

## **Table des matières :**

### Titre 1 - Introduction

### **Titre 2 - Qu'est-ce qu'un prix de revient ?**

#### 1. Utilité du prix de revient

- A. Calculer la rentabilité d'un produit ou d'un client, et guider la stratégie commerciale
- B. Connaître mon prix de revient prévisionnel
- C. Fixer la valeur de mes stocks ou des encours
- D. Contrôler les coûts des produits (contrôle de gestion), évaluer (ou prévoir) les conséquences d'un investissement ou d'un changement de processus
- E. Analyser la valeur (rapport entre le coût pour le fabricant et la valeur pour le client)

#### 2. Notion de prix de revient

#### 3. Coûts directs ou indirects

#### 4. Coûts variables ou fixes

#### 5. Traitement des principaux coûts

- A. Les marchandises
- B. Les matières premières
- C. Les fournitures
- D. La sous-traitance
- E. Les énergies
- F. Le personnel de production
- G. Le personnel d'encadrement
- H. Le personnel administratif et de direction
- I. Le personnel de vente
- J. Les autres coûts de vente
- K. Coûts de livraison chez le client
- L. Les «frais généraux»
- M. Les bâtiments
- N. L'amortissement du matériel
- O. Les coûts de recherche & développement (R&D)
- P. Les coûts financiers
- Q. Les charges exceptionnelles
- R. Les taxes et impôts

### Titre 3 - Les méthodes classiques de calcul du prix de revient

#### 1. Étude de cas : la société «Beaux Tapis»

- A. Présentation de l'entreprise et de son activité
- B. Informations de base de la société «Beaux Tapis»

#### 2. La méthode du prix de revient complet («Full Costing»)

- A. Le principe du prix de revient complet
- B. Mise en œuvre de la méthode du prix de revient complet en trois phases
- C. L'évolution économique rend cette méthode plus complexe et moins pertinente
- D. Le cas «Beaux Tapis» : calcul du prix de revient complet avec une clé de répartition sur le nombre de tapis
- E. Le cas «Beaux Tapis» : calcul du prix de revient complet avec une clé de répartition sur la surface produite
- F. Le cas «Beaux Tapis» : analyse des deux premiers calculs du coût de revient complet
- G. Le cas «Beaux Tapis» : amélioration des calculs par une collecte des temps de production par produit
- H. Intérêts et limites de la méthode des coûts complets en contrôle de gestion
- I. L'imputation rationnelle des coûts fixes
- J. Pourquoi de telles limites dans la mise en œuvre et dans l'utilisation de la méthode des coûts complets ?..... 89

#### 3. Les méthodes des coûts partiels

- A. «Direct Costing» = rien que les coûts variables
- B. Le cas «Beaux Tapis» : calcul du «Direct Costing»
- C. Méthode des «coûts marginaux» = coûts supplémentaires
- D. Le cas «Beaux Tapis» : calcul du «coût marginal»
- E. Le point mort : coûts fixes = marge sur coûts variables
- F. Le cas «Beaux Tapis» : évaluation du point mort
- G. «Direct Costing évolué» = coûts variables + coûts fixes directs
- H. Le cas «Beaux Tapis» : calcul du «Direct Costing évolué»
- I. Méthode des «coûts directs» = rien que les coûts directs

#### 4. Le contrôle de gestion par les «coûts standard» et l'analyse des écarts

- A. La préparation des «coûts standard»
- B. L'analyse des écarts
- C. Le cas «Beaux Tapis» : analyse des écarts

## Titre 4 - Les méthodes de calcul des coûts par activité

1. L'«Activity Based Costing (ABC)»
  - A. Dresser la liste des activités et identifier les «inducteurs de coûts»
  - B. Répartir les coûts en trois phases
  - C. Le cas «Beaux Tapis» : application de la méthode «ABC»
  - D. Intérêts et limites de la méthode «ABC» pour le contrôle de gestion
  - E. En quoi la méthode «ABC» améliore-t-elle la précision du prix de revient ?
  - F. L'«Activity Based Management»
  - G. Pourquoi la méthode «ABC» n'est-elle pas davantage utilisée en PME/PMI ?
2. Le «Calcul des Coûts par les Caractéristiques (CCC)» ou «Feature Costing»
  - A. «Feature Costing» : faire le lien entre les caractéristiques des produits et les coûts
  - B. Le prix de revient par la méthode «Feature Costing» en 7 phases
  - C. Intérêts et limites de la méthode du «Feature Costing»
  - D. Comparaison des méthodes «ABC» et «Feature Costing»
3. La méthode «Caladris» pour la mise en œuvre pratique du «Feature Costing»
  - A. 1<sup>er</sup> volet : analyse de la production
  - B. 2<sup>ème</sup> volet : analyse financière
  - C. 3<sup>ème</sup> volet : calcul du prix de revient d'un produit précis
  - D. Intérêts et limites de la méthode «Caladris»
  - E. Le logiciel «Caladris ®»
  - F. Le cas «Beaux Tapis» : mise en œuvre du «Feature Costing» par la méthode «Caladris»

## Titre 5 - Mise en œuvre pratique du calcul du prix de revient

1. Choisir la méthode de calcul du prix de revient
2. Organiser et mettre en œuvre la collecte des données
  - A. Organiser la collecte
  - B. Déterminer la liste des activités (Méthodes de type «ABC»)
  - C. Déterminer les types de charge (logiciel «Caladris ®»)
  - D. Identifier les caractéristiques des produits qui vont influencer le prix de revient («Feature Costing» et «Caladris»)
  - E. Quels liens avec la comptabilité ?
3. Traiter les données
  - A. Répartir les coûts entre les activités
  - B. Mettre à jour périodiquement les données et paramètres
  - C. Calculer le montant des frais de structure
  - D. Calculer le taux pour couvrir la structure

#### 4. Utiliser un logiciel

- A. Logiciels spécifiques à un métier
- B. Les logiciels généralistes
- C. Les logiciels spécialisés dans le calcul du prix de revient
- D. Le développement sur mesure
- E. Le paramétrage d'un logiciel de prix de revient

#### 5. Des coûts particuliers

- A. Les coûts qui ne sont pas incorporés automatiquement dans le prix de revient
- B. Les coûts de transport et de livraison
- C. Les matières premières soumises à un cours international
- D. Les achats ou les ventes en monnaies étrangères
- E. L'impact des méthodes d'évaluation des stocks de matières premières (LIFO, FIFO, prix moyen pondéré)
- F. L'amortissement comptable ou l'amortissement économique ?
- G. Les coûts qui varient pendant la production

#### 6. Des productions particulières

- A. La production simultanée sur plusieurs lignes de production
- B. Une production en urgence
- C. Une production à une date incertaine
- D. Une production exceptionnelle
- E. Le prix de revient en phase de démarrage d'une activité

#### 7. Utiliser le prix de revient

- A. Le prix de revient pour les activités non marchandes
- B. Le prix de revient pour les activités commerciales
- C. Fixer un prix de vente (tarif, devis)
- D. Analyser la marge ou la rentabilité d'un produit
- E. Affiner sa stratégie par l'analyse de la valeur