

EXERCICE – COUTS CIBLES

La société Volets & Fenêtres et son projet de nouveau volet

La société Volets & Fenêtres souhaite se lancer dans la fabrication et la commercialisation d'un nouveau volet ultra-solide destiné aux maisons individuelles, sur lequel elle entend réaliser une marge égale à 15% du prix de vente hors taxe.

Elle a donc mené une étude commerciale auprès de clients potentiels. Cette étude a révélé le prix que ces clients seraient prêts à payer pour acheter le nouveau volet (440€ HT), ainsi que trois fonctionnalités importantes à leurs yeux : la protection, la facilité d'entretien et l'esthétique, qui contribuent respectivement à la valeur du volet pour 70%, 20% et 10%.

La direction technique a quant à elle établi la contribution de chacun des composants aux différentes fonctionnalités. Les contributions sont résumées dans le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1 : Contribution des composants aux fonctionnalités, en %

| Fonctionnalité Composants | Protection | Facilité d'entretien | Esthétique |
|------------------------------|------------|----------------------|------------|
| Vantaux | 80% | 10% | 40% |
| Ferrures | 20% | 20% | 30% |
| Fermetures | | 20% | 30% |
| Revêtement | | 50% | |
| Total | 100% | 100% | 100% |

En outre, le contrôleur de gestion a communiqué le coût de production estimé de chacun des 4 composants du volet. Les coûts figurent dans le tableau 2 ci-dessous.

Tableau 2 : Coût de production estimé des composants, en euros

| Composants | Vantaux | Ferrures | Fermetures | Revêtement |
|---------------|---------|----------|------------|------------|
| Coûts estimés | 210€ | 96€ | 24€ | 30€ |

Enfin, le coût de distribution, incompressible, s'élève à 40€ par volet.

Travail à faire :

1. Déterminez le coût cible total.
2. Calculez le coût cible par composant et comparez-le au coût estimé.
3. Indiquez comment l'entreprise peut rapprocher le coût estimé du coût cible.