

Section 4 : Le pouvoir du gestionnaire sur les coûts

Le gestionnaire doit identifier les coûts sur lesquels il a une emprise et ceux qui échappent à son contrôle.

Coûts réversibles et coûts irréversibles

Un coût est dit irréversible quand il n'est plus permis de revenir sur la décision d'engagement. Il est réversible dans le cas contraire.

Coûts contrôlables et coûts administrés

Un coût est dit contrôlable quand le décideur a un pouvoir total sur l'apparition de ce coût (embauche d'un salarié) et dit administré quand il s'impose au décideur de l'extérieur de l'entreprise par l'administration ou les pouvoirs publics (charges fiscales, sociales ou redevances).

Coûts déterminés et discrétionnaires

Un coût est déterminé quand il a une relation claire avec l'effet obtenu : la consommation de matières est dépendante de la production effectuée.

Un coût est dit discrétionnaire lorsque la relation est plus diffuse (discrète) avec le résultat (il est difficile de trouver une corrélation entre des tâches administratives et la consommation de fournitures de bureau).

Coûts visibles et coûts cachés

Un coût caché est provoqué par un élément connu (eg : délai d'attente entre lots de fabrication) dont les charges qu'il génère ne sont pas isolées par le calcul, mais agrégées à un autre coût de l'entreprise (le coût de fabrication des produits fabriqués).

Coûts internes et coûts externes

Un coût est dit externe lorsque la charge est transférée à des tiers extérieurs à l'entreprise (charges de dépollution supportées par la collectivité, charges de stockage supportées par les fournisseurs).

Un coût est dit interne quand il est supporté par l'entreprise.

L'autorité du décideur est limitée à l'ensemble des coûts internes, contrôlables. Elle sera forte sur des coûts visibles, réversibles et non discrétionnaires.