



Exercice et solution 16B.3

Analyse des écarts de revenus

L'entreprise Bathoc inc. fabrique deux modèles de bâtons de hockey: un modèle à base de bois recouvert de fibre de verre, qu'on souhaite vendre aux détaillants au prix de 20 \$ l'unité, et un modèle en aluminium, dont la palette en bois recouvert de fibre de verre est remplaçable, qu'on souhaite vendre aux détaillants au prix de 40 \$, bâton et palette inclus. Le coût variable de fabrication prévu est de 8 \$ pour le bâton en bois et de 14 \$ pour le bâton en aluminium.

Au cours de l'année 2010, on n'a enregistré aucun écart sur le coût variable de fabrication. Toutefois, Bathoc inc. a vendu les deux bâtons respectivement 22 \$ et 44 \$. Voici les prévisions ainsi que les résultats des ventes, des parts de marché et du volume de marché pour les deux produits, exprimés en nombre de bâtons.

	Bâton en bois	Bâton en aluminium	Total
Ventes prévues	120 000	40 000	160 000
Volume du marché prévu	1 000 000	400 000	1 400 000
Ventes réelles	106 000	56 000	162 000
Volume du marché réel	940 000	500 000	1 440 000

Travail pratique :

- a) Calculez les écarts suivants:
 - i. l'écart sur prix de vente;
 - ii. l'écart sur volume des ventes;
 - iii. l'écart dû à la combinaison des produits vendus;
 - iv. l'écart dû au volume de produits vendus;
 - v. l'écart dû à la taille du marché;
 - vi. l'écart dû à la part de marché.

- b) Interprétez qualitativement ces divers écarts.

Source: La Comptabilité de Management (édition précédente)

Exercice et solution 16B.3 (suite)

Solution :

a) L'écart sur le prix de vente est de 436 000 \$ favorable, ce qui correspond à un écart de 212 000 \$ relatif aux bâtons en bois et à un écart de 224 000 \$ relatif aux bâtons en aluminium.

Voici le détail des autres écarts relatifs aux revenus :

Écart sur volume des ventes	(Vol. ventes réelles – Vol. ventes prévues) x MCV unit. prévue	
Bois	$(106\ 000 - 120\ 000) \times 12\$ =$	168 000 \$ D
Aluminium	$(56\ 000 - 40\ 000) \times 26\$ =$	416 000 \$ F
	TOTAL	248 000 \$ F

Écart dû à la combinaison des produits vendus	$((VR_p/VR_m) - (VP_p/VP_m)) \times VR_m \times MCV_{upp}$	
Bois	$((106\ 000/162\ 000) - (120\ 000/160\ 000)) \times 162\ 000 \times 12\$ =$	186 000 \$ D
Aluminium	$((56\ 000/162\ 000) - (40\ 000/160\ 000)) \times 162\ 000 \times 26\$ =$	403 000 \$ F
	TOTAL	217 000 \$ f

Écart dû au volume de produits vendus	$(VR_m - VP_m) \times (VR_p/VR_m) \times MCV_{upp}$	
Bois	$(162\ 000 - 160\ 000) \times 120\ 000/160\ 000 \times 12\$ =$	18 000 \$ F
Aluminium	$(162\ 000 - 160\ 000) \times 40\ 000/160\ 000 \times 26\$ =$	13 000 \$ F
	TOTAL	31 000 \$ F

Écart dû à la taille du marché	$(VM_r - VM_p) \times PM_p \times MCV_{pond\ up}$	
	$(144\ 000 - 140\ 000) \times 160\ 000/140\ 000 \times 15.5\$ =$	70 857 \$ F

Écart dû à la part de marché	$(PM_r - PM_p) \times VM_r \times MCV_{pond\ up}$	
	$((160\ 000/140\ 000) - (162\ 000/144\ 000)) \times 144\ 000 \times 15.5\$ =$	39 857 \$ D
	TOTAL	31 000\$ F

Exercice et solution 16B.3 (suite)

- b) Les revenus ont augmenté principalement parce que l'on a vendu plus de bâtons que prévu et que l'on a vendu relativement plus de bâtons en aluminium que de bâtons de bois, lesquels se vendent moins cher. Par ailleurs, l'entreprise a vu sa part de marché rétrécir légèrement par rapport à ses concurrents. On peut donc conclure que sa performance découle de facteurs externes, tels que la préférence du consommateur pour le bâton en aluminium, qui se vend plus cher, et l'augmentation globale du marché des bâtons de hockey.

Source: La Comptabilité de Management (édition précédente)