# Fiche 8 – La méthode des coûts variables (Direct Costing)

**1. Définition et principe**

La méthode des **coûts variables** (aussi appelée **Direct Costing**) consiste à n’imputer aux produits que leurs **charges variables** (matières, MOD variable, énergie proportionnelle à la production, etc.).

Les **charges fixes** (loyers, amortissements, salaires administratifs) sont traitées globalement et non imputées aux produits.

Objectif : isoler la **marge sur coûts variables (MCV)**, qui mesure la capacité des ventes à couvrir les charges fixes et à dégager un résultat.

👉 C’est une méthode de **coûts partiels**, car elle n’impute pas toutes les charges au produit.

**2. Objectifs de la méthode**

* Mettre en évidence la **relation activité – résultat**.
* Déterminer le **seuil de rentabilité** et le **point mort**.
* Aider à la **décision de court terme** (ex. : accepter une commande supplémentaire, arbitrer un mix produit).
* Fournir une vision dynamique de la **contribution des produits** à la couverture des charges fixes.

**3. Typologie des charges**

* **Charges variables** : proportionnelles au volume produit ou vendu (matières premières, énergie de production, commissions variables).
* **Charges fixes** : indépendantes du volume d’activité (loyers, salaires administratifs, amortissements, assurance).

**4. Étapes de mise en œuvre**

1. **Séparer les charges variables et fixes** dans la comptabilité.
2. **Imputer les charges variables** aux produits (directement si possible).
3. Calculer la **MCV unitaire** = Prix de vente – Coût variable unitaire.
4. Calculer la **MCV totale** = CA – Charges variables.
5. Déterminer le **résultat** :

$$Rˊsultat=MCV–Chargesfixes$$

1. Calculer le **taux de MCV** :

$$Taux=\frac{MCV}{CA}$$

1. Déterminer le **seuil de rentabilité** :

$$SR(CA)=\frac{Chargesfixes}{TauxdeMCV}$$

1. Identifier le **point mort** : date à laquelle le SR est atteint.

**5. Exemple simplifié**

**Données**

* Prix de vente unitaire : 100 €
* Charges variables unitaires : 60 €
* Charges fixes totales : 120 000 €
* Production et ventes : 5 000 unités

**Calculs**

* MCV unitaire = 100 – 60 = 40 €
* MCV totale = 40 × 5 000 = 200 000 €
* Résultat = 200 000 – 120 000 = 80 000 €
* Taux MCV = 200 000 ÷ 500 000 = 40 %
* SR (CA) = 120 000 ÷ 40 % = 300 000 €
* SR (quantités) = 300 000 ÷ 100 = 3 000 unités
* Point mort = 3 000 ÷ 5 000 = 60 % de l’année → atteint au **7e mois**.

👉 L’entreprise atteint son point mort au mois de juillet.

**6. Avantages et limites**

**✅ Avantages**

* Lecture claire et rapide de la **contribution des produits**.
* Mise en évidence du lien entre **volume – MCV – résultat**.
* Outil central pour le **pilotage budgétaire** et le **contrôle de gestion**.
* Simple à calculer une fois la distinction CV/CF bien faite.

**❌ Limites**

* Ne donne pas le **coût complet** du produit → non utilisable pour la valorisation comptable/fiscale des stocks.
* Risque de mauvaise classification de charges mixtes (ex. électricité partiellement fixe et variable).
* Non adapté aux décisions de long terme (investissements, stratégie de prix durable).

**7. Applications pratiques**

* Détermination du **seuil de rentabilité** et du **point mort**.
* Aide à la **décision d’acceptation de commande** (si MCV positive et capacité disponible).
* Comparaison de la **rentabilité relative** des produits ou segments.
* Analyse des **marges de sécurité** (distance entre CA actuel et SR).
* Simulation d’impacts de variations de prix, volume ou charges variables.

**8. Synthèse finale**

La méthode des coûts variables (Direct Costing) est une approche **partielle mais décisive** en gestion :

* Elle montre la contribution réelle de chaque produit/activité à la couverture des charges fixes.
* Elle permet de calculer simplement le seuil de rentabilité et le point mort.
* Elle est particulièrement adaptée aux **décisions de court terme** et au **pilotage opérationnel**.
* Elle doit être complétée par d’autres méthodes (coûts complets, coûts spécifiques) pour les décisions de long terme et la valorisation comptable.