Sujet CF1 2005

COM.com

COMPTA DE GESTION

L'entreprise COM.com distribue deux modèles de téléphones portables, les Tchatch+ et les Frimm+. Elle les vend en magasin propre, mais également par démarchage à domicile.

Le résultat de l'exercice avant impôt est de 66 000 €. Toutefois, le chef d'entreprise se questionne : il vient de lire dans la presse spécialisée que la vente par démarchage à domicile est en voie de disparition car elle ne serait pas rentable. Inquiet, il appelle son comptable de gestion et lui demande de confirmer cette affirmation, mais cette fois avec des comptes à l'appui. Il souhaite obtenir une information complète *sur chaque produit et sur chaque mode de distribution*. Vous avez une heure pour lui préparer un document le plus clair possible, car il va bientôt rencontrer les actionnaires, et voudrait parler stratégie avec eux.

Vous vous mettez en tête de remettre un document très professionnel (sous forme de tableau(x)). Pour vous assurer que le chef d'entreprise a bien saisi, vous joignez une note décrivant la logique suivie et les conclusions auxquelles ces calculs vous semblent mener. Vous remettez un premier tableau représentant les contributions par type de téléphone ; puis un second représentant les contributions par canal de distribution ; enfin un troisième tableau représentant :
Somme des contributions par produit – autres charges indirectes/produit – frais de siège = résultat
Somme des contributions par canal – autres charges indirectes/canal – frais de siège = résultat

Pour cela vous vous servez du dossier suivant :

Analyse des ventes :

Ventes magasin	Tchatch+ Frimm+	500 tél. 300 tél.
Ventes par démarchage	Tchatch+ Frimm+	400 tél. 400 tél.
Prix unitaire magasin	Tchatch+ Frimm+	400 € 600 €
Prix unitaire démarchage	Tchatch+ Frimm+	480 € 700 €

Coûts d'achat :
Tchatch+ : 240 €.
Frimm+ : 360 €.

Charges :
Publicité de marque : 40 000 €.
Publicité spécifique produits : Tchatch+ : 40 000 € ; Frimm+ : 20 000 €.
Loyers et charges locatives : du magasin : 60 000 € ; du siège social : 20 000 €.

Salaires et commissions (charges comprises)
Vendeur magasin : salaire : 20 000 €.
Démarchage : frais de représentation : 26 800 € ; commissions : 10% des ventes.
Personnel administratif : salaire : 30 000 €.

Le service après vente est assuré par une filiale de la société. Il est totalement facturé au client pour les téléphones achetés en magasin. Il est gratuit pour les clients qui ont acheté leur téléphone à domicile. Il est alors refacturé par la filiale à Com.com. Ces charges sont d'environ 14 000 €.

Magasin	**Tchatch+**	**Frim+**
qté	500	300
PV	400	600
CA	200000	180000
Px achat	240	360
Achats	120000	108000
commissions	0	0
Marge	80000	72000
Marge/u	160	240
Marge %	0,4	0,4

Démarchage	**Tchatch+**	**Frim+**
qté	400	400
PV	480	700
CA	192000	280000
Px achat	240	360
Achats	96000	144000
commissions	19200	28000
Marge	76800	108000
Marge/u	240	340
Marge %	0,4	0,38571429

Coûts directs/canaux et indirects produits		
CA	392000	460000
Marges	156800	180000
Publicité	40000	20000
Contribution	**116800**	**160000**
en%CA	29,80%	34,78%

Coût dir/can ind/produits

CA	380000
Marge	152000
Loyer	60000
Salaire, charges	20000
Contribution	**72000**
en% du CA	18,95%

CA	472000
Marge	184800
SAV	14000
Salaire, charges	26800
Contribution	**144000**
en% du CA	30,51%

S contribut/produits	276800	S contribut/canaux	216000
Autres frais	120800	Autres frais	60000
Frais siège Loyers	20000	Frais siège Loyers	20000
Frais siège Salaires	30000	Frais siège Salaires	30000
Frais de siège PUB	40000	Frais de siège PUB	40000
Résultat	**66000**	**Résultat**	**66000**

Autoflore

AUTOFLORE est une société qui loue des emplacements dans les centres commerciaux pour vendre, à l'aide d'automates, des bouquets de fleurs. L'appareil automatique dispose de 12 casiers dans lesquels des bouquets de fleurs sont entreposés, prêts à être achetés à l'aide d'une carte de crédit. Les casiers comportent jusqu'à 25 bouquets d'un type de fleurs. Le manager se demande quelle place allouer aux différents styles de bouquets à l'intérieur de cette machine. Pour cela il se sert des données suivantes :

	Bq Iris	Bq Roses	Bq exotique	Bq oriental
Prix/bouquet	18,00 €	19,20 €	26,40 €	38,40 €
Coût variable/bouquet	13,50 €	15,20 €	20,10 €	30,20€
Vente journalière par casier suivant les bouquets	25 bouquets	24 bouquets	4 bouquets	5 bouquets

Les règles fixées par la chaîne de magasins AUTOFLORE sont les suivantes : au moins un casier par bouquet et au maximum six casiers par type de bouquet.

1/ Quelle est la marge de contribution d'un bouquet de chaque type de fleurs ?

2/ Un ami lui recommande d'accorder de la place en priorité au bouquets ayant la plus forte marge de contribution. Qu'en pensez-vous ?

3/ Quelle allocation de la place dans le distributeur automatique recommanderiez vous au propriétaire ?

4/ Quel montant maximal de charges fixes communes peut-il se permettre s'il désire gagner au moins 250 € par jour ?

Autoflore (corrigé)

1/ La marge de contribution (ici égale à la marge sur coûts variables car il n'y a pas de frais fixes spécifiques) est de :

	Bouquet Iris	Bouquet Roses	Bouquet exotique	Bouquet oriental
Marge contribution	4,50	4,00	6,30	8,20

2/ Accorder le lus d'étagères aux bouquets qui ont le lus de marge de contribution n'est pas unc bonnc idéc, car cela ne prend pas en compte la quantité de bouquet que l'onpeut vendre par étagère.

3/ La place à attribuer est la suivante, compte tenu des contraintes, et en fonction de la marge unitaire multipliée par le nombre de bouquets :

	Bouquet Iris	Bouquet Roses	Bouquet exotique	Bouquet oriental
Marge x nombre	112,50	96,00	25,20	41,00
Nombre d'étagères	6	4	1	1

4/ Son résultat est alors de :
Somme des colonnes 2 multipliées par colonnes 3 du précédent tableau :
675 + 384 + 25,20 + 41 – charges fixes communes : 1125,20 – CFC.

Les charges fixes communes doivent être au maximum de 1125,20 – 250 = 875,20.

Examen de comptabilité de gestion 12 juin 2006

2H Documents autorisés

A/ COMFORTCALL

La société comfortcall propose une solution originale pour centres d'appels. Elle propose deux produits CC1 et CC2 intégrant, selon une ergonomie calculée et une qualité d'écoute améliorée, un bureau en bois pré-équipé de toute la connectique ainsi que des casques et micros hauts de gamme. Ces produits ont été développés à partir des théories du Pr.Dr Puntz liant qualité d'écoute, qualité de posture et performance dans l'échange.

Les deux produits n'ont pas rencontré tout le succès attendu, et si les comptes semblent positifs, vous voulez cependant connaître un peu mieux l'économie de votre société. Vous utilisez la méthode des coûts complets et une évaluation des stocks au coût moyen pondéré. Vous analysez l'entreprise en quatre centres :

- Administration et amélioration du produit (admin)
- Ergonomie physique : test et réglage (Ergo)
- Câblage et test audio/informatique (Câblage)
- Livraison – conseil – formation (Liv)

Le centre Admin est un centre auxiliaire, dont les frais sont répartis dans les trois principaux (dans l'ordre précédent) : 30%, 60%, 10%.

Les unités d'œuvre sont l'heure de test pour Ergo, le nombre de câblage (un par bureau) pour Câblage, et l'euro de vente pour Liv.

Pour le mois de juin 2006, voici la répartition primaire :

Charges (euros)	Admin	Ergo	Câblage	Liv
130 314	14 795	39 228	44 912	31 379

Charges directes :

27 648 m2 à 5 euros le mètre carré et 50 000 euros de matériel électronique pour les bureaux CC1.

16 072 m2 à 5 euros le mètre carré et 40 000 euros de matériel électronique pour les bureaux CC2.

Main d'œuvre : 108 000 euros (charges comprises) pour CC1 et 72 000 euros pour CC2.

Au début du mois, il n'y avait pas de stock de matière première. Par contre, il y avait 30 CC1 achevés pour un coût de production unitaire (avant livraison) de 1 180 euros et 20 CC2 pour un coût de production de 810 euros. Il a été produit 312 bureaux CC1 et bureaux 285 CC2. Il a été vendu 300 CC1 à 1800 euros l'unité et 290 CC2 à 900 euros l'unité. L'activité d'Ergo a été de 3 933 heures de test, réparties en deux tiers pour CC1 et un tiers pour CC2.

1/ Calculer les coûts de production de CC1 et CC2. (6 points)

2/ Tenant compte du stock initial, calculer le coût de revient complet ainsi que le résultat analytique pour les deux produits. (5 points)

3/ Si l'on considère (en grande approximation) que les charges indirectes et 50% de la main d'œuvre sont fixes et le reste variable, vers quelles pistes vous orienteriez vous pour accroître la rentabilité de CC2 ? (3 points)

4/ Comment pourrait-on améliorer le calcul des coûts de revient ? (2 points)

B/ AMORTI !

En passant devant l'escalier, il glissa et laissa tomber l'ordinateur, qui se fracassa, définitivement inutilisable. Alerté par le bruit, le responsable administratif accourut, comprit la situation et s'exclama : « *Dites-moi vite, est-ce bien l'un de ces matériels totalement amortis ?* ».
Une rapide vérification dans les livres comptables permit de s'assurer que cet ordinateur avait intégralement été amorti. « *Dieu merci !* » soupira le responsable.
En utilisant tous les concepts de coût qu'il vous semble utile de mobiliser, commentez cette histoire (4 points)

Comfortcall (Eléments de corrigé)

Tableau de répartition des charges indirectes :

	Administration	Ergo	Câblage	Livraison
Répartition primaire	14795	39228	44912	31379
Administration	-14795	4438,5	8877	1479,5
Répartition secondaire		43666,5	53789	32858,5
Unité d'œuvre Nombre d'UO		Heure de test 3933	Nb de câblage 597	100 de ventes 8010
Coût de l'UO		11,1	90,1	4,1022

Coût de production

	CC1	CC2
Matières	188240	120360
MOD	108000	72000
Ergo	29104,2	14552,1
Câblage	28111,2	25678,5
Total	353455,4	232590,6
	1132,9	816,1

Comptes de stocks (CMP)

CC1

30	1180	35400	300	1137	341100,3
312	1132,9	353455,4	42	1137	47754,1
342	1137	388455,4	342	1137	388854,4

CC2

20	810	16200	290	815,71	236555
285	816,10	232590,60	15	815,71	12235,60
305	815,71	248790,60	342	815,71	248790,60

Coût de revient complet et résultat analytique :

	CC1	**CC2**
Coût de production	341100,3	236555
Coût de livraison	22151,88	10706,74
Total	363252,18	247261,74
	1210,84	852,63
Chiffre d'affaires	540000	261000

Résultat analytique	176747,82	13738,26

Sont à revoir les nombres et délimitation des centres et des unités d'œuvre (pas assez de centres et UO discutables). Notamment zoomer sur activités prioritaires. Une réflexion du type comptabilité par activités peut aider. Un arbitrage est nécessaire entre simplicité/pérénité du réseau d'analyse et précision/adaptation des calculs.

Sujet CC4.

VENUS

Les Laboratoires Vénus fabriquent et distribuent deux produits de beauté vendus en flacons de 200 ml :
- un lait démaquillant au germe de blé et à l'huile d'amande douce;
- une lotion tonique au germe de blé et au sureau.

Le même type de flacon est utilisé pour chacun des produits, avec une étiquette différente. L'huile d'amande douce, livrée en containers de 100 litres et les germes de blé, livrés en sacs de 100 kg sont stockés, ainsi que les flacons. Par contre, le sureau est acheté en fonction du planning de fabrication et son coût est incorporé directement au coût de production de la lotion. On considère les consommations d'étiquettes et autres consommations comme des charges directes, en négligeant leur variation de stock.

D'un point de vue comptable, on considère les services administratifs comme un "Centre auxiliaire" dont les frais sont à sous-répartir sur quatre "Centres principaux", selon les pourcentages suivants :
- Centre d'approvisionnement : 20 %
- Centre fabrication : 30 %
- Centre conditionnement : 20 %
- Centre service commercial : 30 %

Pour le mois de mars, correspondant à un mois plein d'activité, vous disposez des renseignements suivants.

a) Stocks initiaux
- germes de blé : 6 sacs de 100 kg à 23 600 F le sac ;
- huile d'amande douce: 2 containers à 5 850 F l'unité ;
- flacons vides: 4 000 flacons à 2,6315 F l'unité ;
- lait démaquillant: 1 000 flacons à 20,80 F l'unité ;
- lotion tonique : 5 000 flacons à 23,40 F l'unité.

b) Achats
- 36 000 flacons : 84 600 F;
- 8 containers d'huile d'amande douce : 40 000 F;
- 6 sacs de germes de blé : 120 000 F;
- sureau : 160 000 F;
- autres produits : 35 566 F.

c) Les services extérieurs comprennent :

Transports et déplacements des administratifs	15 000
Frais indirects de transport pour approvisionnement	25 474
Frais de transport pour livraison	30 000
Frais de publicité pour commercialiser le lait	40 000
Frais de publicité pour commercialiser la lotion	60 000
Autres services extérieurs	30 000
Total	200 474

(Les autres services extérieurs concernent l'administration pour 40 % et la distribution pour 60 %).

d) Les salaires des membres du personnel mensualisés se répartissent ainsi :

Services administratifs	50 000
Service approvisionnement	15 000
Atelier de fabrication	25 088
Atelier de conditionnement	20 000
Service commercial	40 028
Total	150 116

e) La centralisation *des relevés de présence* des ouvriers payés à l'heure donne ce tableau :

Atelier	Fabrication	Conditionnement
Heures de main d'œuvre consacrées à la fabrication du lait	98	54
Heures de main d'œuvre consacrées à la fabrication de la lotion	214	102
Total	312	156

Une heure de main d'œuvre coûte 60 F à l'entreprise, charges comprises.

f) Le relevé des temps de fonctionnement des machines, dans chaque atelier, est le suivant :

Atelier	Fabrication	Conditionnement
Heures-machines consacrées à la fabrication du lait	53	46
Heures-machines consacrées à la fabrication de la lotion	98	93
Total	151	139

g) Les représentants touchent une commission de 5 % sur le chiffre d'affaires hors taxes.

h) Le compte de dotation aux amortissements et aux provisions, débiteur de 80 216 F, doit être réparti ainsi :

Services administratifs	15 000
Service approvisionnement	8 000
Atelier de fabrication	10 000
Atelier de conditionnement	27 216
Service commercial	15 000

(Le reste constitue des charges non incorporables).

i) Il y a lieu de compter 20 000 F de ***charges supplétives*** pour le centre administration.

j) La production pendant la période de 9 000 flacons de lait démaquillant et de 20 000 flacons de lotion tonique a nécessité les consommations suivantes :

Produit	Lait démaquillant	Lotion tonique
Flacons vides	9 000 unités	20 000 unités
Huiles d'amande douce	9 containers	
Germes de blé	180 Kg	400 Kg
Sureau		intégralité des achats
Autres produits	11 204 F	24 362 F

k) Les charges indirectes d'approvisionnement sont imputées aux coûts d'achat proportionnellement au prix d'achat. On néglige ces charges pour les «autres produits». Les charges indirectes de commercialisation sont imputées aux coûts de distribution proportionnellement au chiffre d'affaires. On choisit comme «unité d'œuvre» l'heure de main d'œuvre directe pour l'atelier de fabrication et l'heure-machine dans l'atelier de conditionnement.

l) On a vendu pendant la période 9 800 flacons de lait démaquillant à 32 F le flacon et 19 600 flacons de lotion tonique à 34 F le flacon (hors taxes).

m) Les charges financières s'élèvent à 30 000 F et concernent le centre Administration.

Il vous est demandé de calculer le résultat analytique en coût complet selon la méthode des centres d'analyse. Pour cela, il vous faudra établir successivement :

- *Le tableau de répartition des charges indirectes*
- *Le calcul des coûts d'achat*
- *Les comptes de stocks de matières premières (flacons, huile d'amande douce, germes de blé)*
- *Le tableau de calcul des coûts de production*
- *Les comptes de stocks de produits finis*
- *Le calcul des coûts de distribution*
- *Le coût de revient et le résultat analytique par produit ainsi que le résultat net.*

2006-200

Comptabilité de gestion

Examen du 4 mai 2007

2 H – poly et notes de cours autorisés

SONOMAX

Sonomax vend deux systèmes de hauts-parleurs pour PC, les versions Hi-Fi 1 et S-Hi-Fi. Les prévisions de vente sont les suivantes :

	Hi-Fi 1	**S-Hi-Fi**	**Total**
Unités vendues	*150 000*	*50 000*	*200 000*
Chiffre d'affaires (€)	3 000 000	1 500 000	4 500 000
Coûts variables (€)	2 100 000	900 000	3 000 000
Marge sur coûts variables (€)	900 000	600 000	1 500 000
Coûts Fixes (€)			1 200 000
Résultat (€)			300 000

1. Calculer le point mort si seulement des Hi-Fi 1 étaient vendus, puis si seulement des S-Hi-Fi étaient vendus. (2 points)
2. Calculer le point mort si le mix prévisionnel ¾ - ¼ est respecté. (2 points)
3. Supposer que 200 000 unités soient vendues, mais seulement 20 000 S-Hi-Fi ; calculer le résultat. Calculer ensuite le point mort si ce second mix persiste la période suivante. Comparer avec les éléments de la question 1. Quelle conclusion en tirer ? (2 points)

McCarthy Potatoes

McCarthy Potatoes fabrique des chips dans une usine très automatisée. Depuis de nombreuses années, l'entreprise produit et vend pour le marché des consommateurs de détail, dans lequel elle a une excellente réputation de produits de qualité. Récemment, elle a commencé à vendre ses chips sur le marché des institutions (hôpitaux, cafétérias, universités…). La pénétration sur ce second marché est plus lente que prévue.

La comptabilité de gestion présente de McCarthy ne comporte qu'une seule catégorie de coûts directs (les matières premières : pommes de terre) et un seul centre de coûts indirects (transformation). Ces coûts indirects de transformation sont alloués en fonction des Kg de chips fabriqués. Les coûts de transformation incluent les frais d'emballage. Cette année, les coûts totaux pour produire 1 000 000 kg de chips (900 000 pour le détail, 100 000 pour les institutions) sont :

Matières premières : 150 000 €
Coût de transformation : 983 000 €

La comptabilité de gestion présente ne distingue pas entre les chips produites pour le marché de détail et celui des institutions.

A la fin de l'année, McCarthy a perdu un appel d'offre pour un gros contrat institutionnel. Son offre était de 30% supérieure à l'offre qui l'a remporté. Cela a été un électrochoc pour l'entreprise, qui n'avait ajouté qu'une très faible marge sur ses coûts de production. De plus, son usine était reconnue comme l'une des plus efficientes de la région.

L'entreprise décide de réformer ses calculs de coûts. D'abord elle mesure que 188 000€ des 983 000€ étaient des produits d'emballage qui pouvaient être répartis en 180 000€ pour le détail et 8 000€ pour les institutions. Ces coûts deviennent ainsi des coûts directs. Les 150 000€ de matières premières sont répartis en 135 000€ pour le détail et 15 000€ pour les institutions. Enfin, elle met en place un système de comptes par activités pour analyser comment les deux produits consomment les coûts indirects de transformation de façon différente. Le comptable a ainsi pu distinguer dans la transformation trois activités qui ne sont pas utilisées similairement par les deux produits. Les coûts indirects par kg de chips produits pour chaque activité sont de :

Activité	**Chips pour détail**	**Chips pour institutions**
Nettoyage	0,120€	0,120€
Découpe	0,240€	0,150€
Empaquetage	0,480€	0,120€

Il n'y avait aucun stock, ni au début ni à la fin de la période.

1. Avec la précédente comptabilité de gestion, quel était le coût par kg de chips produit par McCarthy ? (1 point)
2. Avec le système de calcul des coûts ainsi modifié, quel est le coût au kg pour le marché de détail et celui des institutions ? (3 points)
3. Commenter cette différence. Comment l'entreprise peut-elle utiliser le second système pour prendre de meilleures décisions ? (2 points)

2B

L'entreprise 2B fabrique deux produits 2BX et 2BY. Pour un 2BX, il faut trois composants A et deux heures de main d'œuvre directe. Pour un 2BY, il faut deux composants B et quatre heures de main d'œuvre directe. L'heure de main d'œuvre directe coûte 15€.

Au début de la période, les stocks sont les suivants :

Composants A	Composants B	2BX (finis)	2BY (finis)
1 000 à 11,10€ pièce	500 à 15,53€ pièce	300 à 52€ pièce	100 à 79,40€ pièce

Durant la période :

- Ont été produits 1 300 2BX et 800 2BY
- Ont été vendus 1 500 2BX à 80€ pièce et 600 2BY à 100€ pièce
- Ont été achetés 3 000 composants A à 11€ pièce et 1 800 composants B à 14€ pièce.

Les frais indirects du service achat sont pour la période de 6 240€ et sont répartis en fonction du nombre de composants achetés.
Les frais indirects de fabrication de la période sont de 5 800€ et sont répartis en fonction du nombre d'heures de main d'œuvre directe effectués sur les produits.
Les frais indirects de commercialisation sont pour la période de 12 000€ et sont répartis en fonction du nombre de produits vendus.
Tous les prix sont indiqués hors taxe, les stocks sont évalués au coût moyen pondéré.

Calculer :

1. Le coût de revient des composants achetés. (1 point)
2. Le coût de revient des composants utilisés en production. (2 points)
3. Le coût de production des produits fabriqués. (1 point)
4. Le coût de production des produits vendus. (2 points)
5. La marge réalisée sur chaque produit. (2 points)