# Fiche 11 – La méthode des coûts directs

**1. Définition et principe**

La **méthode des coûts directs** est une méthode de **coûts partiels**.

* Elle consiste à imputer aux produits **uniquement les charges directes** (matières, main-d’œuvre directe, énergie spécifique, etc.).
* Les **charges indirectes** (frais de structure, maintenance commune, direction, administration) ne sont pas ventilées par produit : elles sont conservées globalement.

Objectif : obtenir un coût direct unitaire par produit et analyser la **marge sur coûts directs**, sans recourir à des clés de répartition parfois jugées arbitraires.

**2. Objectifs de la méthode**

* Fournir une évaluation **rapide et simple** des coûts des produits.
* Éviter les répartitions artificielles des charges indirectes.
* Mettre en évidence la **contribution brute** de chaque produit à la couverture des frais de structure.
* Aider au **pilotage commercial** (analyse du mix produit, marges commerciales).

**3. Typologie des charges retenues**

* **Charges directes** : imputables sans ambiguïté à un produit.
	+ Exemple : matières premières consommées pour un produit donné, heures de main-d’œuvre d’une équipe affectée uniquement à ce produit.
* **Charges indirectes** : charges communes à plusieurs produits ou activités.
	+ Exemple : direction générale, services administratifs, frais de maintenance partagés.
	+ 👉 Non réparties entre produits.

**4. Étapes de mise en œuvre**

1. Identifier les **charges directes** par produit (matières, MOD directe, énergie spécifique).
2. Calculer le **coût direct unitaire** :
3. Calculer la **marge sur coûts directs (MCD)** :
4. Comparer la somme des MCD avec les charges indirectes globales pour déterminer le résultat net.

**5. Exemple simplifié**

**Données**

* Produit A :
	+ Matières premières = 50 000 €
	+ MOD directe = 30 000 €
	+ Quantités produites = 5 000 unités
	+ CA = 120 000 €
* Produit B :
	+ Matières premières = 40 000 €
	+ MOD directe = 20 000 €
	+ Quantités produites = 4 000 unités
	+ CA = 100 000 €
* Charges indirectes globales = 70 000 €

**Calculs**

* Produit A : Charges directes = 80 000 € → Coût direct unitaire = 80 000 ÷ 5 000 = **16 €/u** → MCD = 120 000 – 80 000 = **40 000 €**
* Produit B : Charges directes = 60 000 € → Coût direct unitaire = 60 000 ÷ 4 000 = **15 €/u** → MCD = 100 000 – 60 000 = **40 000 €**
* Total MCD = 80 000 €
* Résultat global = 80 000 – 70 000 = **10 000 €**

👉 Les deux produits dégagent la même marge directe, mais après couverture des frais de structure, le résultat net reste faible.

**6. Avantages et limites**

**✅ Avantages**

* Méthode **simple, rapide, lisible**.
* Évite les répartitions arbitraires des charges indirectes.
* Permet de comparer facilement les marges directes des produits.
* Utile en **pilotage commercial** ou dans les environnements où les charges directes dominent.

**❌ Limites**

* Ne fournit pas un **coût complet** → inutilisable pour la valorisation comptable des stocks.
* Risque de **sous-évaluation des coûts réels** si les charges indirectes sont importantes.
* Pertinence limitée dans les environnements complexes (services, multi-produits avec forte part d’indirects).

**7. Applications pratiques**

* **Analyse de la rentabilité brute** par produit ou par gamme.
* Comparaison des marges pour orienter la politique commerciale.
* Base pour les **décisions rapides** (prix promotionnels, arbitrages de portefeuille).
* Outil de discussion avec les équipes opérationnelles (matières, MOD).

**8. Synthèse finale**

La méthode des **coûts directs** est une méthode de **coûts partiels** qui se concentre uniquement sur les charges directement imputables aux produits.

* Elle simplifie le calcul et rend lisible la contribution brute de chaque produit.
* Elle constitue un outil d’aide à la décision rapide, en particulier pour l’analyse commerciale.
* Elle est cependant insuffisante pour des décisions stratégiques ou de long terme, car elle ignore la répartition des frais indirects.

👉 À utiliser comme **complément d’analyse**, notamment en phase de diagnostic ou pour des comparaisons rapides entre produits.