

CHAPITRE 2

LA METHODE DES COÛTS COMPLETS

Introduction

- * Le calcul de la méthode des coûts complets s'appuie sur la logique d'élaboration du produit
- * Nécessité de bien connaître le process du produit

Méthode historique de base
Méthode bien adaptée à l'industrie

PARTIE A / LE COÛT D'ACHAT

*** 1 / Définition**

Le coût d'achat regroupe les charges relatives à l'approvisionnement de l'entreprise.

Les matières premières (et le marchandises) sont valorisées lors de l'entrée dans l'entreprise, au moment où elles sont déposées dans le stock.

*** 2 / Produits approvisionnés**

Matières premières

Marchandises

Emballages de conditionnement (ex bouteille)

Matières et fournitures consommables

PARTIE A / LE COÛT D'ACHAT

* 3 / Structure du coût d'achat

CHARGES DIRECTES

Achats nets valorisés HT

+

Frais directs (transport, douanes, courtage,...)

CHARGES INDIRECTES

Centre d'analyse (Réception, Contrôle, Manutention)

PARTIE A / LE COÛT D'ACHAT

* 4 / Décisions

- permet de constater les hausses du coût des matières premières

Généralement, l'entreprise calcule un coût d'achat mensuel

- a priori, ces élévations du coût d'achat sont explicables par la hausse du prix d'achat et elles sont donc de nature exogène (extérieure à l'entreprise) ;
- permet d'anticiper l'impact futur sur le coût de production et le coût de revient et d'adopter une stratégie d'adaptation.

En cas de hausse du coût d'achat, l'entreprise pourra-t-elle répercuter cette hausse sur le prix de vente ?

PARTIE B / LE TRAITEMENT DES STOCKS DE MATIERES PREMIERES

- * 1 / Les achats d'un mois ne sont pas tous consommés durant la période de référence (par exemple, le mois)
- * 2 / Il peut exister un stock résiduel de la période précédente => il y a donc un stock initial au début de la période qui a été valorisé à un coût différent.

Besoin d'un inventaire « virtuel » permanent (chaque mois)

Versus inventaire comptable « physique » intermittent (tous les ans)

PARTIE B / LE TRAITEMENT DES STOCKS DE MATIERES PREMIERES

FICHE DE STOCK du mois de Février

Constatation d'un stock initial
= Qté 1 * CUMP janvier

Valorisation des entrées
= Qté 2 * coût d'achat de février

CUMP février

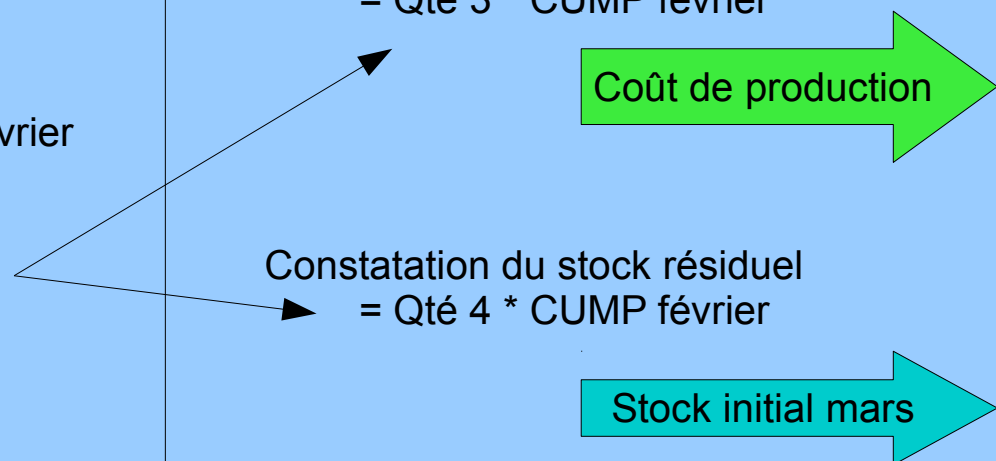
Moyenne pondérée de Qté 1 et Qté 2

Valorisation des consommations
= Qté 3 * CUMP février

Coût de production

Constatation du stock résiduel
= Qté 4 * CUMP février

Stock initial mars



PARTIE C / LE COÛT DE PRODUCTION

* 1 / Définition

Le coût de production regroupe les charges relatives à la production de l'entreprise (en incluant le coût des matières consommées).

* 2 / Produits fabriqués

Produits finis (possibilité de faire N coûts s'il y a N produits)

+ produits intermédiaires

+ produits résiduels

Ou Coût de production d'une commande

PARTIE C / LE COÛT DE PRODUCTION

* 3 / Structure du coût de production

CHARGES DIRECTES

Matières premières consommées
+
Consommables directs
Frais directs de production (Main d'oeuvre directe)

CHARGES INDIRECTES

Centre d'analyse (Usinage, montage, assemblage)

Problème de la prise en compte de la Recherche/Développement

PARTIE C / LE COÛT DE PRODUCTION

* 4 / Décisions

- permet de constater les hausses du coût de production des produits

Généralement, l'entreprise calcule un coût de production mensuel

- a priori, en dehors d'une incidence d'une hausse du coût d'achat (isolée lors de la partie A), ces élévations du coût de production sont de nature endogène (interne à l'entreprise) et révèlent :

Une dégradation de la compétitivité industrielle

- permet d'anticiper l'impact futur sur le coût de revient et d'adopter une stratégie d'adaptation.

En cas de hausse du coût de production, l'entreprise pourra-t-elle répercuter cette hausse sur le prix de vente ?

Remarque / Rien n'indique que les concurrents soient dans la même position !

PARTIE D / LE TRAITEMENT DES STOCKS DE PRODUITS FINIS

- * 1 / La production d'un mois n'est pas toute vendue durant la période de référence (par exemple, le mois)
- * 2 / Il peut exister un stock résiduel de la période précédente => il y a donc un stock initial au début de la période qui a été valorisé à un coût différent.

Besoin d'un inventaire « virtuel » permanent (chaque mois)

Versus inventaire comptable « physique » intermittent (tous les ans)

PARTIE D / LE TRAITEMENT DES STOCKS DE PRODUITS FINIS

FICHE DE STOCK du mois de Février

Constatation d'un stock initial
= Qté 1 * CUMP **janvier**

Valorisation de la production de février
= Qté 2 * coût de production de février

CUMP février

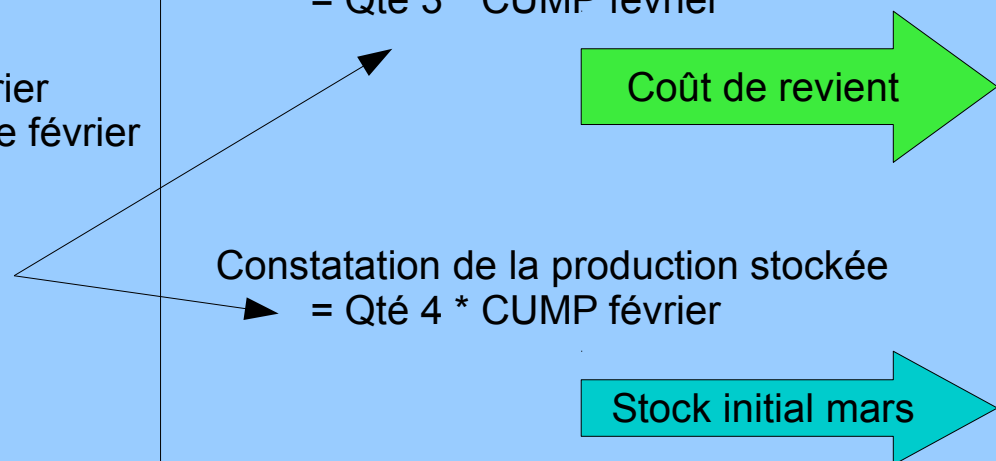
Moyenne pondérée de Qté 1 et Qté 2

Valorisation de la production vendue
= Qté 3 * CUMP février

Coût de revient

Constatation de la production stockée
= Qté 4 * CUMP février

Stock initial mars



PARTIE E / LE COÛT DE REVIENT

* 1 / Définition

Le coût de revient représente le **coût complet** d'un produit vendu i-e sa valeur interne quand il quitte définitivement l'entreprise.

Attention, certains parlent quelquefois de prix de revient. Or, un prix est issu de la confrontation d'une offre et d'une demande (constaté lors d'un échange sur une facture). Ici, il s'agit d'un calcul accumulant des charges.

* 2 / Produits concernés

Produits vendus (possibilité de faire N coûts s'il y a N produits)

Ou Coût de revient d'une commande

PARTIE E / LE COÛT DE REVIENT

* 3 / Structure du coût de revient

CHARGES DIRECTES

Coût de production des articles vendus
+
Frais directs de vente

CHARGES INDIRECTES

Centre d'analyse (commercialisation, distribution)
+
Quote-part des charges des centres de structure
Administration

Problème de la prise en compte de la Recherche/Développement

PARTIE E / LE COÛT DE REVIENT

* 4 / Décisions

- permet de constater les hausses du coût de revient des produits

Généralement, l'entreprise calcule un coût de revient mensuel

- a priori, en dehors d'une incidence des hausses du coût d'achat et du coût de production (isolées lors de la partie A et C), ces élévations du coût de revient sont de nature endogène (interne à l'entreprise) et révèlent :

Une dégradation de la compétitivité commerciale

- permet d'anticiper l'impact futur sur le prix de vente et d'adopter une stratégie d'adaptation.

En cas de hausse du coût de revient, l'entreprise pourra-t-elle répercuter cette hausse sur le prix de vente ?

Remarque / Rien n'indique que les concurrents soient dans la même position !

Conclusion

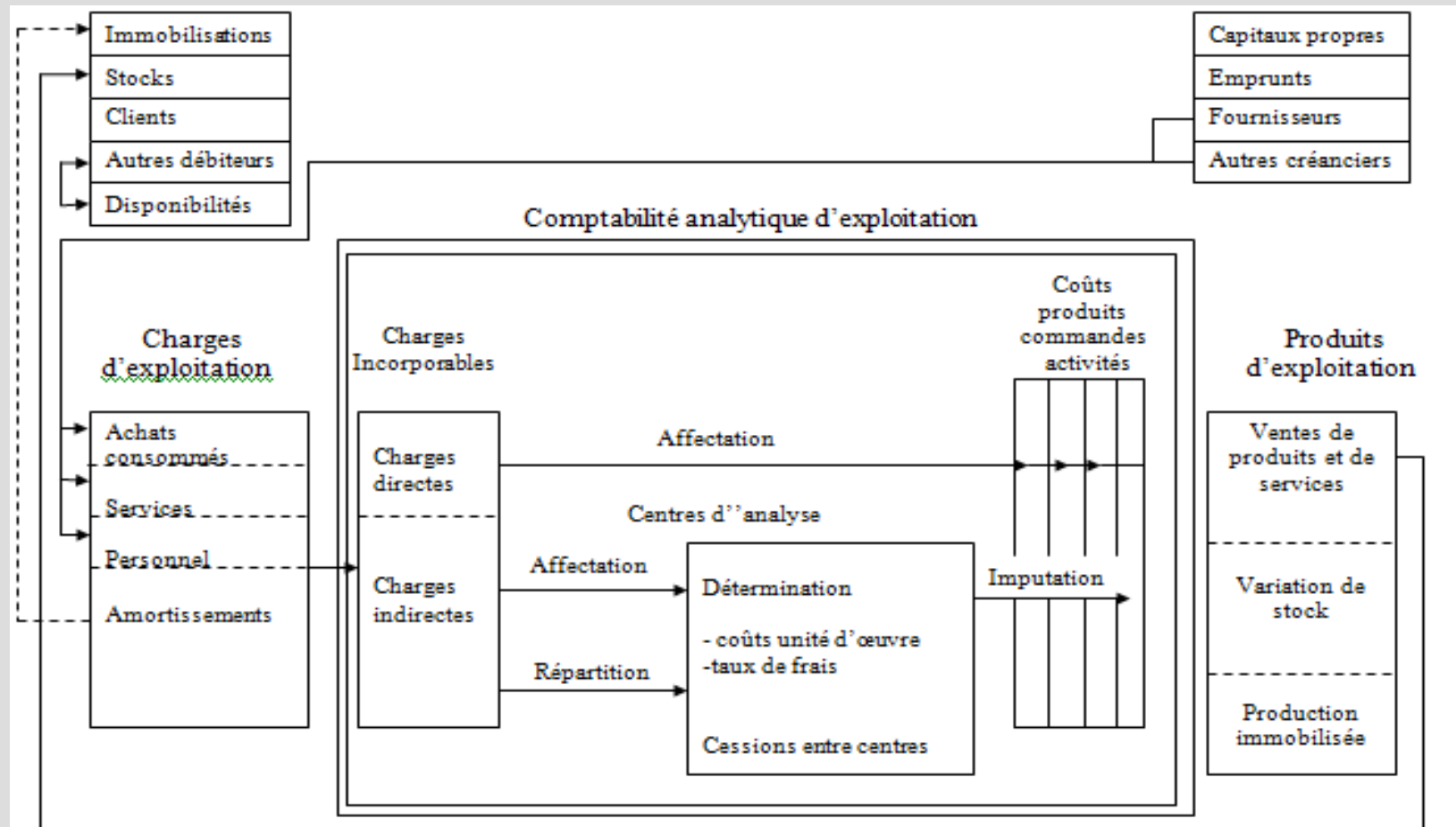


Schéma du réseau général d'analyse comptable