

CONTRÔLE DE GESTION**Entraînement ciblé — la méthode ABC face aux centres d'analyse : rentabilité de deux formations**

Cas adapté du sujet officiel du DCG, UE11 « Contrôle de gestion », session 2020 (FONÉA), dossier 1 — extrait pour un entraînement ciblé.

ENTRAÎNEMENT CIBLÉ

Durée indicative : 1 h 45

Document autorisé :

Aucun.

Matériel autorisé :

Calculatrice en mode examen ou calculatrice sans mémoire « type collège ». Tout autre matériel est interdit.

**Il vous est demandé d'apporter un soin particulier à la présentation de votre copie.
Toute information calculée devra être justifiée.
Les commentaires et analyses de résultats sont aussi importants que les éléments calculatoires.**

Notions et thématiques abordées

- Coût complet par la méthode des centres d'analyse : limites d'une clé de répartition unique
- Méthode ABC : activités, inducteurs de coûts, regroupement des activités de même inducteur
- Coûts et résultats analytiques unitaires, taux de rentabilité
- Intérêts et limites de la méthode ABC dans une petite structure de services
- Argumentation écrite : choix d'une méthode de calcul de coûts et décision de maintien d'une offre

Contexte

FONÉA (Formation, NÉgociation en Achats) est une société anonyme créée par Daniel GOULARD, ancien manager des achats. Elle propose des formations qualifiantes aux professionnels des achats : « Manager des achats », sa formation phare, puis, depuis quatre ans, « Certification acheteur ». Les clients sont des entreprises qui font évoluer les compétences de leurs collaborateurs, ou des particuliers attirés par la profession.

L'entreprise s'est développée dans cinq antennes régionales et emploie deux commerciaux qui présentent les formations sur des salons professionnels. Monsieur GOULARD vient de vous recruter comme contrôleur de gestion.

Avant de lancer de nouvelles offres, il souhaite s'assurer de la rentabilité des deux formations actuelles. Jusqu'à présent, le comptable, qui n'est pas spécialiste du contrôle de gestion et dispose de peu de temps, calculait un coût complet par la méthode des centres d'analyse. Vous doutez des résultats obtenus et envisagez une évaluation des coûts par la méthode ABC (Activity Based Costing), dont vous devez démontrer l'intérêt à monsieur GOULARD.

TRAVAIL À FAIRE

1. Calculer et interpréter les coûts et les résultats analytiques unitaires, c'est-à-dire par auditeur, de chacune des formations à l'aide de la méthode ABC.
2. Énoncer les deux principaux intérêts et les deux principales limites de la méthode ABC, dans le contexte de FONÉA.
3. Rédiger un argumentaire, d'une page et demie environ, pour conseiller monsieur GOULARD, au regard du taux de rentabilité des formations, sur la méthode de calcul de coûts à utiliser, et conclure sur les décisions à prendre quant au maintien ou non des formations proposées.

ANNEXES

Document 1 — Analyse de la rentabilité par la méthode des centres d'analyse (exercice N)

Les résultats des travaux du comptable (à partir de la méthode des centres d'analyse) sont les suivants :

Formations	Manager des achats	Certification acheteur
Résultat	44 550 €	- 1 350 €
Taux de rentabilité	3,07 %	- 0,61 %

Pour la répartition des charges indirectes, une seule assiette de frais a été utilisée : le chiffre d'affaires réalisé.

Document 2 — Données relatives aux prestations vendues en N

Formation	Tarif par auditeur	Durée d'une formation	Nombre de formations	Nombre moyen d'auditeurs inscrits	Heures de formation par jour
Manager des achats	11 000 €	50 jours	11	12	7
Certification acheteur	5 500 €	16 jours	4	10	6

On appelle auditeur une personne inscrite à une formation.

Document 3 — Charges directes inhérentes aux prestations vendues en N

Le coût de gestion d'un contrat et les fournitures diverses ont été estimés par auditeur :

Charge directe	Manager des achats	Certification acheteur
Gestion des contrats, par auditeur	2 000 €	1 200 €
Fournitures diverses, par auditeur	1 000 €	800 €
Rémunération d'un formateur pour une journée	450 €	400 €

Les formateurs interviennent toujours sur une journée complète.

Document 4 — Données relatives aux différentes activités

Code	Activité	Inducteur de coûts	Charges annuelles
A1	Prospection commerciale	Nombre de contacts	62 000 €
A2	Organisation des salons	Nombre de salons	80 000 €
A3	Location de salles	Nombre d'heures de formation dans les salles louées	100 000 €
A4	Maintenance informatique	Nombre de jours de formation pour l'ensemble des formations	30 700 €
A5	Conception de plaquettes	Nombre de contacts	7 000 €
A6	Gestion administrative	Nombre de régions	600 000 €
Total			879 700 €

Pour développer ses ventes et accroître sa notoriété, les commerciaux participent à des salons d'information sur les formations. Les coordonnées de toutes les personnes qui demandent des renseignements sur le stand sont répertoriées afin d'assurer un suivi commercial.

Nombre de contacts moyen par salon en N :

Région	Nombre de salons	Contacts par salon, Manager des achats	Contacts par salon, Certification acheteur
Île-de-France	5	60	20
Rhône-Alpes	2	50	10
Grand-Est	1	40	<i>Non présentée</i>
Nouvelle-Aquitaine	1	70	<i>Non présentée</i>
Provence-Alpes-Côte d'Azur	1	60	<i>Non présentée</i>
Nombre total de contacts pour l'ensemble des salons		570	120

Lorsque les deux formations participent à un salon, il a été décidé de pondérer le calcul des inducteurs correspondants à 75 % pour la formation « Manager des achats » et à 25 % pour la formation « Certification acheteur ». Cette pondération s'applique aussi au calcul des inducteurs liés aux régions. Elle a été établie en raison du poids différent de chacune des formations dans le chiffre d'affaires.

Les locaux des antennes ne permettent pas toujours d'accueillir l'ensemble des groupes : l'entreprise loue des salles à proximité, dans le cadre d'un contrat global négocié pour l'année en fonction des plannings de formation.

Nombre d'heures de formation effectuées dans des salles louées :

Manager des achats	Certification acheteur
450	50

La maintenance informatique est nécessaire quel que soit le lieu de la formation : les auditeurs disposent d'ordinateurs portables prêtés par l'entreprise pour utiliser des logiciels spécifiques, et les formateurs mettent tous les supports à disposition sur un espace partagé en ligne.