

SÉMINAIRE LIBRE : COMPTABILITÉ ANALYTIQUE

Applications 1 : méthode du coût variable

Cas n°1 : une association décide de faire un voyage. La compagnie d'autocars demande 400 € par car quel que soit le nombre de personnes. Le nombre maximum est 120 personnes par car. L'accompagnateur demande 70 €. Un seul accompagnateur, quel que soit le nombre de personnes. Le repas coûte 210 € pour 35 personnes. L'entrée au spectacle est de 15 € par personne. Le nombre de personnes estimé est de 35.

Cas n°2 : la société REPROVITE fabrique et commercialise en France un copieur offset de grande capacité.

En N, elle réalise un chiffre d'affaire HT de 30 240 000 € en vendant 840 photocopieurs. Le marché français global pour l'ensemble des copieurs de même type s'est élevé à 5 600 unités. L'analyse des charges fait apparaître :

Charges variables :

Fournitures et pièces détachées consommées : 17 556 000 €
Frais de distribution : commission aux représentants de 5 % du prix de vente

Charges fixes :

D'administration : 3 250 000 €
De production : 5 780 000 €
De distribution : 1 525 000 €

Travail à faire

1°) Quel a été le résultat de l'entreprise, en distinguant charges variables et fixes ?

2°) Combien de copieurs ont dû être vendus pour atteindre le seuil de rentabilité ?

3°) À quelle date le seuil de rentabilité est-il atteint dans les 2 cas suivants :

- les ventes sont régulières dans l'année ;
- les ventes se réalisent d'après le tableau ci-dessous :

Périodes	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Unités fabriquées et vendues	100	60	70	120	110	60	90	20	100	30	40	40

4°) Quel est le chiffre d'affaires qu'il convient de réaliser pour obtenir un bénéfice de 700 000 € ?

Prévisions pour N+1 :

Prix de vente unitaire 37 000 €
Augmentation de l'ensemble des charges fixes de 8 %.
Augmentation du prix des fournitures et pièces détachées de 8 %.
La consommation des représentants restera de 5 % du prix de vente.
Le marché global français de ce type de copieur augmente de 5 % en quantité.

Travail à faire

1°) Combien de copieurs devra vendre l'entreprise pour atteindre le seuil de rentabilité ?

2°) Le directeur commercial pense qu'il est possible d'envisager deux hypothèses de vente pour l'année N+1 :

- Conserver la part actuelle de marché en pourcentage sans recourir à la publicité ;
- Prendre 20 % du marché en engageant une campagne publicitaire de 2 000 000 €.
- Quelle est la meilleure solution ?