

Les méthodes classiques de calcul du prix de revient

Des documents complémentaires
sont disponibles sur

www.caladris.com/wiki/pr

www.caladris.com

© Emmanuel Hachez 2012

Notion de Prix de Revient

- Prix de revient = total des coûts pour la fabrication et la vente
- Mise en œuvre complexe car:
 - PR absolu n'existe pas
 - PR calculé à différents stades de production
 - Répartition des coûts communs à plusieurs produits ?

Frais directs ou indirects

- Frais Directs (FD) =
imputables à un
produit précis
- Frais Indirects (FI) =
concernent
plusieurs produits

Frais variables ou fixes

- Frais Variables (FV) =
varient avec le
volume de production
- Frais Fixes (FF) =
indépendants du
volume de production
(même s'ils varient dans le temps)

FD/FI et FV/FF

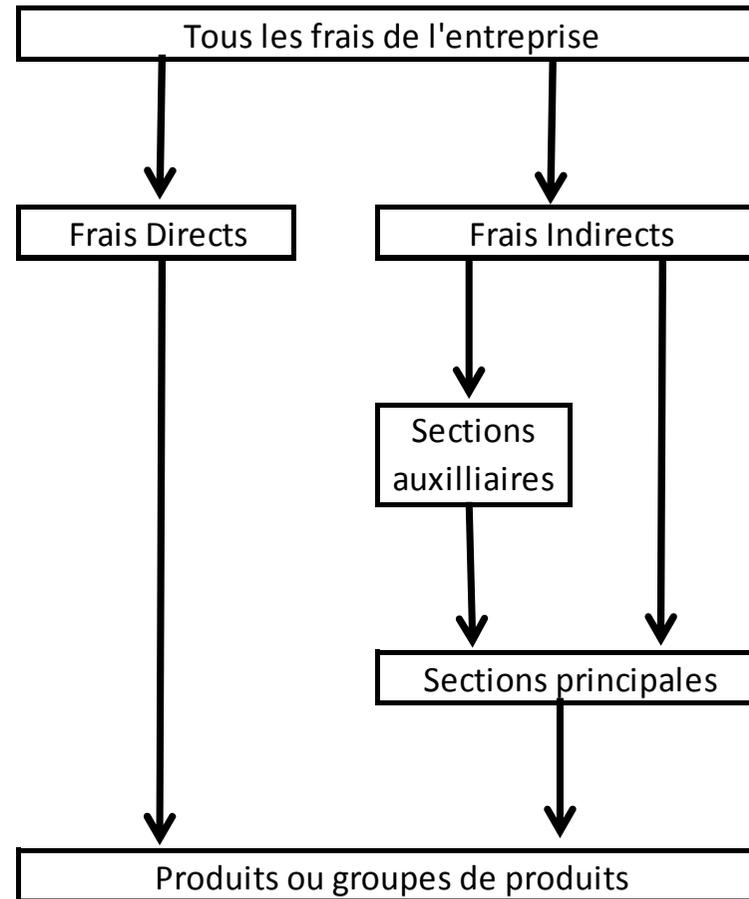
Exemple

	Frais Directs (FD)		Frais Indirects (FI)		
Frais Variables (FV)	Frais Variables Directs	50%	Frais Variables Indirects	10%	60%
	Matières premières	23%	Energies	10%	
	Personnel de production	27%			
Frais Fixes (FF)	Frais Fixes Directs	2%	Frais Fixes Indirects	38%	40%
	Entretien machines	2%	Frais généraux	20%	
			Amortissements	11%	
			Bâtiments	5%	
			Frais financiers	2%	
		52%	48%	100%	

Le prix de revient complet

1. Les frais directs sont affectés
2. Les frais indirects sont imputés aux sections
3. Les frais des sections sont imputés aux produits avec une « clé de répartition »

Le prix de revient complet



Le prix de revient complet

- Avantages : simple à utiliser
- Problèmes :
 - PR incorrect
 - Erreurs de jugement et mauvaises décisions
 - Difficile à calculer
- Quelle bonne répartition des Frais Indirects ?

Méthodes des coûts partiels

- "Direct costing"
= rien que les
coûts variables

	coûts directs	coûts indirects
coûts variables	à affecter	à imputer
coûts fixes	non	non

➔ Permet le calcul du point mort ou seuil de rentabilité ou break-even

Méthodes des coûts partiels

- " Direct costing évolué"
= les coûts variables
+ les coûts fixes directs

	coûts directs	coûts indirects
coûts variables	à affecter	à imputer
coûts fixes	à affecter	non

Méthodes des coûts partiels

- méthode des coûts directs

	coûts directs	coûts indirects
coûts variables	à affecter	non
coûts fixes	à affecter	non

Méthodes des coûts partiels

- méthode des coûts marginaux

	coûts directs	coûts indirects
coûts variables	à affecter	à imputer
coûts fixes	uniquement l'augmentation	

Autres calculs

- Coûts marginaux = coûts variables + coûts fixes supplémentaires pour une production précise
- Coûts standard : on considère un calcul a priori puis on analyse les écarts avec le coût réel

Comparaison des méthodes classiques

Méthode	Pertinence du résultat obtenu	Limites de la méthode
Prix de revient complet	Prix moyen	La moyenne n'est pas assez précise par produit pour permettre de saisir les opportunités commerciale
Coûts directs	Évaluation de la rentabilité d'une activité ou d'un groupe de produits élaborés dans un processus précis	Utilisable si l'essentiel des coûts est spécifique à chaque activité ou produit

Comparaison des méthodes classiques

Méthode	Pertinence du résultat obtenu	Limites de la méthode
«Direct Costing» (= coûts variables)	Limite inférieure de prix de vente même si basse activité Évaluation de la marge nécessaire pour couvrir les frais de structure	Ce prix de revient ne peut pas être le prix de vente, car il ne couvre pas tous les coûts. Le prix de vente ne peut s'approcher du «Direct Costing» que pour une vente ponctuelle en période de trop faible activité
«Direct Costing évolué»	Faire la différence entre des produits ou marchés qui génèrent des coûts spécifiques importants (R&D, logistique, investissements, ...)	

**Cette vidéo fait partie du cycle
« Prix de Revient »
que vous trouverez sur
www.caladris.com/wiki/pr**