'intérêt annuel théorique des capitaux propres)/12



3- Le retraitement des charges incorporables (charges de substitution)

a) Les charges abonnées :

Les charges abonnées sont des charges incorporées progressivement aux coûts au fur et mesure de leur consommation réelle sans attendre la date de leur paiement en comptabilité générale. Exemple : consommation d'eau, d'énergie, assurance.

b) Les charges d'usages

Afin de se rapprocher des conditions réelles d'exploitation, les charges d'usage remplacent les dotations aux amortissements constatées en comptabilité générale.

$$\text{Charge d'usage} = \text{Valeur actuelle} / \text{Durée probable d'utilisation}$$

c) Les charges étalées

Les charges étalées remplacent les dotations aux provisions d'exploitation constatées en comptabilité générale.

Exemple : les dotations aux provisions d'exploitation se sont respectivement élevés à

N-4	N-3	N-2	N-1	N
3000	3500	2800	2700	3500

Afin de lisser ces variations dans le temps, l'entreprise décide de procéder à l'étalement de ces charges en remplaçant les dotations par les charges étalées, pour un montant moyen de 3 000 € par an, soit 250 €/mois.

Des différences d'incorporation apparaissent :

	N-4	N-3	N-2	N-1	N
	3000-3000	3500-3000	2800-3000	2700-3000	3500-3000
Différence	0	+500	-200	-300	+500



Les Charges Directes et indirectes

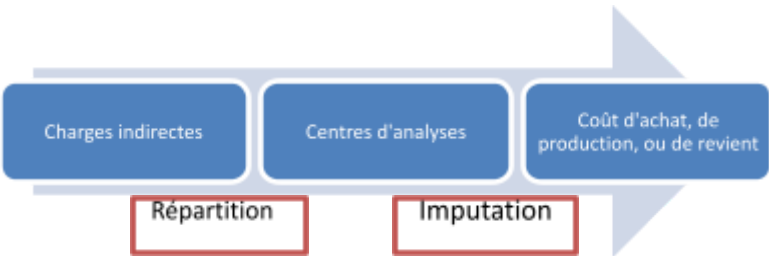
1- Définitions

Charges directes sont les charges liées à une seule Matière ne nécessitent aucune répartition avant de calculer les couts elles sont affectées.

Charges indirectes sont les charges communes à plusieurs matières ou plusieurs produits. Ces charges nécessitent une répartition avant de calculer les coûts.

2- Retraitement des Charges indirectes

A. Il faut commencer par regrouper les charges dans des centres d’analyses (Regrouper par fonction)



B. Répartition primaire : sur les différents centres d’analyse, sur la base de critères arbitraires appelés clés de répartition.

		C l é d e r é p a r t i t i o n	Répartition secondaire centre auxiliaires		Centre principaux			Centres de structures
	M o n t a n t		Entretie n et réparati on	Tra nsp ort	app rovi sio nne me nt	At eli er	D i s t r i b u t i o n	ADM
Charges à repartires								
Dotations aux amt de mat	1		pourcen tage			10 0%		
	6		valeur			16 00 0		
Frais d’électricité	4 0 0 0	K W c o n s o m m	50		100	30 0	1 6 0	50



		é s						
			n		y	z	t	u
Salaires des commerciaux	4 5 0 0 0						1 0 0 %	
....							4 5 0 0 0	
Total apres répartition Primaire								

C. Répartition secondaires : puisque les centres auxiliaires rendent des prestations aux autres centres, il s'agit de repartir leur montant auprès des autres

		Centre Auxiliaires		Centres principaux			Centres de Structure
	MNT	ENRT	Trans	A p p r o v	Ate lier	Distr ib	ADM

Total après répartition primaires	Somme de toutes les charges	Somme A	Somme B	Somme	Somme	Somme	Somme
Répartition entretien		<Somme>	Y				
Répartition transport		X	<Somme>				
Total après répartition	Somme	0	0	Somme	Somme	Somme	Somme

Si il y'a une répartition réciproque on résout alors le système :

$$\begin{cases} E = A + x T \\ T = B + y E \end{cases}$$

D. Imputation des charges aux couts

Les Chagres indirectes sont imputées aux couts des produits via des coûts d'unités d'œuvre.

$$\text{Cout unité d'œuvre} = \frac{\text{Total des charges de la section après répartition}}{\text{Nombre d'unités d'oeuvre de la section}}$$



Méthodes d'évaluation des stocks

- Les Articles Identifiable : on évalue leur sortie selon leur coût d'achat, ou coût de production
- Les articles interchangeables, il existe plusieurs méthodes d'évaluation du coût de sortie :
Le coût moyen unitaire pondéré : CMUP après chaque entrée ou CMUP unique ou mensuel
La méthode de l'épuisement des lots : F.I.F.O ou L.I.F.O

1- Méthode du coût moyen unitaire pondéré périodique :

Date	Libellés	Quantité	Prix unitaire	Total
	Stock Initial			
	Entrée			
	...			
	Entrée ...			
Total			X (CMUP)	
	Sorties		X	
	...		X	
	Sorties		X	
	SF Théorique			
	SF réel			
	Différence d'inventaire			

$$\text{CMUP} = \frac{\text{Stock initial} + \text{cumul des entrées (en valeurs)}}{\text{Stock initial} + \text{cumul des entrées (en quantités)}}$$

L'inconvénient est qu'il faut attendre la fin de la période pour calculer le cout moyen unitaire et établir l'inventaire

2- Méthode du coût moyen unitaire pondéré après chaque entrée

Date	Libellées	Entrées			Sorties			Stoque		
		Q	PU	Total	Q	PU	Total	Q	PU	Total
	SI									
	Entrée									
	Sortie									
	Entrée									
	Entrée									
	Sortie									

L'inconvénient est qu'une variation au coût unitaire d'une date déterminée se répercute sur les couts unitaires des périodes suivantes.

3- Méthode des premier entrée premier sortie FIFO :

Date	Libellées	Entrées			Sorties			Stoque		
		Q	PU	Total	Q	PU	Total	Q	PU	Total
	SI									
	Entrée									
	Sortie									
	Entrée									
	Entrée									
	Sortie									



a) Avantages

- Réaliser un avantage fiscal en période déflationniste
- Permet de gonfler la rentabilité cas d'inflation

b) Inconvénients

- Hausse d'impôts dans un Contexte inflationniste
- Sous-estime de la rentabilité de l'entreprise dans un contexte déflationniste

4- Méthode du dernier entré premier sorti LIFO

a) Avantages

- Gain fiscal dans un contexte inflationniste
- Surestimation de la rentabilité de l'entreprise dans un contexte déflationniste

b) Inconvénients

- Sous -estimation de la rentabilité de l'entreprise dans un contexte inflationniste
- Augmentation des impôts dans un contexte déflationniste

5- Méthode de remplacement (NIFO)

Cette méthode consiste à évaluer les sorties avec le prix de remplacement, c'est-à-dire le cout futur d'achat ou de production sans tenir en compte des coûts des entrées précédentes.

Inconvénients difficulté d'effectuer des prévisions il faut établir un bon modèle de prévision avec un choix pertinent des variables exogènes.

6- Différences d'inventaire :

La différence d'inventaire s'explique par :

- $SF_{TH} > SF_{R\acute{e}el}$ (Mali) : Vol, destruction ou erreur de calcul.
- $SF_{TH} < SF_{r\acute{e}el}$ (Bonis) : Erreur de calcul.



Des coûts d'achats aux résultats analytiques :

I. Coût d'achats (par matière)

Le cout d'achat regroupe l'ensemble des charges que l'entreprise a engagé pour s'approvisionner en matières première, fourniture ou marchandises.

▢ Charges directes

- Prix d'achat des MP, fournitures, Marchandises HT net des RRR
- Frais direct liés aux achats : transports, commissions...

▢ Charges indirectes

Ensemble des charges indirectes regroupés dans la section approvisionnement

Coût d'achat = prix d'achat HT net RRR + Frais accessoires + Frais d'approvisionnement

	Matière X			Matière Y		
	Q	PU	Total	Q	PU	Total
Frais d'achat net RRR						
+ Frais Accessoires						
+Section Approvisionnement		Coût d'unité d'œuvre				

Cout d'achat		Cout d'achat unitaire de matière X	Somme		Cout d'achat unitaire de matière Y	Somme
--------------	--	------------------------------------	-------	--	------------------------------------	-------

II. Cout de production (Par Produit)

Le Cout de production regroupe l'ensemble des charges que l'entreprise a engagé depuis l'achat jusqu'à la fabrication des produits

▢ Charges directes

- Le coût des MP et fournitures consommées
- Les salaires de mains d'œuvre directe

▢ Charges indirectes

Ensemble des charges indirecte regroupées dans les sections de production (atelier)

Coût de production = coût des MP et fourniture + Salaire MO + Frais atelier

	Produit A			Produit B		
	Q	PU	Total	Q	PU	Total
Coût des MP		Cout moyen unitaire			Pondéré dans le stock	
+Salaire de mains O						
+Section atelier		Coût D'unité			D'ouvre	
=Coût de Production	Nb d'articles	X	Somme	fabriqués	Y	Somme



Pour les stocks selon la méthode CMUPP il faut enregistrer le Nombre de produit fabriqués (Entrée en stock) avec le coût de **production unitaire**



III. Coût de revient

Il regroupe l'ensemble des charges que l'entreprise a engagé depuis l'achat jusqu'à la distribution des produits ou marchandises

▢ Charges directes

- Coût d'achat des marchandises vendues ou coût de production des produits vendus
- Transport, commissions versés aux commerciaux

▢ Charges indirectes

Ensemble des charges regroupées dans les sections de la distribution

Coût de revient = Coût d'achat de Marchandises ou Coût de productions des produits vendus + Frais directes de distribution + frais section distribution

	Produit A			Produit B		
	Q	PU	Total	Q	PU	Total
Coût de production	Nb de produit	Coût moyen unitaire		Vendu	Pondéré des stocks	
+ Frais directs						
+ Section distribution		Coût d'unité			D'œuvre	
=Coût de revient	Nb de produit	Coût de	Somme	Vendu	Revient	Somme

IV. Résultat analytique

Résultat analytique = Chiffre d'affaire – coût de revient

Taux de profitabilité (Ou rentabilité commerciale) = $\frac{\text{Résultat analytique}}{\text{Chiffre d'affaire}} * 100$



Complément du coût de production

Parfois le cout de production n'égale pas à la somme du coût des MP + MOD + Frais d'atelier, et cela lorsqu'on a des déchets, des rebuts, des sous-produits ou des encours de fabrication

I. Les déchets :

Un déchet est tous résidus qui proviennent de la MP au moment de sa transformation.

a) Déchet perdu (sans valeur) :

- S'il ne nécessite pas des frais d'évacuation alors il ne diminue que la quantité des MP
- S'il nécessite des frais d'évacuation, il diminue la quantité des MP ainsi qu'il augmente le cout de production du produit

b) Déchet vendable :

Son prix de vente vient en diminution du cout de production du produit

c) Déchet réutilisable :

Ce sont des déchets qui peuvent constitués une MP à une nouvelle Production. Il vient en diminution du cout du premier produit et en augmentation du cout de production du second.

II. Les rebuts :

Les rebuts sont des produits qui, au stade final de leur fabrication se relèvent impropres à un écoulement normal (dimensions non conformes...). A l'inverse des déchets ils peuvent être évités.

III. Les sous-produits.

Ce sont des produits finis mais qui n'ont pas la même importance que le produit principal.

IV. Les encours de fabrication :

Ce sont des produits finis qui au moment des calculs des coûts et du prix de revient ne sont pas encore arrivés au stade final avant leur livraison au client (encore en processus de fabrication).

- Réduction du coût de production de l'année N où ils ne sont achevés.
- Augmentation du coût de production de l'année N+1 où ils seront achevés.



Méthode ABC (Méthode à base d'activité) (Activity-based costing)

I. Limites de la méthode des centres d'analyse

Vu la limite de subventionnements (Un Produit supporte une partie des charges d'un autre) dans les centres d'analyse on a recours à la Méthode ABC

Trois facteurs explicatifs :

- Hétérogénéité des activités (effet de nombre d'UO)
- Hétérogénéité des coûts d'activité (effet du coût et de nombre d'UO)
- Hétérogénéité de taille des lots de fabrication (bénéficier des économies d'échelles pour la production en grandes séries)

II. Mise en place de la méthode ABC

Elle consiste à répartir les ressources de l'entreprise (moyen humains et matériels dont elle dispose) sur ses objets de coûts (produits et services) par l'intermédiaire des activités qu'elle réalise.

Un centre d'analyse comporte plusieurs Activités

- Les étapes de la mise en œuvre de la méthode ABC
- Identification des activités de l'entreprise

- Affectation des ressources (charges indirectes) aux activités
- Regroupement des activités qui ont le même inducteur
- Calcul des coûts unitaires des inducteurs

C.U inducteur = ressources consommées par le centre/volume de l'inducteur

- Imputation aux produits des coûts des groupements d'activités



Cout Cible

I- Définition :

La méthode du coût cible consiste à déterminer pour un produit quelconque un coût objectif à ne pas dépasser en raison du prix imposé par le marché et la marge bénéficiaire prévue et définie par l'entreprise

II- Principe :

Le prix ne dépend pas du cout, c'est au contraire le cout du produit qui doit être adapté au prix du marché

III- Mise en œuvre de la méthode :

1- Evaluation du coût cible global du produit

À quelle valeur le client visé estime-t-il les services rendus par le produit (prix de vente cible) ? Quelle part des profits planifiés alloue-t-on au produit sur sa durée de vie ? A quel coût cible faut-il parvenir pour être cohérent ?

a- Fixation du prix de vente :

L'étude de marché du produit en projet conduit à la détermination d'un prix de vente et de prévisions de vente en volume c'est un prix prévisionnel qui évoluera au cours du cycle de vie du produit. La prévision doit dès le début porter sur toute la durée du cycle on calculera alors un prix de vente moyen.

$$\text{Prix de vente moyen} = \frac{\Sigma \text{Chiffres d'affaires des périodes}}{\Sigma \text{Quantités des périodes}}$$

b- Fixation de la marge bénéficiaire

Elle correspond aux espérances des associés. Cette marge peut varier en fonction des quantités produite et vendues et bien sûr de la période au cours du cycle de vie de produit, c'est pourquoi on calcule un taux de marge moyen

$$\text{Marge cible} = \text{Taux de marge cible} \times \text{Prix vente cible}$$

c- Détermination du coût cible

$$\text{Coût cible} = \text{Prix de vente} - \text{Marge bénéficiaire}$$

2- Analyse fonctionnelle du produit

Quels besoins satisfait-il du point de vue de client ?

On fait à nouveau appel aux études de marché pour percevoir les différentes fonctions du produit ayant une valeur pour le client. On décompose souvent ces fonctions en fonctions techniques (liées à l'usage même du produit) et fonctions d'estime (liées à la marque, à des attributs de prestige...)

Exemple :

Fonctions identifiées	Cotations dans les études (0 A 10)
Fonction 1	9
Fonction 2	6
Fonction 3	5

3- Définition de l'intérêt de chaque fonction

Quelle importance le client visé attribut-il à chaque fonction ?



Exemple :

Fonctions identifiées	Cotations	Importance Relative
Fonction 1	9	45 %
Fonction 2	6	30 %
Fonction 3	5	25 %
Total	20	100 %

4- Valorisation des fonctions

Quelle part de la valeur totale représente chaque fonction compte tenu de son importance ?

Il s'agit de répartir le coût cible entre les fonctions en partant du principe que ce coût cible doit normalement correspondre à l'importance relative de la fonction précédemment déterminée.

Fonctions identifiées	Importance Relative	Coût cible par fonction
Fonction 1	45 %	5,62
Fonction 2	30 %	3,75
Fonction 3	25 %	3,13
Total	100 %	12.50

5- Décomposition organique du produit

Quelle contribution chaque composant apporte-il à la réalisation de chaque fonction ?

Cette étape consiste à identifier les principaux composants du produit et à apprécier leur contribution à chaque fonction perçue par le client. Elle aboutit à une matrice Composants/Fonctions.

Dans un premier temps, elle suppose la reconduction des caractéristiques techniques de produits existants. Elle devient inapplicable si cette hypothèse n'est pas acceptable.

	Comp 1	Comp 2	Comp3	Total
Fct 1	80 %	20 %	0 %	100 %
Fct 2	15 %	75 %	10 %	100 %
Fct 3	35 %	45 %	20 %	100 %

6- Détermination de l'intérêt de chaque composant

Quel coût devrait-on consacrer au composant compte tenu de sa contribution à l'ensemble des fonctions ?

On pondère la contribution que le composant apporte à la fonction par l'importance que cette fonction représente pour le client ce qui détermine l'attention qu'il faudra apporter à ce composant pour assurer la satisfaction du client.

	Comp 1	Comp 2	Comp3	Total
Fct 1	36 % (80% *45 %)	9 %	0 %	45 %
Fct 2	4,5 %	22,5 %	10 %	30 %
Fct 3	8,7 %	11,3 %	20 %	25 %
Importance composants	49,2 %	42,8	8 %	100 %

7- Coût estimé

Combien coûte chaque composant compte tenu des compétences actuelles de l'entreprise ?



On estime le coût de chaque composant et son poids dans le coût total estimé compte tenu des capacités techniques et des compétences de l'entreprise.

On déploie l'analyse ABC à ce stade.

	Fonction1	Fonction 2	Fonction 3	Total
Coût estimé	10	3,5	1,5	15
Part du coût estimé	67 %	23 %	10 %	100 %

8- Définition d'un indice de valeur par composant

Le coût consacré à chaque composant est-il satisfaisant compte tenu de sa contribution à la valeur perçue du produit ?

En rapportant l'importance du composant à son coût estimé, on détermine un « indice de valeur ». La valeur optimale de cet indice est « 1 » lorsqu'il y a cohérence entre le coût estimé d'un composant et sa contribution à la valeur perçue par le client.

Lorsque cet indice est sensiblement éloigné de 1 :

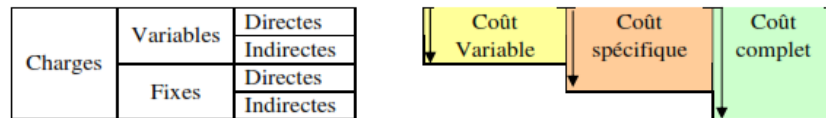
- Par valeur inférieure : le composant pénalise la compétitivité du produit par un coût élevé compte tenu de sa contribution à la satisfaction du client ; (Il faut consacrer plus de ressources)
- Par valeur supérieure : il faut se poser la question de savoir si l'on accorde suffisamment d'attention à ce composant compte tenu de sa contribution à la satisfaction du client. (il faut réduire les ressources consacrées)

	Fonction 1	Fonction 2	Fonction 3
Indice de valeur	0,73 Composant trop coûteux par rapport à son utilité pour la satisfaction du client. A réétudier en priorité compte tenu également de son poids dans le coût total	1,86 Composant « économique » par rapport à son utilité. S'assurer qu'une attention suffisante lui a été apportée compte tenu de son importance dans la satisfaction du client	0,8 Composant plutôt trop coûteux mais non critique, ni en coût, ni en utilité.



Les Coûts partiels

Alors que la méthode des coûts complets prend en considération toutes les charges, la méthode de coûts partiels n'incorpore qu'une partie des charges.



1- Classification des charges

1) Les charges variables

Sont des charges qui varient en fonction du volume d'activité

Les charges variables totales : plus la production augmente plus les charges augmentent de manière proportionnelles.

Le coût variable unitaire est constant.

2) Les Charges semi variables

Des charges qui comprennent une partie variable et une partie fixe. Vaut mieux les éclater en charges variables et charges fixes.

3) Les Charges Fixes

Elles sont indépendantes du niveau d'activité

Elles sont stables à court terme et augmentent par palier

2- Le modèle Coût-Volume-profit (TED)

1) Les bases du module

$$\begin{aligned} & \text{Chiffre d'affaire} \\ & - \text{Charges Variables} \\ & (=) \text{Marge sur coût variable} \\ & - \text{Charges Fixes} \\ & (=) \text{Résultat Courant} \end{aligned}$$

On n'intègre que les charges financières et d'exploitation, car les charges exceptionnelles n'ont pas un caractère régulier

2) La marge sur cout variable

Une marge est un résultat partiel. C'est la différence entre un prix et un coût.

$$\text{Marge sur cout variable} = \text{Chiffre d'affaire} - \text{Cout variable}$$

La Marge sur coût variable restant à la disposition de l'entreprise après couverture des charges variable. Ce résultat servira à couvrir les charges fixes et éventuellement à laisser un bénéfice à l'entreprise que l'on appelle un résultat courant.

$$\text{Résultat courant} = \text{Marge sur coût variable} - \text{Charges fixes}$$



Indicateurs :

$$\text{Le taux de charges variables} = \frac{\text{Coût variable}}{\text{Chiffre d'affaire}} * 100$$

$$\text{Le taux de marge sur coût variable} = \frac{\text{Marge sur coût variable}}{\text{Chiffre d'affaire}} * 100$$

Le modèle permet de rechercher :

- Soit le résultat pour une prévision d'achat
- Soit le niveau d'activité pour un résultat sous-traité

3) Le seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité est le CA pour lequel l'entreprise réalise un résultat nul (fixer le niveau minimal des ventes).

- Résultat = 0
- MCV = Charges fixes
- Chiffre d'affaires = Coût total

Au-delà, le bénéfice est égal à la marge sur coût variable additionnelle.

$$\text{SR} = \frac{\text{Coût fixe total} * \text{Chiffre d'affaire}}{\text{Marge sur coût variable}}$$

$$\text{SR} = \frac{\text{Coût fixe total}}{\text{Taux de marge sur coût variable}}$$

Pour l'avoir en quantité:

$$Q = \frac{\text{Seuil de rentabilité}}{\text{Prix de vente}}$$

$$Q = \frac{\text{Coût fixe total}}{(\text{Prix de vente} - \text{Coût variable unitaire})}$$

Utilité du calcul du seuil de rentabilité :

D'une part la connaissance du Seuil de rentabilité est importante pour les dirigeants de l'entreprise dans la mesure où il correspond au niveau minimal d'activité pour lequel l'exploitation commence à être bénéficiaire, il conduit ainsi à des réponses d'une grande simplicité (exemple : pour rentabiliser l'organisation d'une soirée, quel est le nombre minimum de billets qu'il faut vendre ?).

D'autre part le SR sert à calculer un certain nombre d'indicateurs de gestion.

4) Point mort :

$$\text{PM} = \frac{\text{Seuil de rentabilité}}{\text{Chiffre d'affaire}} * 360$$

Si le chiffre d'affaire est irrégulier alors on procède par interpolation linéaire

On commence par situer le point de réalisation de seuil de rentabilité

$$D = \frac{\text{Seuil de rentabilité} - \text{Cumul de l'année avant celle où on a situé}}{\text{chiffre d'affaire de l'année}}$$



5) L'indice de prélèvement

Il se définit comme le pourcentage du chiffre d'affaires qui sert à couvrir les charges fixes

$$IP = \frac{\text{Charges Fixes}}{\text{Chiffre d'affaires}} * 100$$

6) Risque d'exploitation

On appelle risque d'exploitation le risque de la diminution du résultat couvrant d'une Entreprise suite à une diminution du Chiffre d'affaire

$$\text{Marge de sécurité} = \text{Chiffre d'affaire} - \text{seuil de rentabilité}$$

$$\text{Indice de sécurité} = \frac{\text{Marge de sécurité}}{\text{Chiffre d'affaire}}$$

7) Levier opérationnel (levier d'exploitation)

Mesure la sensibilité du résultat d'exploitation aux variations du CA (coef d'élasticité du résultat par rapport au chiffre d'affaire).

Il exprime le pourcentage de variation du résultat obtenu pour une variation en pourcentage du chiffre d'affaires.

$$LO = \frac{\frac{\text{Variation Résultat}}{\text{Résultat}}}{\frac{\text{Variation chiffre d'affaire}}{\text{Chiffre d'affaire}}}$$

$$LO = \frac{1}{\text{Indice de sécurité}}$$

$$LO = \frac{MCV}{\text{Résultat}}$$

3- Intérêts et limites du modèle coût variable

1- Intérêts

- Faire des simulations à court terme : prévoir le résultat à partir d'un Chiffre d'affaire ou l'inverse
- Faire des prévisions avant de lancer un nouveau produit : prix de vente, marge et chiffre d'affaire critique
- Se renseigner sur le degré des risques économiques

2- Limites

- Hypothèses fragiles
- Le raisonnement est limité à court terme, ce qui implique la fixité de certains éléments
- L'activité est mesurée par les vérités tout ce qui est produit est vendu

4- Les méthodes des coûts partiels

Les charges	Variables	Fixes
Directes	Proportionnelles à l'activité et pouvant être directement affectées à un objet de coût. <u>Exemple</u> : les consommations de matière, sous-traitance, MOD variable (HS, Intérim), etc.	Indépendantes de l'activité et pouvant être rattachées à un objet de coût. <u>Exemple</u> : les amortissements de matériels dédiés à une seule production les rémunérations des personnels relevés d'une seule production, etc.
Indirectes	Proportionnelles à l'activité mais ne pouvant être directement affectées à un objet de coût. <u>Exemple</u> : énergie, entretien, fournitures et consommables, etc.	Indépendantes de l'activité et ne pouvant se rattacher à un objet de coût. <u>Exemple</u> : les frais administratifs, salaires d'encadrement, amortissements des locaux, impôts indirects, etc.

1) Méthode des coûts variables

La méthode des coûts variables ne retient que les charges variables qu'elles soient directes ou indirectes dans le coût de production.

Charges variables = Charges variables directes + charges variables indirectes

L'exclusion des charges fixes se justifie à court terme par le fait qu'elles correspondent au coût de la structure et restent stables.

Utilisation de la méthode

- Détermination des produits à abandonner (M/CV négative)
- Le choix du produit à promouvoir (M/CV très élevée)
- L'acceptation des commandes supplémentaires (prix de vente > CVU)
- Présente un intérêt pour les entreprises multi-produit et permet d'apprécier la contribution de chaque produit à la formation de la marge sur coût variable et sa capacité à absorber les charges fixes

Limites

- Négligence des charges fixes, alors qu'elles sont de plus en plus importantes, surtout les charges fixes indirectes
- Limites de la politique de promotions des produits
- Il ne doit pas exister de goulot d'étranglement tout au long du processus de production et de commercialisation
- Il n'est pas toujours possible de supprimer certains produits (produits complémentaires, effet synergie)

2) La méthode des coûts directs

Méthode qui intègre dans les coûts uniquement les charges affectables sans ambiguïtés (charges directes) aux produits qu'il s'agisse de charges variables ou de charges fixes elle n'analyse pas les charges indirectes qui sont imputés globalement sur la somme des marges sur coûts directs générées par chaque produit.

Cette méthode est peu utilisée par les entreprises lui préférant une approche mixte combinant les deux classifications.

3) La méthode des coûts spécifiques (Direct costing évolué)

Il existe des charges fixes spécifiques à chaque produit. La méthode des coûts spécifiques est un perfectionnement de la méthode du coût variable.

Ce coût intègre les charges variables directes et indirectes ainsi que les charges fixes directes.

Une fois qu'on calcule la marge sur coût variable, on ajoute les coûts fixes spécifiques, et on obtient la marge sur coût fixes spécifiques.

$$\text{Seuil rentabilité} = \frac{\text{Coût fixe spécifique}}{\text{Tmarge/cout varibale}}$$

	Produit A	Produit B	Total
Chiffre d'affaire	—	—	—
- Coût Variable	—	—	—
= M / CV	—	—	—
= T M/CV	—	—	—
- Charges Fixe spécifiques	—	—	—
= Marges sur coût Spécifiques	—	—	—
- Charges fixes	—	—	—
= Résultat	—	—	—

4) La méthode des couts variables et la valorisation des stocks

Chiffre d'affaires des produits vendus

-Cout de production variable des produits vendus

=Marge sur coûts variables des produits vendus

-Charges fixes de la période

=Résultat de contribution

-Charges fixes incluses dans la variation des stocks

=Résultat de la comptabilité générale



Le Coût marginal

I- Principe :

L'analyse marginale a pour but de savoir ce que va coûter ou rapporter la production ou la vente d'une unité supplémentaire. Elle a donc comme objet de permettre la prise de décision.

L'utilisation de l'analyse marginale et du coût marginal permet au gestionnaire d'améliorer sa prise de décision face à des questions comme la réduction d'un prix, l'augmentation d'une production, le recours à la sous-traitance, l'investissement. Pour prendre cette décision il faut comparer le coût marginal à la recette marginale (bien sur sans oublier d'autres éventuelles contraintes, commerciales).

II- Définitions :

- Le coût marginal est le coût engendré pour une série, lot ou commande supplémentaire.

Coût marginal d'une unité = Variation du coût total

$$\text{Coût marginal} = \frac{\text{Variation du coût Total}}{\text{Variation de la quantité}}$$

- La recette marginale : supplément de Chiffre d'affaire procuré par la dernière unité vendue

Le résultat marginale = Recette marginale – Coût marginal

Remarque :

- Le coût marginal n'est pas un coût constaté, mais un coût estimé.
Il s'agit bien de déterminer si la production d'une unité supplémentaire est rentable pour l'entreprise.
- Si elle n'entraîne pas de changement de structure

Coût marginal unitaire = Coût Variable Unitaire

- Si elle entraîne un complément de structure

Coût marginal unitaire = Coût Variable unitaire + Cout fixe supplémentaire par unité

III- Aide à la décision :

La décision d'acceptation ou de refus d'une commande est fondée sur le raisonnement à la marge. Tant que la recette marginale est supérieure au coût marginal, l'entreprise accepte la commande supplémentaire.

L'entreprise a intérêt à arrêter lorsque :

Coût Marginal = Recette Marginal

1) L'optimum technique :

L'optimum technique correspond au minimum du coût moyen. Pour un prix de vente constant, le minimum du coût moyen procure le maximum de résultat unitaire, ce qui correspond à un maximum de rentabilité.

$$\text{Coût Marginal} = \text{Coût moyen}$$

2) Optimum économique

C'est le niveau d'activité pour lequel le profit est maximum

$$\text{Coût Marginale} = \text{Recette Marginale}$$

$$\text{Profit} = \text{Recette totale} - \text{Coût Total}$$

IV- Avantages et limites

1) Avantages

- Procéder à des simulations : Coût estimé
- Le Coût marginal peut conduire à la mise en œuvre d'une politique de prix de vente différentiels par certaines entreprises nationales et internationales.
- Le coût marginal s'applique à des décisions de désinvestissement si la recette marginale est inférieure au coût marginal.

2) Limites

- Il est difficile de mesurer l'impact d'une production supplémentaire sur la productivité le personnel, les machines ou sur les coûts organisationnels
- Création d'une concurrence qui va déboucher sur une baisse du prix de cette dernière