

Révision express : Coût complet et marge d'un produit

Comparer le prix de vente au prix d'achat ne suffit pas : chaque référence doit supporter sa part des frais d'achat, de stockage et de vente. La méthode des coûts complets répartit les charges indirectes dans des centres d'analyse, les impute aux produits grâce au coût de l'unité d'œuvre, puis enchaîne coût d'achat, fiche de stock, coût de distribution, coût de revient et résultat. À l'épreuve E7, elle tombe dans le dossier qui demande de compléter un tableau de répartition et de calculer le résultat d'un produit pour décider de le garder, de le retirer ou d'en revoir le prix.

Définitions à connaître

Charges directes

Charges qui se rattachent sans calcul intermédiaire à un produit ou à une fonction : prix d'achat de la marchandise, transport payé pour une commande précise, commission versée sur les ventes d'un produit.

Charges indirectes

Charges qui concernent plusieurs produits à la fois et ne peuvent pas leur être imputées directement : salaire de la personne qui passe toutes les commandes, agent de sécurité, secrétaire, loyer ; elles passent par des centres d'analyse.

Centres principaux et centres auxiliaires

Les centres principaux correspondent aux grandes fonctions de l'unité commerciale (approvisionnement, distribution ou vente) ; les centres auxiliaires fournissent des prestations aux autres centres (gestion du personnel, entretien, surveillance des locaux).

Répartition primaire et répartition secondaire

La répartition primaire distribue les charges indirectes de la comptabilité générale dans tous les centres ; la répartition secondaire vide les centres auxiliaires dans les centres principaux selon des pourcentages qui totalisent 100 %. Le total des charges ne change pas.

Unité d'œuvre

Mesure de l'activité d'un centre principal, communiquée par le comptable ou l'énoncé : un kilo ou une unité de marchandise achetée, 100 € d'achats, un article vendu, 100 € ou 1 € de chiffre d'affaires.

Coût d'achat

Coût des marchandises achetées : prix d'achat, frais d'achat directs et charges indirectes d'approvisionnement, calculé sur les quantités achetées ; il entre dans la fiche de stock.

Coût de revient

Coût total des marchandises vendues : coût d'achat des marchandises vendues (sorti de la fiche de stock) plus coût de distribution, calculé sur les quantités vendues.

Marge commerciale, résultat et marge nette

La marge commerciale est le chiffre d'affaires HT moins le coût d'achat des marchandises vendues, avant les frais de distribution ; le résultat, ou marge nette, est le chiffre d'affaires HT moins le coût de revient.

Pièges à éviter

- Calculer les charges indirectes d'approvisionnement sur les quantités vendues, ou le coût de distribution sur les quantités achetées : le coût d'achat porte sur les achats, le coût de revient sur les ventes.
- Oublier le stock initial dans la fiche de stock : le coût d'achat des marchandises vendues sort du stock au CUMP, pas au coût d'achat de la dernière commande.
- Perdre des charges dans la répartition secondaire : les pourcentages d'un centre auxiliaire totalisent 100 % et le total général reste identique après répartition.
- Intégrer la TVA dans un coût : prix d'achat, coûts et chiffre d'affaires se calculent hors taxes.
- Confondre marge commerciale (avant frais de distribution) et résultat (après coût de revient), ou rapporter le taux de marque au coût d'achat et le taux de marge au chiffre d'affaires.
- Arrondir le CUMP ou le coût de l'unité d'œuvre trop tôt : garder deux décimales sur les coûts unitaires et vérifier que les totaux de la fiche de stock s'équilibrent.

Les formules

Notion	Formule	Quand, unité, arrondi
Coût de l'unité d'œuvre	Coût de l'unité d'œuvre = total du centre après répartition secondaire ÷ nombre d'unités d'œuvre	Un centre principal par unité d'œuvre ; en euros, deux décimales.
Charges indirectes imputées à un produit	Charges indirectes imputées = nombre d'unités d'œuvre consommées par le produit × coût de l'unité d'œuvre	Nombre d'unités d'œuvre = quantité achetée, ou montant des achats ÷ 100, ou chiffre d'affaires ÷ 100 selon l'unité retenue.
Coût d'achat des marchandises achetées	Coût d'achat des marchandises achetées = prix d'achat + frais d'achat directs + charges indirectes d'approvisionnement	Sur les quantités achetées ; hors taxes ; coût unitaire = montant ÷ quantité achetée.

Notion	Formule	Quand, unité, arrondi
CUMP de la fiche de stock	CUMP = (valeur du stock initial + valeur des entrées) ÷ (quantité initiale + quantités entrées)	Toutes les sorties (ventes et stock final) sont évaluées à ce coût ; contrôle : total des sorties = total des entrées, en quantité et en valeur.

Coût d'achat des marchandises vendues	Coût d'achat des marchandises vendues = quantité vendue × coût unitaire de sortie du stock	Le coût unitaire de sortie est le CUMP ; c'est la ligne « ventes » de la fiche de stock.
Coût de distribution	Coût de distribution = charges directes de distribution + charges indirectes de distribution	Sur les quantités vendues, jamais sur les quantités achetées ; commissions calculées sur le chiffre d'affaires HT.
Coût de revient	Coût de revient = coût d'achat des marchandises vendues + coût de distribution	Sur les quantités vendues ; coût de revient unitaire = montant ÷ quantité vendue.
Résultat (ou marge nette)	Résultat = chiffre d'affaires HT - coût de revient	Positif, la référence couvre toutes ses charges ; négatif, elle n'est pas rentable à ce prix ; en % du chiffre d'affaires HT.
Marge commerciale	Marge commerciale = chiffre d'affaires HT - coût d'achat des marchandises vendues	Calculée avant les frais de distribution ; rapportée au chiffre d'affaires, elle donne le taux de marque ; rapportée au coût d'achat, le taux de marge ; deux décimales.

La méthode pas à pas

1. Lire l'énoncé et séparer les charges directes (prix d'achat, transport d'une commande, commissions) des charges indirectes, qui passent par le tableau de répartition.
2. Compléter le tableau de répartition : totaux après répartition primaire, puis répartition secondaire des centres auxiliaires vers les centres principaux avec les pourcentages donnés ; vérifier que les centres auxiliaires sont à zéro et que le total général est inchangé.
3. Calculer le coût de chaque unité d'œuvre : total du centre principal après répartition secondaire ÷ nombre d'unités d'œuvre.
4. Établir le coût d'achat des marchandises achetées sur les quantités achetées : prix d'achat, frais directs, charges indirectes d'approvisionnement (unités d'œuvre × coût) ; en déduire le coût unitaire.
5. Tenir la fiche de stock : stock initial et achats en entrées, CUMP = total des entrées en valeur ÷ total en quantité ; ventes et stock final en sorties à ce CUMP.
6. Calculer le coût de distribution sur les quantités vendues (commissions sur le chiffre d'affaires, charges indirectes de distribution), puis le coût de revient = coût d'achat des vendus + coût de distribution.
7. Conclure : résultat = chiffre d'affaires HT - coût de revient, en montant, par unité et en % du chiffre d'affaires ; proposer une action si le résultat est négatif (prix, négociation d'achat, frais de vente, retrait).

Exemple résolu : Cycles du Lac : le coût de revient et le résultat du casque Vento

Cycles du Lac achète en mai 300 casques Vento à 20 € HT l'unité et paie 240 € de transport pour cette commande ; le centre approvisionnement a pour unité d'œuvre l'unité achetée, au coût de 0,80 €. Au 1er mai, 100 casques étaient en stock pour 2 120 €. Le magasin vend 320 casques à 36 € HT ; les vendeurs touchent une commission de 2 % du chiffre d'affaires et le centre distribution a pour unité d'œuvre 100 € de chiffre d'affaires, au coût de 9 €.

1. Coût d'achat des casques achetés = $300 \times 20 + 240 + 300 \times 0,80 = 6\,480$ €, soit 21,60 € par casque (quantités achetées)
2. CUMP = $(2\,120 + 6\,480) \div (100 + 300) = 8\,600 \div 400 = 21,50$ € ; coût d'achat des 320 casques vendus = $320 \times 21,50 = 6\,880$ €
3. Chiffre d'affaires HT = $320 \times 36 = 11\,520$ € ; coût de distribution = $11\,520 \times 2\% + 115,2 \times 9 = 230,40 + 1\,036,80 = 1\,267,20$ € (quantités vendues)
4. Coût de revient = $6\,880 + 1\,267,20 = 8\,147,20$ €, soit 25,46 € par casque vendu
5. Résultat = $11\,520 - 8\,147,20 = 3\,372,80$ €, soit 10,54 € par casque et 29,28 % du chiffre d'affaires : la référence est rentable
6. Marge commerciale = $11\,520 - 6\,880 = 4\,640$ € : taux de marque 40,28 % (÷ CA), taux de marge 67,44 % (÷ coût d'achat des vendus)

Auto-test

1. Quelle est la différence entre une charge directe et une charge indirecte ?
2. Que fait la répartition secondaire ?
3. Un centre distribution totalise 54 000 € pour 120 000 € de chiffre d'affaires : quel coût de l'unité d'œuvre « euro de CA » ?
4. Sur quelles quantités calcule-t-on le coût d'achat ? Et le coût de revient ?
5. Stock initial 100 à 31,50 €, achats 400 à 32,70 € : quel CUMP ?
6. Comment passe-t-on du coût d'achat des marchandises vendues au coût de revient ?
7. Chiffre d'affaires 20 580 €, coût d'achat des vendus 13 633,20 €, coût de revient 16 720,20 € : marge commerciale et résultat ?

Réponses

1. La charge directe se rattache sans calcul à un produit (prix d'achat, commission) ; la charge indirecte concerne plusieurs produits et passe par un centre d'analyse (loyer, secrétaire).
2. Elle vide les centres auxiliaires dans les centres principaux selon des pourcentages ; le total des charges ne change pas.
3. $54\,000 \div 120\,000 = 0,45$ € par euro vendu ; un produit qui réalise 8 000 € de ventes supporte 3 600 € de charges de distribution.
4. Le coût d'achat sur les quantités achetées ; le coût de distribution et le coût de revient sur les quantités vendues.
5. $(3\,150 + 13\,080) \div 500 = 16\,230 \div 500 = 32,46$ €.
6. En ajoutant le coût de distribution (charges directes et indirectes de distribution).
7. Marge commerciale = 6 946,80 € ; résultat = 3 859,80 €, soit 18,76 % du chiffre d'affaires.