



**INSTITUT SUPERIEUR DES ETUDES
TECHNOLOGIQUES DE RADES**

Département Sc économiques & gestion

CORRIGE DE TD N° 7

MATIERE :	Contrôle de gestion	TD N ° :	7
NIVEAU :	L 3	THEME :	Les tableaux de bord
ENSEIGNANT :	Y. ABASSI		

Nombre de pages : 4

EXERCICE N° 1 :

1 – L'activité vente :

Mission : Maximiser la marge globale de l'entreprise de deux manières ; directement à travers la vente des GSM, satellites et ordinateurs, et indirectement en favorisant à travers la vente des ordinateurs celle des accessoires.

Points clés de gestion :

- Développer les ventes de GSM, satellites et ordinateurs.
- Assurer la satisfaction de la clientèle à travers la qualité des prestations fournies.
- Couvrir l'ensemble des charges.

Paramètres et indicateurs :

- Paramètres et indicateurs relatifs au développement des ventes :
 - Le nombre d'unités vendues par produits : Q_i
 - Le prix de vente moyen par produit : P_i
 - Le taux de croissance de CA par produits : $CA_t^i - CA_{t-1}^i / CA_t^i$
- Paramètres et indicateurs relatifs à la satisfaction des clients :
 - Nombre des réclamations des clients : N_i
 - Durée moyenne des installations et de réparations par produits / D_i^1
- Paramètres et indicateurs relatifs à la couverture des charges :
 - Marge sur coût variable par produit : MCV_i
 - Taux de marge sur coût variable par produit : $T_i = P_i / MCV_i$

2- L'activité réparation et installation :

Mission : Maximiser la marge de l'activité.

Points clés de gestion :

- La productivité des employés
- La satisfaction des clients

- La couverture des charges

Paramètres et indicateurs :

- Paramètres et indicateurs relatifs à la productivité des employés :
 - Productivité moyenne par employé : nombre de réparations = nombre de réparations / Effectif (4)
 - Niveau d'activité = Heures facturées / Heures productives effectives.
- Paramètres et indicateurs relatifs à la satisfaction des clients :
 - Nombre des réclamations des clients : N_2
 - Durée moyenne des installations et de réparations par produits / D_1^2
- Paramètres et indicateurs relatifs à la couverture des charges :
 - Marge sur coût d'achat des pièces = montant des pièces facturées – coût d'achat de ces pièces.
 - Marge globale des prestations = CA global de l'activité – coût de revient des prestations.

3- L'activité vente d'accessoires :

Mission : Maximiser la marge de la vente des accessoires.

Points clés de gestion :

- Développer les ventes des accessoires.
- Assurer la satisfaction de la clientèle.
- Couvrir l'ensemble des charges.

Paramètres et indicateurs :

- Paramètres et indicateurs relatifs au développement des ventes :
 - Le CA par types d'articles : CA_j
 - La part de marche de l'entreprise = $CA_{\text{accessoires de l'entreprises}} / CA_{\text{total des ventes d'accessoires}}$
- Paramètres et indicateurs relatifs à la satisfaction des clients :
 - Le nombre des ruptures N_3
- Paramètres et indicateurs relatifs à la couverture des charges :
 - Marge sur coût d'achat des accessoires = $CA_{\text{accessoires de l'entreprises}} - \text{coût d'achat de ces accessoires}$.

EXERCICE N°2 :

Mission du centre : Satisfaire la demande du centre assemblage tout en respectant certaines normes de coût, de qualité et de délais.

Points clés de gestion :

- Productivités des ouvriers.
- Délai de fabrication.
- Efficience de la coupe.

Paramètres et indicateurs :

- Paramètre et indicateurs relatifs à la productivité des ouvriers :
 - Le niveau d'activité = Heures productives / heures d'emplois.
 - La fiabilité des machines = nombre des pannes N.
 - La durée moyenne des pannes de machines D.

- Le taux de satisfaction de la demande de bois (et de fer) de l'atelier assemblage = nombre de morceaux de bois (et de barres de fer) demandés / nombre de morceaux (et de barres) coupés.
- La productivité moyenne par ouvrier = Nombre de morceaux de bois (et de barres de fer) coupés / nombre d'ouvriers (5)
- Les paramètres et indicateurs relatifs aux délais.
 - Ecart sur temps de coupe = Temps réel – temps préétabli.
 - Retard par rapport aux dates de sortie fixé = date de sortie effective – date de sortie prévue.
- Les paramètres et indicateurs relatifs à l'efficacité de la coupe :
 - Taux de déchet = nombre de déchets / quantité du bois (et de fer) coupés.
 - Ecart sur frais d'entretien = Frais réels – frais standard.
 - Ecart sur consommation d'énergie = consommation réelle – consommation préétablie.

EXERCICE N° 3 :

<i>Eléments</i>	<i>de coût</i>	Préétablis			Réalizations			Ecart	
		Q	à l'activité CSU	réelle Total	Q	Coût unitaire	Total	+ défavo rable	- favo rable
Produits et services entrants									
Phosphate	V	2687	4	10784	2689	4	10792	44	
Soufre	V	2687	0.28	752.36	2696.4	0.25	674.10		78.26
Services extérieurs	V	2687	0.05	134.35	2692.3	0.156	420	151.3	
Charge de personnel	F	2687		134.35					
Frais d'exploitation	V	2687	0.07	201.53	2933.33	0.075	220	18.47	
Frais de structure	V	2687	0.02	53.74	2500	0.02	50		3.74
Frais de gestion matériels	Forfait			270		forfait	270		
Prestations connexes	V	2687	0.05	134.35	2700	0.05	135	0.65	
Total des charges				12697.38			12 815.1	214.42	96.7
Produit sortants TSP									
		2418.3			2418.3				

2) Les écarts défavorables qui dépassent 10% se rapportent à la consommation de Soufre et aux services extérieurs. Ces deux écarts peuvent être décomposés comme suit :

- Consommation de soufre :

$$-E/\text{Soufre} = C_R^S - C_P^S = 674.1 - 752.36 = 78.26 \text{ défavorable.}$$

$$C_R^S = Q_R^S \times P_R^S = 2696.4 \times 0.25 = 674.1$$

$$C_P^S = Q_P^S \times P_B^S$$

$$Q_P^M = \text{consommation unitaire standard} \times \text{quantité produite réel}$$

$$= 3000/2700 \times 2418.3 = 2687$$

$$C_P^S = Q_P^S \times P_B^S = 2687 \times 0.28 = 752.36$$

$$E/\text{Soufre} = E/P^S + E/Q^S$$

$$E/P^S = (P_R^S - P_B^S) Q_R^S = (0.25 - 0.28) 2696.4 = - 80.892 \text{ favorable}$$

$$E/Q^S = (Q_R^S - Q_P^S) P_B^S = (2696.4 - 2687) 0.28 = 2.632 \text{ défavorable}$$

⇒ L'écart défavorable sur consommation de soufre provient d'un écart défavorable sur quantité consommée qui l'emporte sur un écart favorable sur le prix.

- Services extérieurs :

$$E/\text{services extérieurs} = E/\text{coût variable} + E/\text{coût fixe} + E/\text{rendement.}$$

$$E/\text{Coût variable} = \text{frais réel} - \text{frais flexible} (Q_R \times \text{CUS variable} + \text{coût fixe standard}) = 420 - [(2692.3 \times 0.05) + 150] = 420 - 284.615 = 135.385 \text{ défavorable.}$$

$$E/\text{coût fixe} = \text{frais flexible} - \text{frais standard ajusté à l'activité réelle} = \text{frais flexible} - (Q_R \times \text{CUS}) = 284.615 - (0.1 \times 2692.3) = 284.615 - 269.23 = 15.385 \text{ défavorable.}$$

$$E/\text{rendement} = \text{frais standard ajusté à l'activité réelle} - \text{frais préétablis}$$

$$= 269.23 - 268.7 = 0.53 \text{ défavorable.}$$

⇒ L'écart défavorable sur les services extérieurs provient de trois écarts défavorables sur les frais fixes et variables et sur les rendements.

3) La prise en compte d'un forfait au niveau de ses frais signifie que l'atelier n'est pas responsable du montant consommé de ses frais. Cela peut être du à la présence de certains entretiens préventifs selon des normes.