GESTION ET FINANCE · TERMINALE STMG

L'analyse des coûts et la décision

7 notions, l'essentiel à retenir et les pièges à éviter.

1 Le coût complet

résultat d'un produit = chiffre d'affaires − (charges directes + charges indirectes réparties)

- Charges directes affectées, charges indirectes réparties par une clé (heures-machine, heures de main-d'œuvre, quantités).
- Coût par unité de clé = charges indirectes ÷ total de la clé.
- Le résultat d'un produit dépend de la clé ; le résultat global, non.

2 Le coût variable

MCV = chiffre d'affaires − charges variables ; résultat = MCV − charges fixes

- Charges variables : suivent les quantités. Charges fixes : stables pour une capacité donnée.
- Taux de MCV = MCV ÷ chiffre d'affaires.

3 Seuil de rentabilité et point mort

seuil = charges fixes ÷ taux de MCV ; point mort = seuil ÷ CA × 360

- Au seuil, le résultat est nul.
- Point mort : date du seuil, ventes régulières, année de 360 jours.
- Marge de sécurité = chiffre d'affaires − seuil.

4 Le coût spécifique

marge sur coût spécifique = MCV − charges fixes spécifiques

- Résultat global = total des marges sur coût spécifique − charges fixes communes.
- Marge positive : garder le produit, il couvre une part des charges communes.
- Abandonner un produit fait perdre sa marge sur coût spécifique.

5 Le coût marginal

- Coût de la dernière unité ou d'une commande supplémentaire.
- Capacité suffisante : charges variables seulement ; capacité dépassée : plus les charges fixes nouvelles.
- Accepter si le prix couvre le coût marginal et si la clientèle habituelle n'est pas touchée.

6 Simuler et choisir

- Toute modification de l'offre se simule : recalculer MCV, résultat et seuil, sur tableur.
- Une méthode par décision ; chacune a ses limites, et le calcul ne remplace pas la stratégie.

Pièges à éviter

- Abandonner un produit déficitaire en coût complet sans regarder sa marge sur coût spécifique.
- Diviser les charges fixes par la MCV en euros au lieu du taux de MCV pour obtenir un seuil en chiffre d'affaires.
- Compter les charges fixes déjà couvertes dans le coût d'une commande supplémentaire.
- Oublier la capacité de production et les charges fixes nouvelles d'une commande.
- Croire que la clé de répartition change le résultat global.