

ESAIP IR4 2020-2021
Semestre 8

GESTION FINANCIÈRE



WARMING-UP

MARGE SUR COÛTS VARIABLES

1. Marge sur coûts variables est la différence entre le chiffre d'affaire et _____
2. Marge sur coûts variables unitaire est la différence entre _____ et _____
3. La seuil de rentabilité est atteinte quand _____ égale _____
4. Une augmentation de coûts fixes va _____ la seuil de rentabilité en quantité
5. Une des particularités pour les coûts variables est _____
Idem pour les coûts fixes: ils sont constant à condition que _____

6.

Calculez les résultats dans les cas différents :

Chiffre d'affaire	50 000€
Coûts variables	45 000€
Coûts fixes	3 000€

- 1) Le CA augmente de 10%
- 2) Les coûts fixes augmentent de 10%
- 3) Les coûts variables augmente de 10%
- 4) Les coûts fixes augmentent de 15% et les coûts variables diminuent de 15%

CHAPITRE 1:

MÉTHODE

COÛT PARTIEL

Direct Costing - simple

MCV par produit, coûts fixes global

	Produit A	Produit B	Produit C	Total
Chiffre d'affaires	CA A	CA B	CA C	CA Total
- Coûts variables	CV A	CV B	CV C	CV Total
= Marge sur coût variable	MCV A	MCV B	MCV C	MCV Total
- Coûts fixes				CF
= Résultat				Résultat

% Marge et performance
Couverture de coûts fixes
% Mixtes produits

TYPES DE COÛTS

Coûts directs

Il s'agit d'un coût qui est immédiatement affectable à un coût objet.

Ex: matière première pour un produit; loyer pour un atelier de production; heures dédiées à un projet spécifique

Coûts indirects

Il s'agit d'un coût qui n'est pas directement lié à un coût objet.

Ex: les salariés du personnel administratif; énergie pour l'ensemble de l'usine

Direct Costing - évolué

Il s'agit d'une méthode coût spécifique, avec une analyse des coûts fixes en coûts fixes directs et coûts fixes indirects.

	Produit A	Produit B	Produit C	Total
Chiffre d'affaires	CA A	CA B	CA C	CA Total
- Coûts variables	CV A	CV B	CV C	CV Total
= Marge sur coût variable	MCV A	MCV B	MCV C	MCV Total
- Coûts fixes directs	CFD A	CFD B	CFD C	CFD Total
= Marge sur coût direct	MCD A	MCD B	MCD C	MCD Total
- Coût fixes indirects				CFI
= Résultat				Résultat

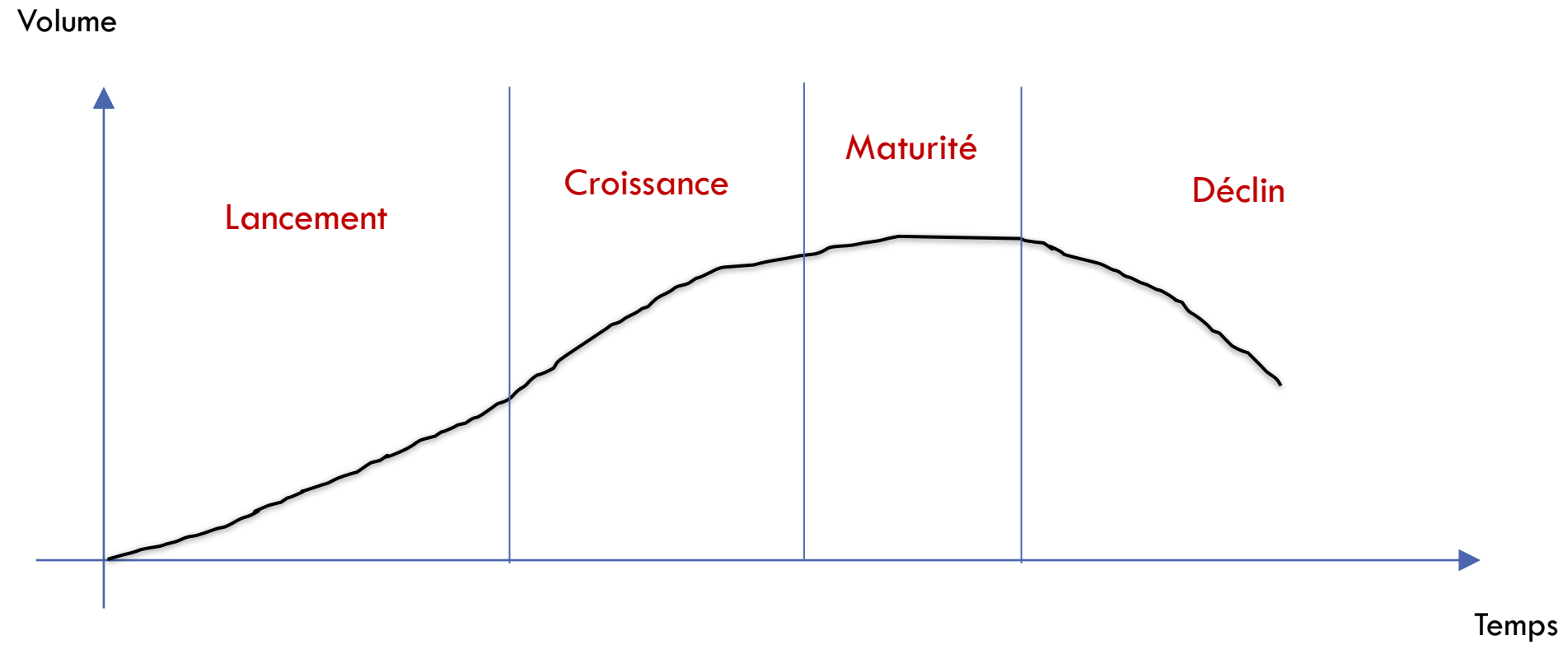
- ❖ Commercial & Marketing
- ❖ Production
- ❖ Engineering
- ❖ Maintenance
- ❖ SAV

EXERCICE: DIRECT COSTING - ÉVOLUÉ

	Produit A	Produit B	Produit C
Prix de vente	28 €	45 €	40 €
Qté vendue	450	550	3100
CV unitaire	30 €	27 €	35 €
Coût fixe direct	2 570 €	11 420 €	9 580 €
Coût fixe indirect	650 €		

	Produit A	Produit B	Produit C	Total
Chiffre d'affaires	12 600 €	24 750 €	124 000 €	161 350 €
- Coûts variables	13 500 €	14 850 €	108 500 €	136 850 €
= Marges sur coût variable	-900 €	9 900 €	15 500 €	24 500 €
Taux MCV	-7,1%	40,0%	12,5%	15,2%
- Coûts fixes directs	2 570 €	11 420 €	9 580 €	23 570 €
= Marge sur coût direct	-3 470 €	-1 520 €	5 920 €	930 €
- Coût fixes indirects				650 €
= Résultat				280 €

CYCLE DE VIE DES PRODUITS / SERVICES



STRATÉGIES MARKETING & COMMERCIAL ET LE CYCLE DE VIE DES PRODUITS / SERVICES

	Lancement	Croissance	Maturité	Déclin
P roduct	Gamme limitée	Gammes variées Segmentations	Différenciation	Gamme limitée
P rice	Selon cible et premiers clients	Selon produits et concurrences	Forte concurrence variables	Tarif attractif
P lace (canaux distributions)	Limitée	Intense	Maximisé	Limitée
P romotion	Ciblé aux premiers clients	Cible selon segmentation	Fidélisation	Limitée

CONSÉQUENCES STRATÉGIES FINANCIÈRES SELON LE CYCLE DE VIE DES PRODUITS / SERVICES

	Lancement	Croissance	Maturité	Déclin
Investissement	Elevé	Intensifié	Maintenu	Faible ou arrêt
Coût	Elevé	Moyen	Faible	Moyen
Marge	Importante	Bonne	Baisse	Faible
Profits	Négative	En croissance Equilibre	Maximale	Négative

EXERCICE: MÉTHODE DIRECT COSTING ÉVOLUÉ

	Produit A	Produit B	Produit C	Total
Chiffre d'affaires	12 600 €	24 750 €	124 000 €	161 350 €
- Coûts variables	13 500 €	14 850 €	108 500 €	136 850 €
= Marges sur coût variable	-900 €	9 900 €	15 500 €	24 500 €
Taux MCV	-7,1%	40,0%	12,5%	15,2%
- Coûts fixes directs	2 570 €	11 420 €	9 580 €	23 570 €
= Marge sur coût direct	-3 470 €	-1 520 €	5 920 €	930 €
- Coût fixes indirects	51 €	100 €	500 €	650 €
= Résultat	-3 521 €	-1 620 €	5 420 €	280 €

% CA

8%

15%

77%

% Effectif
% surface
nombre d'intervention

CHAPITRE 2:

MÉTHODE

COÛT COMPLET

INTRODUCTION MÉTHODE COÛT COMPLET

	Produit A	Produit B	Produit C	Total
Prix de vente	28 €	45 €	40 €	
Quantité	450	550	3100	4100
Chiffre d'affaires	12 600 €	24 750 €	124 000 €	161 350 €
<i>CV unitaire</i>	<i>30 €</i>	<i>27 €</i>	<i>35 €</i>	
- Coûts variables	13 500 €	14 850 €	108 500 €	136 850 €
= Marges sur coût variable	-900 €	9 900 €	15 500 €	24 500 €
- Coûts fixes directs	2 570 €	11 420 €	9 580 €	23 570 €
= Marge sur coût direct	-3 470 €	-1 520 €	5 920 €	930 €
- Coût fixes indirects	51 €	100 €	500 €	650 €
= Résultat	-3 521 €	-1 620 €	5 420 €	280 €

Coût de revient 16 121 € 26 370 € 118 580 €

Coût de revient
unitaire

36 € 48 € 38 €

Coût variable unitaire 30 € 27 € 35 €
 Coût fixes dir unitaire 5,7 € 20,8 € 3,1 €
 Coût fixes ind unitaire 0,1 € 0,2 € 0,2 €

CALCULER LE COÛT COMPLET D'UN COÛT OBJET

Total des coûts = Coûts directs + Coûts indirects => coût de revient

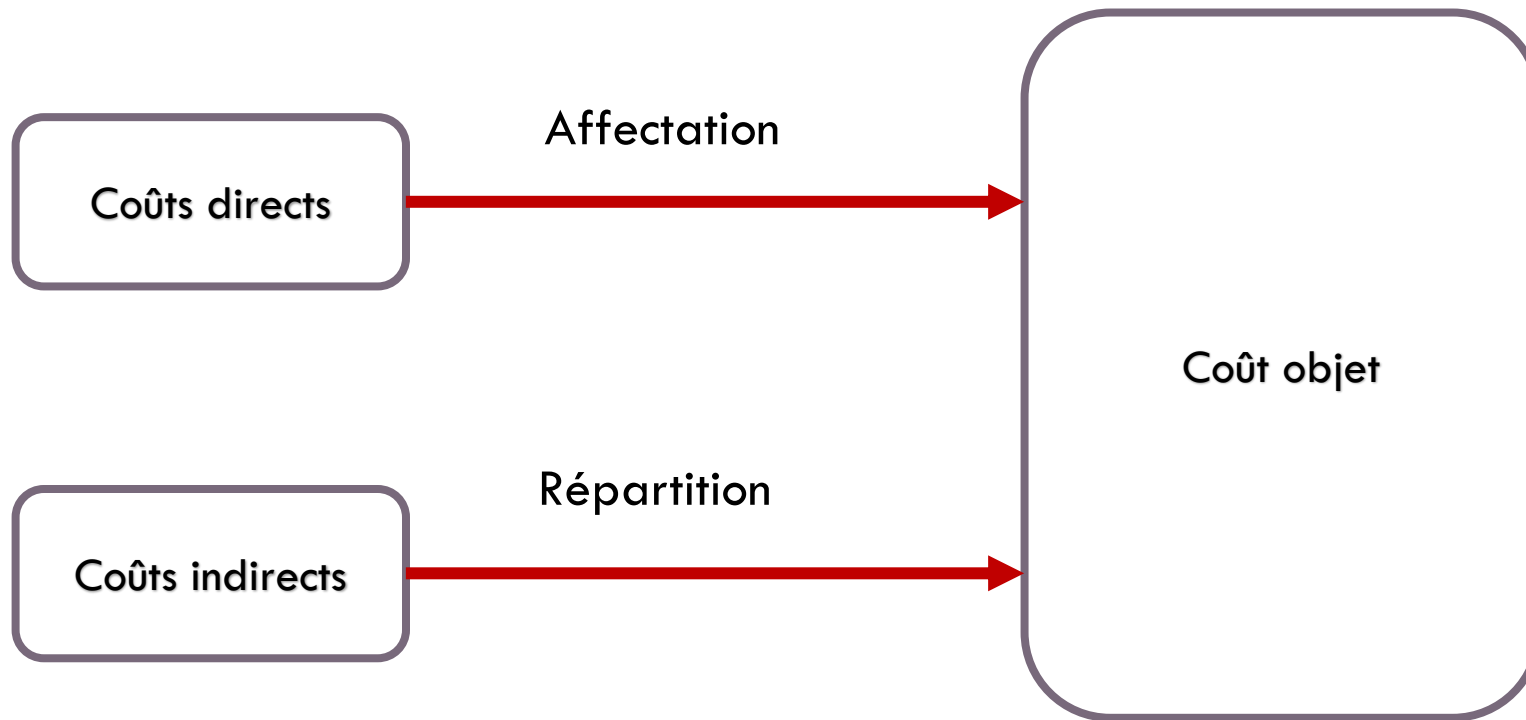
Exemple : Potager connecté

Débats :

❖ Prototype & industrialisation

❖ $1 + 1 + 1 = 3$

Coûts directs et coûts indirects



Flux d'un schéma industriel classique

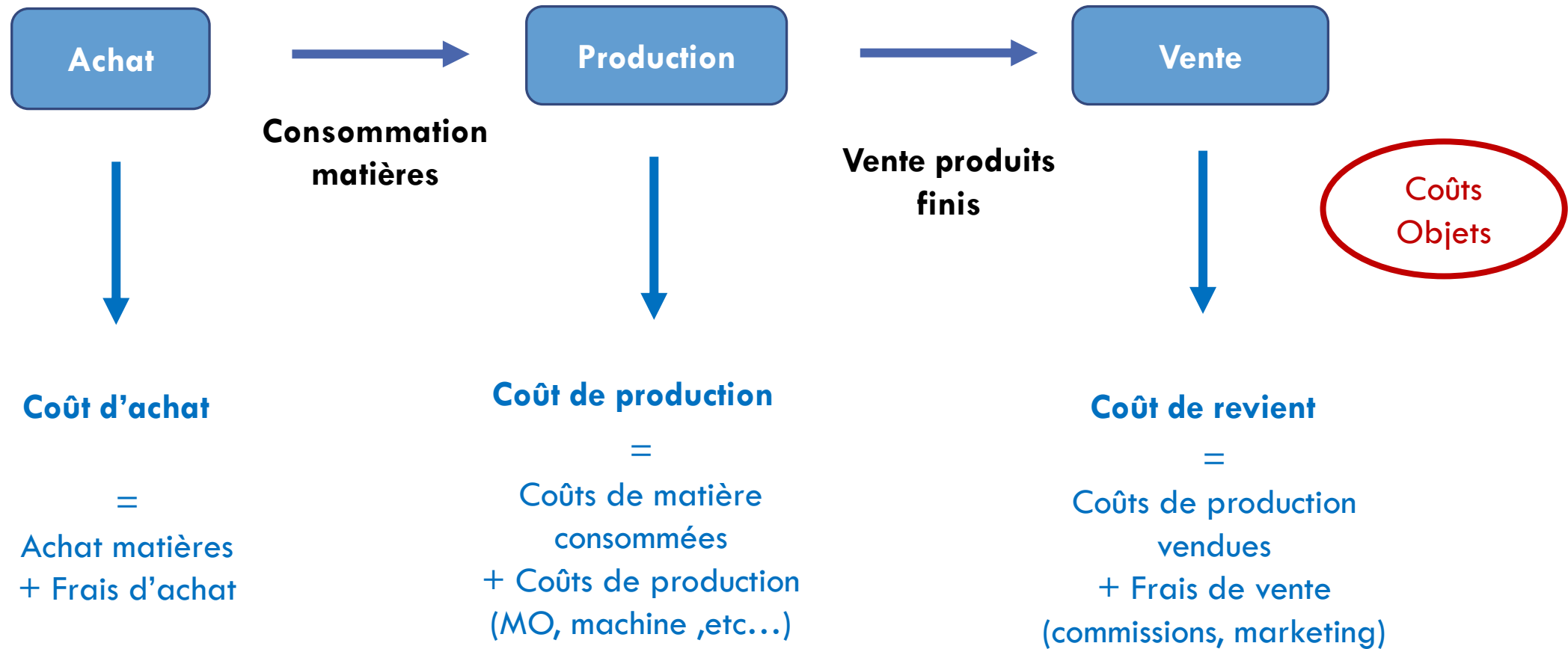


Illustration simple **sans** effet de stock :

Une entreprise fabrique un produit avec **une matière unique**.

Achat de matière 1000 kg à 5€/kg, avec un frais d'achat total de 3 000€

Matière consommée en production: 2kg par produit fabriqué

Volume de production = 500 unités, avec le coût total de production à 10 000€

La vente réalisée pour le mois est de 500 unités, avec le coût de vente à 2 000€.

Calculez le coût de revient de ce produit.

Matière
en kg

Produit fini
en unité

Achat

Production

Vente

Total les coûts d'achat

$$= 1000 * 5 + 3000€$$

$$= 8000€$$

Avec 1000kg;

=> Coût d'achat MP unitaire =

8 €/kg

Total les coûts de production

$$= 2 * 500 * **8** + 10 000€$$

$$= 18 000€$$

Avec 500 unités;

=> Coût de production unitaire =

36 €/unité

Total les coûts de revient vente

$$= 500 * **36** + 2 000€$$

$$= 20 000€$$

Avec 500 unités;

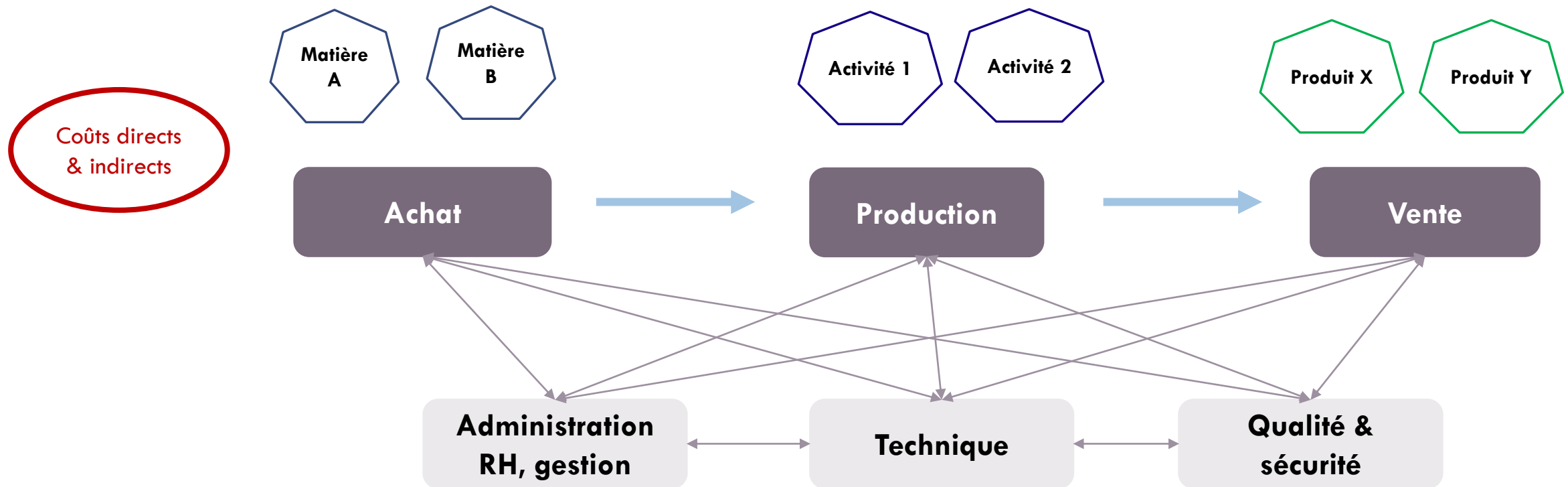
=> Coût de revient unitaire vente =

40 €/unité

Décisions:

- Prix de vente
- Sous-traitance
- Gestion

LE CALCUL DE COÛTS COMPLETS DANS UN CONTEXTE PLUS COMPLEXE

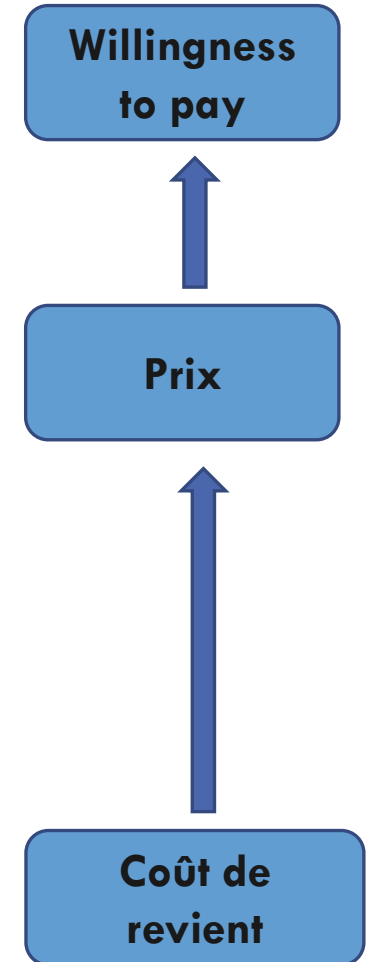


CHAPITRE 3:

DÉFINIR UN TARIF DE VENTE

FACTEURS QUI INFLUENCENT LE TARIF

- ☐ La stratégie de l'entreprise et les objectifs à atteindre
- ☐ Le cycle de vie de produit / service et son positionnement
- ☐ Les coûts de revient complet du produit / service
- ☐ Analyse concurrentiel du marché



COMMENT DÉFINIR LE COÛT D'UNE PRESTATION DE SERVICE (COÛT DU TEMPS) ?

- Prix théorique
- Prix négocié (du marché, de valeur ajoutée, situation stratégique, budget du client)
- Méthode de la facturation
 - du temps passé
 - Au projet
 - Aux crédits
 - À la performance
 - ROI

CHAPITRE 4:

SIG

(SOLDE INTERMÉDIAIRE DE GESTION)

STRUCTURE D'UN COMPTE DE RÉSULTAT

CHARGES	PRODUITS
Charges d'exploitation	Produits d'exploitation
Exploitation	
Charges financières	Produits financiers
Financier	
Charges exceptionnelles	Produits exceptionnels
Exceptionnel	

Exploitation:

Ressources produites et coûts occasionnés par l'activité normale

Financier:

Revenus obtenus par des placements et les coûts liés à la politique financière de l'entreprise

Exceptionnel:

Ressources ou coûts produits par l'activité non courante

PRÉSENTATION D'UN COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLIFIÉ

	Débit		Crédit
<u>Charges d'Exploitation</u>		<u>Produit d'Exploitation</u>	
Achats de marchandises		Ventes de marchandises	
Achats de matières premières		Production vendue	
Variation de stocks		Prestations de service	
Charges externes		Subvention d'exploitation	
Impôts & taxes		Autres produits	
Charges du personnel		Reprises sur provisions	
Dotations aux amortissement & Provision			
<u>Charges financières</u>		<u>Produits financiers</u>	
Intérêts		Revenues financières	
Dotations aux amortissement & Provision		Reprises sur provisions	
<u>Charges exceptionnelles</u>		<u>Produits exceptionnels</u>	
Impôts sur société			
Bénéfice		Perte	

SIG		N-1	N
A	Vente de marchandises		
B	- Coût d'achat des marchandises vendues		
	= MARGE COMMERCIALE C = A - B		
(1)	Production vendue		
(2)	+ Production stockée		
(3)	+ Production immobilisée		
	= PRODUCTION DE L'EXERCICE D = (1) + (2) + (3)		
E	- Consommation de matière premières		
F	- Autres achats et charges externes		
	= VALEUR AJOUTEE G = C + D - E - F		
H	+ Subvention d'exploitation		
I	- Impôts et taxes		
J	- Charges de personnel		
	= EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION K = G + H - I - J		
L	- Dotations aux amortissements et provisions d'exploitation		
M	+ Reprises sur amortissements et provisions		
N	+ Autres produits d'exploitation		
O	- Autres charges d'exploitation		
	= RESULTAT D'EXPLOITATION REX = K - L + M + N - O		
	+ Produits financiers		
	- Charges financières		
	= RESULTAT FINANCIER RF		
	= RESULTAT COURANT AVANT IMPOT RCAI = REX + RF		
	Produits exceptionnels		
	- Charges exceptionnelles		
	= RESULTAT EXCEPTIONNEL		
	- Participation des salariés		
	- Impôts sur les bénéfices		
	= RESULTAT DE L'EXERCICE		
	= RCAI + R excep - Participation - Impôt sur société		

Exploitation

Financier

Exceptionnel

CHAPITRE 5:

FR (FONDS DE ROULEMENT)

BFR (BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT)

& TN (TRÉSORERIE NETTE)

ANALYSE D'UN BILAN

	N-1				N			
	Valeur Brute	Amortissement & Prov	Valeur Nette	% Total Actif Net	Valeur Brute	Amortissement & Prov	Valeur Nette	% Total Actif Net
ACTIF								
Immobilisation	500	300	200	31%	500	340	160	21%
Stocks	110	7	103	16%	135	8	127	17%
Créances Clients	330	10	320	50%	460	10	450	60%
Disponibilités	18		18	3%	12		12	2%
Total	958	317	641		1107	358	749	

PASSIF

	N-1	N
Capitaux propres	291	319
Capital social	60	60
Résultat de l'exercice	31	39
Réserves	200	220
Dettes financières à long terme	180	230
Dettes financières à court terme	50	70
Dettes d'exploitation	120	130
TOTAL PASSIF	641	749

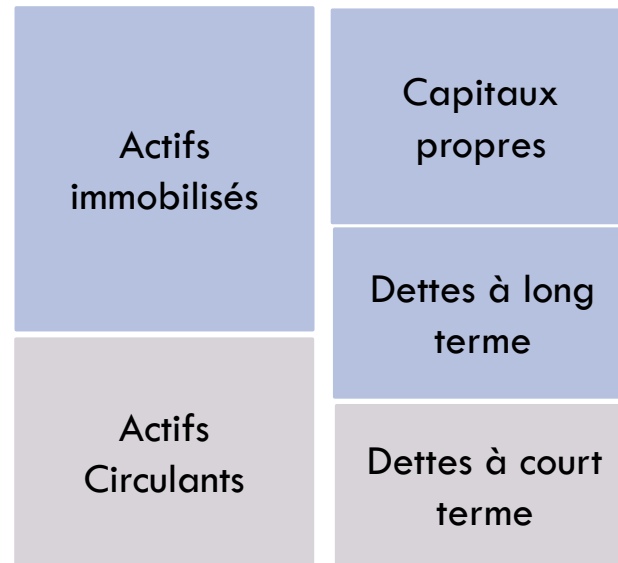
Levier financier	79%	94%
Part de la dette à court terme	22%	23%

Ratios de structure financière:

Levier Financier = Dettes financières / Capitaux propres

Part de la dette à CT = Dettes financières à CT / Totales Dettes financières

FDR (FONDS DE ROULEMENT)



FDR **Bas du bilan: Actif à court terme – Passif à court terme**

Actif à CT = Total Actif – Actifs immobilisé

Passif à CT = Total Passif – Capitaux propres – Dettes à LT

=> Total Actif – Actifs immobilisé – (Total Passif – Capitaux propres – Dettes à LT)

FDR **Haut du bilan: Capitaux propres + Dettes à long terme – Actif immobilisé**

FDR (FONDS DE ROULEMENT)

Voici le bilan d'une entreprise au 31/12:

Actif immobilisé	100	Capitaux propres	60
		Dettes à long terme	60
Actifs circulants	120	Dettes à court terme	100
Total Actif	220	Total Passif	220

FDR = Capitaux propres + Dettes à long terme – Actif immobilisé

$$= 60 + 60 - 100 = 20$$

LES FACTEURS D'ÉVOLUTION DU FDR

$$\text{FDR} = \text{Capitaux propres} + \text{Dettes à long terme} - \text{Actif immobilisé}$$

Hausse du FDR =>

Hausse des ressources stables

- Bénéfice
- Augmentation de capital
- Endettement financier
- Zéro dividende

Diminution des immobilisation

- Sous investissement
- Cession d'actifs

Baisse du FDR =>

Diminution des passifs stables

- Perte
- Désendettement financier
- Distribution de dividendes

Augmentation des immobilisation

- Acquisition

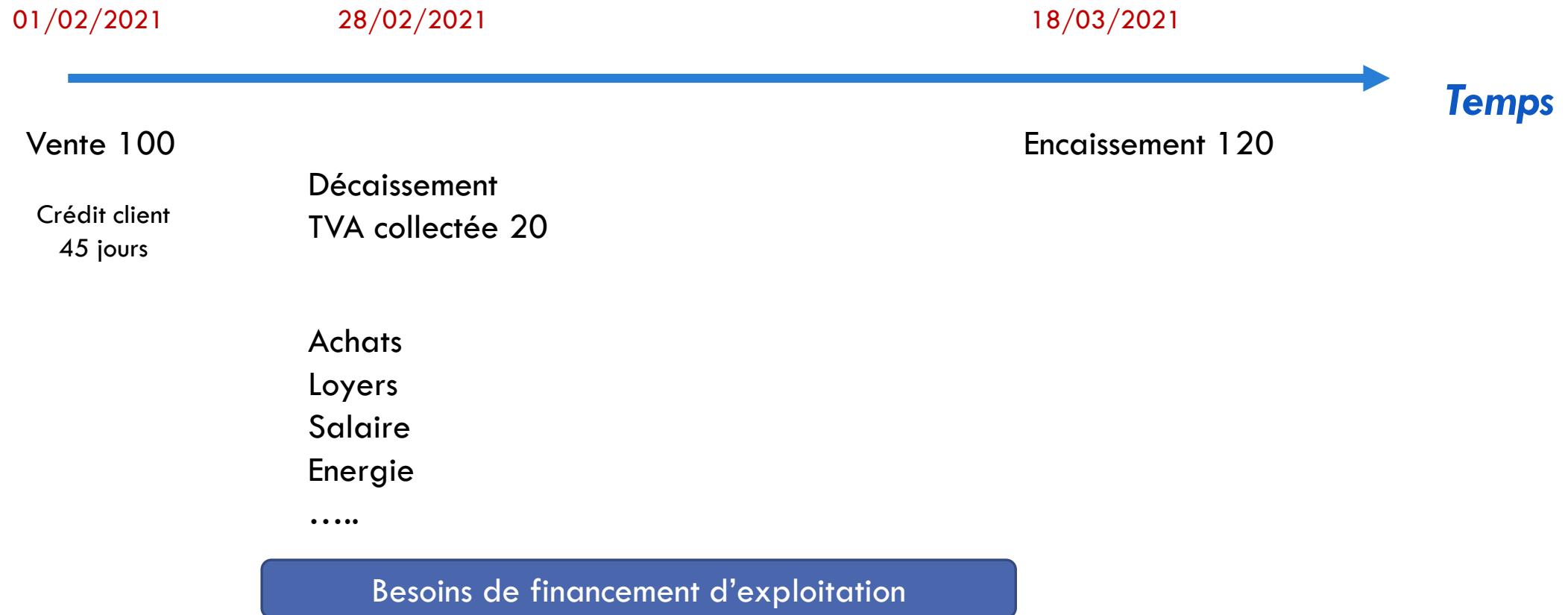
FDR (FONDS DE ROULEMENT)

$$\text{FDR} = \text{Ressources stables} - \text{Emplois stables}$$

- mesure la capacité de l'entreprise à couvrir les besoins du cycle d'investissement.
- une ressource stable mise à la disposition de l'entreprise pour financer une partie de l'actif circulant, son cycle d'exploitation

Pourquoi des actifs circulants ont-ils besoin d'un financement stable?

BFR (BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT)



BFR (BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT)

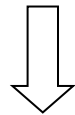
Voici le bilan d'une entreprise au 31/12:

Actif immobilisé	100	Capitaux propres	60		
		Dettes à long terme	60		
Stocks	30	Dettes d'exploitation	40	=	20
Créances Clients	30				
Dépôts et cautions	50	Dettes hors exploitation	40	=	10
Disponibilités	10	Financements courts	20		
Total Actif	220	Total Passif	220		

BFR D'EXPLOITATION

$$\text{BFR} = \text{Stocks} + \text{Créances} - \text{Dettes d'exploitation}$$

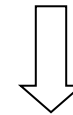
BFR positif



Besoins financement

A un coût

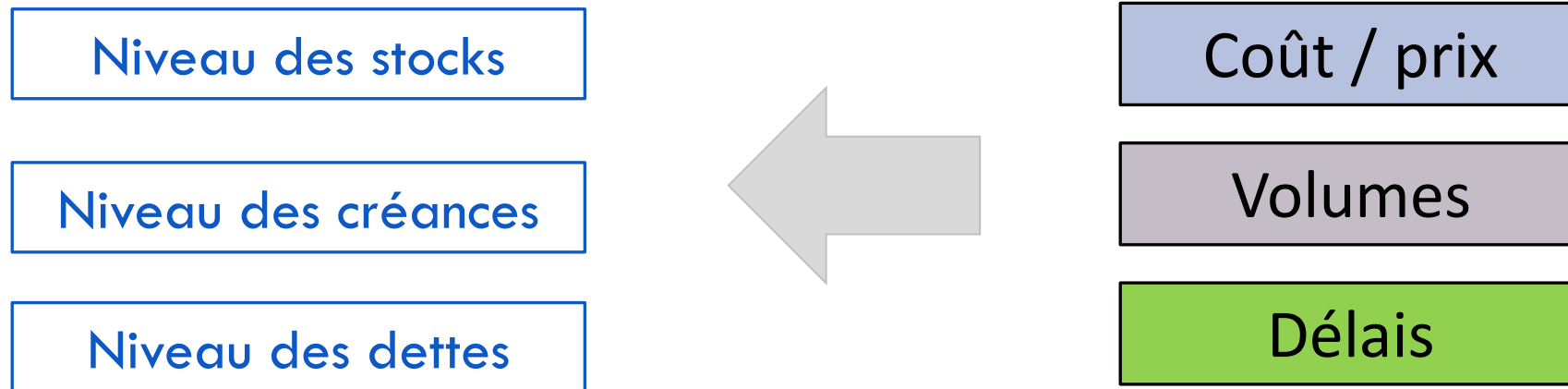
BFR négatif



Dégage des ressources

Gain d'opportunité

LES FACTEURS D'ÉVOLUTION DU BFR D'EXPLOITATION



Voici le bilan d'une entreprise au 31/12:

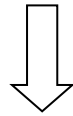
20 =

Actif immobilisé	100	Capitaux propres	60
		Dettes à long terme	60
Stocks	30	Dettes d'exploitation	40
Créances Clients	30		
Dépôts et cautions	50	Dettes hors exploitation	40
Disponibilités	10	Financements courts	20
Total Actif	220	Total Passif	220

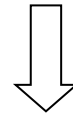
BFR

TRÉSORERIE NETTE

$$\text{TN} = \text{Actif de trésorerie} - \text{Passif de trésorerie}$$



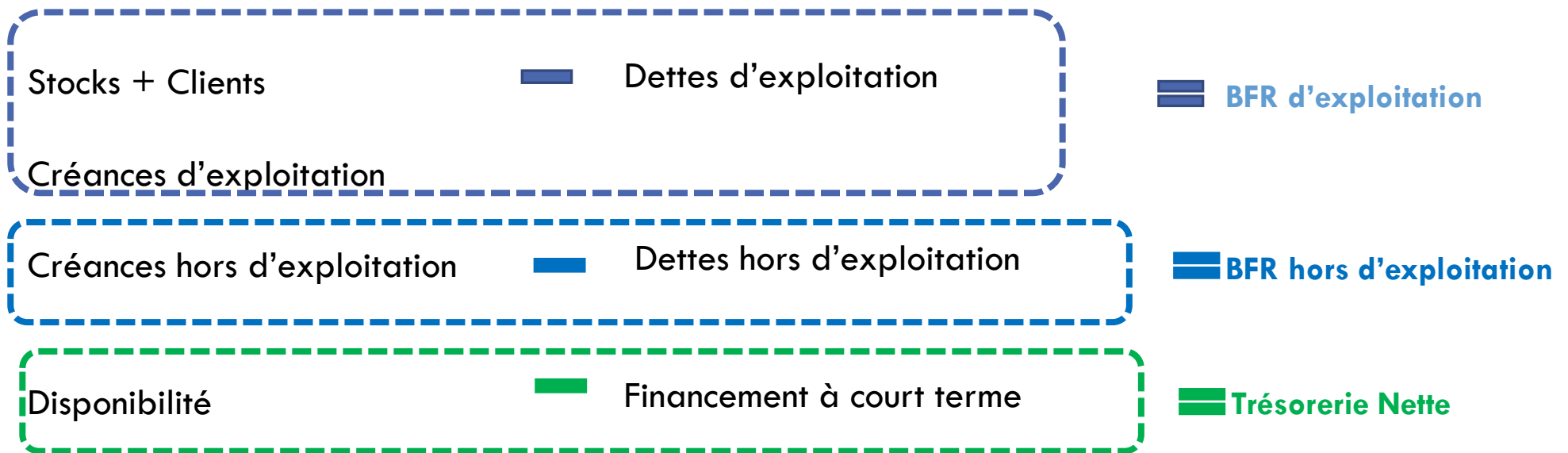
- VMP
- Disponibilités bancaires



- Solde créditeur de banque

TRÉSORERIE ET SA RELATION AVEC FDR ET BFR

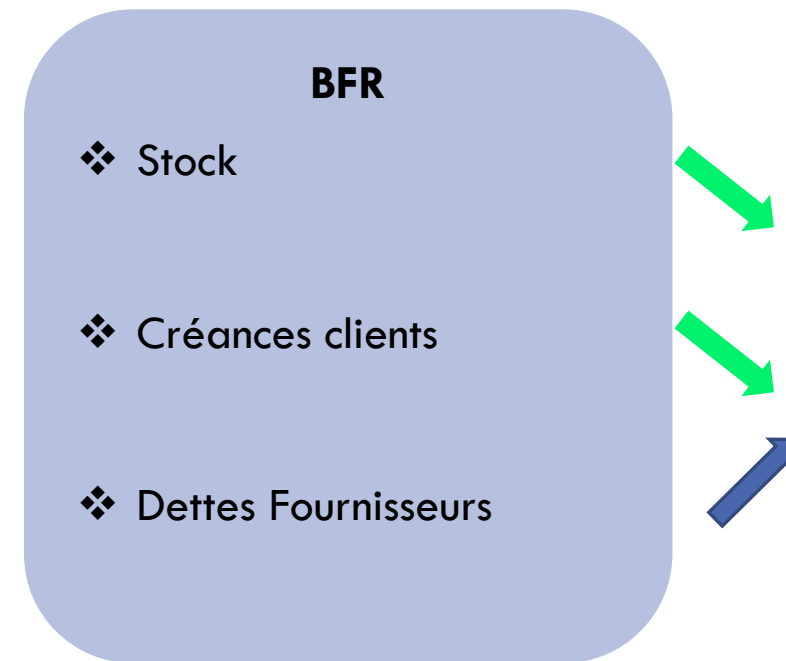
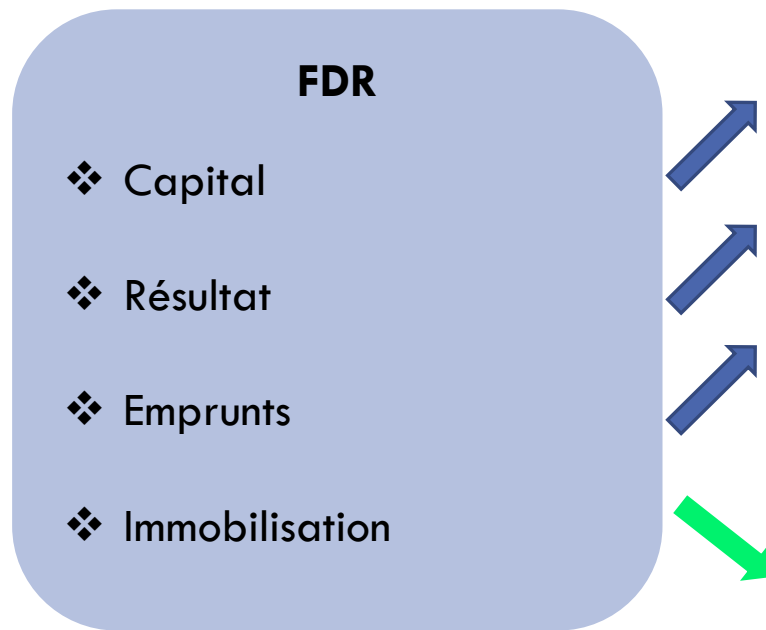
$$\text{FDR} = \text{Actif à court terme} - \text{Passif à court terme}$$



$$\text{FDR} = \text{BFR d'exploitation} + \text{BFR hors exploitation} + \text{Trésorerie Nette}$$

$$\text{Trésorerie} = \text{FDR} - \text{BFR}$$

IMPACTS SUR LA TRÉSORERIE



RÉCAP FORMULES

FDR = Capitaux propres + Dettes à long terme – Actif immobilisé

BFR d'exploitation = Stocks + Créances – Dettes d'exploitation

TN = Actif de trésorerie – Passif de trésorerie

= FDR - BFR