

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	i
RESUME	ii
SOMMAIRE	iv
LISTE DES ABREVIATIONS	v
LISTE DES TABLEAUX.....	vi
LISTE DE FIGURE	vii
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I : PRESENTATION DES OUTILS UTILISES ET DE METHODOLOGIE DE RECHERCHE DANS LE BUT D'AMELIORER LES RESULTATS DES ENTREPRISES PRESTATAIRE DE SERVICE.....	6
Section 1 : PRESENTATION DES OUTILS NECESSAIRES AFIN D'AMELIORER LES RESULTAT D'UNE ENTREPRISE PRESTATAIRE DE SERVICE.....	6
Section 2 : LA METHODOLOGIE ADOPTEE AFIN D'AVOIR DES BONNES RESULTATS DURANT NOTRE RECHERCHE	15
Section 3- MODELISATION THEORIQUE.....	20
CHAPITRE II : LES RESULTATS DES QUESTIONNAIRES OBTENUS CONCERNANT L'AMELIORATION DES RESULTATS DANS LES ENTREPRISES PRESTATAIRE DE SERVICE	25
Section 1- RESULTATS OBTENUS DES QUESTIONS POSEES AUX RESPONSABLES DES ENTREPRISES A PROPOS DES VARIABLES CHOISIES POUR CONTRIBUER A L'AMELIORATION DU RESULTAT	25
Section 2- CALCUL DES COEFFICIENTS DE CORRELATION, LES COEFFICIENTS DE REGRESSION ET LA COMPARAISON DES RESULTATS OBTENUS.....	35
CHAPITRE 3 : ANALYSES DES RESULTATS OBTENUS ET SUGGESTIONS POUR UNE BONNE GESTION DE COUT DE REVIENT DANS UNE ENTREPRISE PRESTATAIRE DE SERVICE	42
Section 1 : ANALYSES DES RESULTATS OBTENUS CONCERNANT L'AMELIORATION DES RESULTATS DANS UNE ENTREPRISE PRESTATAIRE DE SERVICE.....	42
Section 2- LES SUGGESTIONS QUE NOUS AVONS PROPOSES AUX ENTREPRENEURS CONCERNANT LE CALCUL DE COUT DE REVIENT	48
CONCLUSION.....	50
BIBLIOGRAPHIE	viii
ANNEXES	ix
TABLE DES MATIERES	xix

LISTE DES ABREVIATIONS

ABC: Activity-Based-Costing

AU: Année Universitaire

CAM : cost accumulation model

Cov : covariance

CUMP : coût unitaire moyen pondéré

HT : Hors Taxes

Kg : kilogramme

MOD : main d'œuvre directe

PCG : plan comptable générale

PME : petite et moyenne entreprise

TDE : Tableau à double entrée

TRCI : tableau de répartition des charges indirectes

TTC : Toutes Taxes Comprises

TVA : Taxes sur la Valeur Ajoutée

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : chronogramme des activités menées.....	20
Tableau 2 : l'efficacité de la mise en place d'une bonne gestion et la valorisation du coût de revient dans une entreprise prestataire de service afin d'améliorer ses résultats	26
Tableau 3 : présentation des réponses des entrepreneurs sur l'idée de l'importance de la réduction des charges dans un service offert.	27
Tableau 4 : présentations des réponses des entrepreneurs portant sur l'acceptation de contrôle serré des frais variables	28
Tableau 5 : présentations des réponses des entrepreneurs sur l'idée de la diminution des frais fixes qui contribue à la réduction des charges.	29
Tableau 6 : présentation des réponses des entrepreneurs sur l'idée de la réduction au minimum des coûts divers dans un service offert.	30
Tableau 7 : présentations des réponses des entrepreneurs sur l'idée du calcul au plus juste de coût de revient.....	31
Tableau 8 : présentations des réponses des entrepreneurs sur l'idée de la fiabilité des calculs appliqués au coût de revient.....	32
Tableau 9 : présentations des réponses des entrepreneurs sur l'idée de l'utilisation des méthodes comptables efficaces sur le calcul de coût.....	33
Tableau 10 : présentations des réponses des entrepreneurs sur l'intervention au service des calculs.	34
Tableau 11 : comparaison des résultats obtenus sur les questionnaires posés aux entrepreneurs enquêtés.	38
Tableau 12 : la dépendance entre l'hypothèse un et le résultat du choix de la valorisation des coûts de revient	39
Tableau 13 : la dépendance entre l'hypothèse deux et le résultat du choix de la valorisation des coûts de revient.	40

LISTE DE FIGURE

Figure 1 : schéma de la modélisation théorique 23

INTRODUCTION

La crise économique que connaît, actuellement, notre pays et qui modifie les règles de la concurrence, n'est pas toujours des opportunités faciles et intéressantes à capter par l'entreprise. Elle a plus souvent responsable des contraintes imposées auxquelles les entreprises doivent s'adapter. Le ralentissement économique des dernières années, l'évolution de la technologie et la mondialisation des marchés ont changé les règles du jeu. Face à une concurrence de plus en plus agressive, les dirigeants des entreprises se doivent d'avoir un style de gestion efficace et appuyé par des outils pertinents.

Pourtant les entreprises doivent chercher des stratégies plus adaptées face à ce problème afin d'améliorer leurs chiffres d'affaires et les résultats obtenus. Ce nouveau contexte de stratégies et la nouvelle organisation qui en découle, posent donc des problèmes financiers, organisationnels et humains difficiles à résoudre et la bonne gestion de coût de revient doit en accompagner.

En plus, ces mutations bouleversent le système d'information sur lequel s'appuient les outils classiques de gestion qui deviennent mal adaptés. Il faut donc réfléchir aux évolutions nécessaires pour rendre au système d'information sa pertinence par rapport aux besoins de l'entreprise.

L'implantation d'un système de coût de revient constitue un guide pour les dirigeants et leur explique de quelle manière les différents outils, dont dispose la comptabilité de gestion, peuvent leur fournir l'information pour faciliter la prise de décision. La comptabilité de gestion est une technique de traitement d'informations comptables de l'entreprise. Elle constitue un outil de pilotage et d'aide à la décision pour le manager. Ainsi, la tenue d'une comptabilité est primordiale pour la gestion des entreprises.

En effet, si les entreprises commerciales et industrielles ont leurs modes de calcul de leur coût de revient de ses produits, les prestataires de services doivent aussi avoir une bonne politique afin de mettre à niveau les outils de pilotage et les méthodes de calcul des coûts. Ceux-ci doivent posséder un système d'information afin de faciliter, à la fois, la prise de décision au niveau d'opportunités d'affaires et également, un contrôle efficace sur l'utilisation en usine des ressources (coûts variables). A cette fin, le concept des coûts de revient semble le plus approprié.

« Un coût est une opinion et non un fait. Il résulte d'un calcul par lequel on regroupe des charges selon un critère jugé pertinent, ce qui suppose que l'on ait défini préalablement l'usage qu'on souhaitait en faire. » Il doit donc être calculé « en gardant constamment à l'esprit les quatre questions suivantes : premièrement quel type de décision faut-il prendre ; deuxièmement quelles informations faut-il pour ce type, de décision ; troisièmement, comment faut-il les traiter et enfin comment peut-on les saisir ? » **Alain Burlauq et Claude Simon**¹, Comptabilité de gestion.

Avant de décrire le plan de cette recherche, arrêtons-nous quelques instants sur la définition du terme du coût de revient. Le coût de revient est la partie de la procédure comptable qui sert à estimer, à rapporter, à contrôler et à analyser le coût d'un produit ou d'un service, selon les concepts suivants ; le coût est constitué, soit : d'une part, de tous les frais variables attribuables à un produit (matières premières, fournitures directes, main d'œuvre directe, énergie, commission, frais de livraison, etc.) : c'est la méthode du coût variable. Les frais variables sont isolés des frais fixes. Les frais variables varient proportionnellement avec l'augmentation ou la diminution du volume des ventes.

Le fait de séparer les frais variables² des frais fixes³ permet d'établir le seuil de rentabilité d'une entreprise. Ce seuil est le point que l'on atteint quand le total des ventes couvre le total des frais ; et d'autre part de tous les frais variables de fabrication attribuables à un produit (matières premières, fournitures directes, main d'œuvre directe, énergie, etc.) auquel on ajoute sa juste part des frais fixes de fabrication : c'est la méthode du coût complet

Elle se situe donc sur le plan de savoir s'il est possible de positionner un type de coût face à un type de besoins. On peut aussi considérer la diminution des charges qui conduit à l'augmentation de la marge bénéficiaire. Elle va par ailleurs mettre en évidence la critique conceptuelle qui peut être adressée à la comptabilité d'activité qui, en définitive, ne serait ce qu'une méthode renouvelée d'approche en termes de coût complet.

Les coûts s'inscrivent dans l'action, leur rôle de représentation de ce qui a été, de ce qui est ou de ce qui sera, est donc essentiel.

Elle est aussi orientée vers l'enregistrement des charges suivant leur nature. Cela suppose une détermination des résultats globaux de l'entreprise et les résultats détaillés par service. Il est donc important de mettre en place une comptabilité plus porteuse en

¹ **Burlauq A. et Simon C.**, Comptabilité de gestion.

² les frais qui varient pendant la production d'un bien ou d'un service

³ frais constants liés à la capacité de production de l'entreprise

informations et qui permet de distinguer chaque activité répartie dans plusieurs centres. Il s'agit ici de la tenue d'une comptabilité analytique d'exploitation. Cette comptabilité permet de contrôler le rendement et la rentabilité et fournit ainsi un grand nombre d'éléments pour la gestion de l'entreprise. Elle est conçue pour compléter la comptabilité générale afin de présenter une image économique de l'activité de l'entreprise, à des fins de gestion. Elle permet aussi de fournir des éléments pour établir des prévisions de charges et produits, et en assurer le contrôle.

Pour faciliter la prise de décision, divers outils sont à la disposition des gestionnaires en matière d'évaluation et d'analyse des coûts. En effet, un service possède un coût. La connaissance de cet attribut permettrait de porter un jugement sur la production de ce service "est-il produit au moindre coût ?" et sur son prix de vente "est-il vendu au juste prix ?".

Dans notre cas, le problème consiste à la méthode de calcul et d'évaluation des coûts de production d'un service ou le coût de revient afin d'améliorer la prise de décision stratégique, et d'améliorer les mécanismes de gestion et de contrôle des coûts adéquats, d'être capable d'analyser la rentabilité de l'entreprise par service et par client; de prendre des décisions éclairées en ce qui concerne la détermination du prix de vente, et d'accéder vers d'autres marchés ou encore d'abandonner de clients.

L'objectif recherché est donc l'amélioration du calcul du coût de revient qui, tout en permettant la correction des insuffisances du système existant, remplirait le rôle d'aide au pilotage de la performance qui lui est assigné. La démarche utilisée consiste, d'une part, à procéder à une analyse du système de calcul du coût de revient actuel, afin de faire ressortir ses principales failles, et d'autre part, sur la base des nouvelles orientations stratégiques, à mener une réflexion sur l'amélioration du calcul de ce prix de revient.

Ce modèle sert donc de support à la méthode de calcul des coûts complets et permet de calculer un coût de revient qui représente l'avantage de pouvoir être la repose sur la distinction que l'on peut la synthèse du processus mis en œuvre par l'entreprise. Il fait entrer les charges directement affectables au coût d'un produit ou d'un service et les charges indirectes dont les modes d'affectation supposent un traitement séparé. Donc, dès que la masse des charges indirectes augmente, la difficulté de calcul devient plus importante. Les sources de biais sont multiples car il faut développer l'usage des clés de répartition. Cette méthode constitue également un des points de jonction entre comptabilité générale et

comptabilité analytique dans la mesure où le PCG propose l'utilisation de la méthode du coût complet pour valoriser les stocks d'en cours et de produits finis au coût de production.

La volonté de retrouver un résultat satisfaisant pour une entreprise prestataire de service nous incite à analyser leur mode de calcul de coût de revient. Malheureusement, la connaissance et le contrôle des coûts de revient constituent une faiblesse pour un bon nombre de PME. Globalement, quels sont donc les problèmes posés par les systèmes de mesure et de traitement choisis en fonction de la représentation que le manager peut se faire de l'usage de ces coûts ?

L'ensemble de problème de cette recherche se repose sur l'analyse du coût de revient. Ainsi, nous découlons de ces différents contextes notre problématique qui consiste à **montrer que le calcul de coût de revient est un outil de gestion permettant d'avoir des résultats satisfaisants dans les entreprises prestataire de service.**

Nous avons essayé d'approfondir cette réflexion et c'est ainsi que nous préférons attribuer comme thème au présent mémoire de fin d'études : « **coût de revient dans les entreprises prestataire de service** »

L'objectif de notre recherche est **donc de déterminer quelles stratégies sont les plus efficaces pour gérer le coût de revient dans les entreprises prestataire de service afin d'améliorer les rendements de leurs opérations.**

Pour être en mesure de réaliser cet objectif, il faut poser deux objectifs spécifiques : d'une part, **réduire au minimum les charges impliquées à chaque service fournis pour accroître les marges bénéficiaires** ; et d'autre part, **calculer au plus juste le coût de revient pour éviter toutes sortes de fautes qui conduisent aux pertes.** Nous avons fixé les hypothèses suivantes pour être vérifiées dans ce mémoire : premièrement, **les charges impliquées réduites à chaque service fournis permettent d'accroître les marges bénéficiaires et apporte des bons résultats dans les entreprises prestataire de service**, et deuxièmement, **l'inexistence d'erreur au moment du calcul de coût de revient engendre des bons résultats dans les entreprises prestataire de service.**

Notre ouvrage est structuré en trois chapitres pour mieux présenter les recherches effectuées et chaque partie se subdivise en sections pour approfondir l'analyse. Le contenu du

premier chapitre est essentiellement les matériels et les méthodes utilisés. Dans ce premier chapitre il est très important de définir les matériels que nous allons utiliser durant l'investigation en première section puisque c'est à partir de là que nous pouvons débiter notre travail. Au cours de ce chapitre il est important également d'avancer en second section : les différentes méthodes que cette étude devra opter pour arriver à sa finalité, ces méthodes permettent d'avancer les manières dont l'étude va être menée. La dernière section de ce premier chapitre met l'accent sur la modélisation théorique, c'est à travers cette section que nous pouvons expliquer les hypothèses de départ et de les traduire en variables, ainsi que la présentation schématique de la modélisation théorique.

Le deuxième chapitre de ce mémoire comprend deux sections qui présentent les résultats obtenus. Chaque section raconte de façon précise, claire et concise le fruit de la recherche selon des méthodes et matériels appropriés.

Le dernier chapitre aborde la discussion sur les résultats obtenus au deuxième chapitre suivi des recommandations. Se déroulent dans ce troisième chapitre, l'interprétation des faits existants ainsi que la proposition de solution pour résoudre les problèmes mis en exergue. L'analyse porte essentiellement sur les deux hypothèses à vérifier de façon à ce qu'on puisse les confirmer ou infirmer.

Et pour parfaire, cette étude nous élaborera une conclusion générale où il y a non seulement la réponse explicite de la problématique mais aussi le résumé de cette investigation, et même nous poussera encore plus loin l'étude vers un contexte plus large et si important.

Ces différentes phases expriment donc l'organisation générale de la démarche pour que cette étude puisse atteindre son terme. A présent, l'introduction est terminée, et il est donc temps de découvrir le premier chapitre de cet ouvrage qui n'est autre que « présentation des outils utilisés et méthodologie de recherche dans le but d'améliorer les résultats des entreprises prestataires de service ».

CHAPITRE I : PRESENTATION DES OUTILS UTILISES ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE DANS LE BUT D'AMELIORER LES RESULTATS DES ENTREPRISES PRESTATAIRES DE SERVICE

La méthodologie et le matériel constituent la base de tout travail de l'étude que le chercheur devrait choisir pour effectuer sa recherche. La source de la réussite est donc dans ce cas, l'atteinte de l'objectif conçu et prédéfini, et cela est, atteint, probablement à la bonne formulation des matériels et de la méthodologie adoptée pour mener à bien l'étude.

Ce chapitre a pour objectif de montrer, quels sont les matériels utilisés durant l'étude et aussi quelles sont les méthodes adoptées pour appliquer ces matériels ? Pour la première section, elle nous parlera de la justification du choix de la zone d'études et de ses caractéristiques, ensuite la présentation des entreprises prestataire de service, les documents utilisés lors de l'étude.

Quant à la deuxième section, elle nous exposera la méthode de collecte et le traitement des données, tels que : le type d'enquête utilisée, l'élaboration des questionnaires, les méthodes d'analyse utilisées ayant conduit au résultat, le traitement des données et leur exploitation, les limites de l'étude, et enfin le chronogramme des activités menées. Nous allons, en premier lieu, voir les matériels utilisés, ce qui constitue la première section.

Section 1 : PRESENTATION DES OUTILS NECESSAIRES AFIN D'AMELIORER LES RESULTATS DANS LES ENTREPRISES PRESTATAIRE DE SERVICE

Dans cette section, on va présenter les matériels qui nous permettent de mieux réaliser ce travail de recherche. Nos matériels sont la zone d'études, les entreprises prestataires de service, les théories et les revues littéraires. Entamons tout de suite à la première sous section.

1.1. Choix de terrain de recherche

Notre thème consiste à analyser le cout de revient dans les entreprises prestataire de service. Pour pouvoir étudier les cas de ces entreprises, il nous faut un terrain qui nous offre la possibilité d'une meilleure recherche. Pour cela, nous avons choisi comme terrain d'enquête la ville d'Antananarivo pour plusieurs raisons. En tant que capitale de Madagascar,

Antananarivo se situe au centre de l'île et constitue un centre économique, culturel et administratif du pays. Elle abrite des entreprises dans ce secteur et on y rencontre tous les types possibles des travaux. Nous pensons alors que la représentativité des petites, des moyennes ainsi que des grandes entreprises de services y est satisfaisante.

En traversant la ville d'Antananarivo, on remarque la présence des banques, des grands hôtels, des sociétés de transports, des microéditions⁴, des salons de beautés,... pour tous dire des différents types d'entreprise de service du plus petit jusqu'au plus grand. Souvent, quand on parle des entreprises prestataires de service, on pense toujours à des grandes sociétés. Mais actuellement, on observe partout des petites entreprises prestataire de service par exemple les microéditions, les plombiers,...mêmes s'ils sont des entreprises informelles, ils ont leurs propres mode de calcul de leur coût de revient afin d'améliorer leur commerce.

En général, notre recherche consiste à toutes les entreprises prestataires de service qui existent et à leurs types de services qu'ils ont offerts. Pour mieux analyser leurs comptabilités analytiques il a été nécessaire d'observer directement au sein de ces entreprises.

Donc nous l'avons choisie comme zone d'études la ville d'Antananarivo avec ces différentes entreprises en raison de son grandeur en quantités.

1.2. Présentations des entreprises prestataires de services

Pour effectuer un travail de recherche tel que le notre, il faut toujours des matériels. Ces matériels renforcent et aident le chercheur à accomplir dans un meilleur succès son travail. Il existe de différents types de matériels que puisse disposer le chercheur dont l'entreprise en fait partie. Nous avons choisi des entreprises de différentes activités mais elles sont toutes des entreprises prestataires de services comme matériel à utiliser durant l'étude parce que ces entreprises ont chacune leur mode de calcul de son coût de revient dans lesquelles on peut trouver tous les éléments qui nous sont indispensables.

Ces différentes entreprises ont leur types d'activités mais en se basant sur l'offre de service. On en trouve nombreux à Antananarivo et parmi eux, on a choisi une trentaine

⁴ Micro- entreprises qui travaille pour les photocopies, impression, saisie,...

pour effectuer notre travail de recherche. Elles se répartissent de la façon suivante, selon leur genre de service offert : quatre (4) dans le domaine DE TRANSPORT, huit (8) dans le domaine D'HOTELLERIE (hébergement et restauration), dix (10) dans le domaine D'EDITION (imprimerie et microédition) et huit (8) dans le domaine D'ESTHETIQUE (salon de coiffure et de beauté). Il y a beaucoup d'autres de ce genre de service mais ce sont eux qui ont accepté notre visite et ont répondu à nos enquêtes.

En somme, elles sont au nombre de trente (30) entreprises prestataire de service.

1.3.Types de documents utilisés lors de la recherche

La recherche documentaire est l'une des procédés importants qui nous a aidés à collecter des données concernant le thème. Nombreux sont les types de documents qu'on a choisis comme référence pour focaliser nos recherches, il a fallu consulter des différents ouvrages, des cours théoriques, les documents de travail, les rapports divers, les thèses, les mémoires, la navigation des sites web sur internet, ou de même par des études effectuées sur terrain. Ce sont les données primaires recueillies par ces diverses façons qui deviennent des données secondaires après avoir subi de transformations de la part du chercheur.

1.3.1. Données primaires utilisées

Les données primaires sont les données nouvelles qui correspondent à la problématique étudiée à un moment bien précis. Elles sont obtenues d'après la recherche documentaire, les observations sur terrain. Cette dernière peut se manifester par des visites effectuées auprès des responsables des petites, des moyennes et des grandes entreprises prestataires de services étudiés. Elles nous permettent de collecter les données jugées nécessaires dans notre étude. D'une manière générale, les données primaires sont constituées par notre apport personnel.

Maintenant, nous allons donner des théories concernant les entreprises prestataires de service et les théories concernant le calcul de coût de revient, pour mieux éclaircir le vif sujet avant d'entrer dans la méthodologie.

1.3.2 Théories concernant les entreprises prestataires de services

Une **société de services** est **une société** du **secteur tertiaire**. Elle a pour but d'apporter une valeur ajoutée à un produit ou d'assurer un travail nécessaire à une entreprise ou à un particulier. Un service est une activité ou une prestation soumise à l'échange non liée à la production d'un bien industriel. Contrairement aux biens tangibles, les services ne donnent pas lieu à un transfert de propriété.

Les services présentent plusieurs caractéristiques qui déterminent la spécificité de leur marketing :

- **Les services sont immatériels** :

Ils impliquent un lien direct entre le producteur et le consommateur. Le consommateur ne peut pas connaître le contenu de la prestation offerte avant de l'avoir acheté. L'entreprise doit donc veiller à rassurer le futur client quant à la qualité du service offert.

- **Les services ne sont pas stockables** :

Evidemment on ne peut pas stocker quelque chose d'impalpable et invisible. Il découle de leur caractère immatériel. Cette situation peut être source de difficulté pour les différents prestataires de service si la demande enregistre d'importantes fluctuations. Certains procédés permettent néanmoins de favoriser l'adéquation entre l'offre et la demande.

- **Les services sont personnalisés** :

Ici les considérations de qualité priment en général sur celles de quantité et leur bonne exécution dépend essentiellement du fournisseur.

Par exemple, dans le domaine informatique, dans le domaine des biens d'équipement industriel des sociétés de services aux entreprises interviennent pour entretenir les outils de production, et les outils de transfert et de manutention, chariot élévateur ou manutention continue (convoyeurs, trieurs). Lorsque les activités d'une entreprise ne sont pas

intégrées elles sont externalisées à des sociétés de service qui s'engagent sur des résultats par **contrat**⁵. Ce type de société est présent dans tous les domaines.

1.3.3- les théories sur les coûts de revient

Le prix de revient d'un produit ou d'un service correspond à la somme de tous les coûts supportés pour sa production. Le résultat (bénéfice ou perte) est la différence entre le prix de vente et le prix de revient.

Pour bien connaître ses prix de revient, il faut donc décomposer les différents coûts associés au produit ou à la prestation, de façon à pouvoir déterminer la façon d'agir sur chacun d'eux pour les réduire. Un coût est une somme des charges ; exprimé en unités monétaires, il désigne la valeur de l'ensemble des ressources utilisées pour réaliser un produit ; le produit étant un bien de consommation ou un service.

En matière comptable, la valeur des ressources utilisées est affectée aux produits de deux manières. Lorsque la ressource a exclusivement servi à la réalisation d'un produit donné, sa valeur (charge) est affectée directement à ce produit. Il y a relation directe entre le coût et le produit. Lorsque la ressource est commune à différents produits, la relation directe est difficile à déterminer. Les charges dites « indirectes » sont réparties aux produits suivant différentes méthodes.

Pour plus de détails sur les termes employés dans les méthodes comptables de calcul des coûts, nous vous recommandons de parcourir le glossaire sur les méthodes de calcul des coûts.

Les types de charges

Les charges directes et variables : les ressources listées dans cette cellule étant exclusivement utilisées pour les produits faisant l'objet de l'analyse, la valeur de ces dernières est directement affectée aux coûts des produits.

Les charges indirectes et variables : ce sont des charges difficiles à évaluer et qui nécessitent a un processus d'analyse complexe et lourd. Leur montant étant généralement faible, on ne les intègre presque jamais lors du calcul des coûts variables. L'analyse des coûts

⁵ Accord de volontés destiné à créer des rapports obligatoires entre les parties

variables a donc été simplifiée à l'origine et se limite à l'étude des seules charges variables et directes.

Les charges directes et fixes : elles peuvent directement être affectées aux coûts des produits. Lorsque leur montant est significatif, ces charges sont séparées des charges fixes communes et utilisées dans une étape supplémentaire lors du calcul des coûts partiels. Ce qui a pour avantage d'affiner l'analyse et d'avoir une idée plus juste de la contribution de chaque produit à la couverture des charges fixes communes.

Les charges indirectes et fixes : elles sont généralement incompressibles. Elles sont gérées de façon différente selon la méthode d'analyse choisie.

Particularité de calcul de coût de revient dans une entreprise prestataire de service

Selon la méthode de calcul de coût de revient, on calcul d'abord les charges indirectes, ensuite, les charges directes, et enfin le coût d'achat total. Les coûts d'achat ou coûts d'acquisition se situent au premier stade du cycle d'activité de l'entreprise, dans les entreprises de services, le calcul du coût d'achat de chaque fourniture ou prestation utilisée.

Calcul des charges indirectes : ce sont les charges des centres d'analyse : « approvisionnements », « réception des livraisons »,... dont l'activité est mesurée en unité d'œuvre d'achat (quantité achetée : kg, tonne, mètre, litre, palette, produit, ...). Les coûts des unités d'œuvre sont imputés au coût de chaque catégorie d'achat en fonction du nombre d'unités d'œuvre nécessaires.

Méthodes de calcul : les calculs sont présentés sous forme de tableau qu'on appelle TRCI ou tableau de répartition des charges indirectes avec un tableau pour chaque élément acheté afin de calculer le CUMP ou coût unitaire moyen pondérée.

Calcul des charges directes : elles comprennent les prix d'achat nets des réductions commerciales obtenues des fournisseurs de matières premières ou de marchandises ; les frais accessoires d'achat : transports, commissions, emballages, assurances, les charges de main d'œuvre directe (MOD) : rémunérations des réceptionnaires, des magasiniers, des responsables.

Coût d'achat total = prix d'achat + charges directes d'achat + charges indirectes d'achat

Coût d'achat unitaire = coût d'achat total.

Il existe trois grandes méthodes comptables de calcul des coûts : la méthode des coûts complets, la méthode des coûts partiels et la méthode ABC ou Activity-based costing.

La méthode ABC, est une méthode de gestion de la performance qui permet de comprendre la formation des coûts et les causes de leurs variations.

1. enjeux et objectif de la méthode ABC

Désormais on prend conscience au sein d'une organisation qu'il est utile non pas de calculer un coût mais de le piloter. Les stratégies utilisées par les entreprises pour atteindre leurs objectifs (déjà fixés) doivent s'appuyer sur des processus de production ou organisationnels. Ces processus intègrent des activités. La méthode ABC permet précisément d'avoir une vue transversale, favorisant l'analyse de la manière dont les activités fonctionnent entre elles au sein des processus internes. La méthode permet de définir et de dégager des indices de performance par activité, très utiles pour jauger du bon fonctionnement général de l'entreprise, et de la réalisation des objectifs fixés. Cela permet également de cerner les dysfonctionnements et les coûts cachés pour parfaire la rentabilité et mieux percevoir les coûts consommés par chaque activité. La méthode ABC est une méthode permettant d'analyser au travers des coûts consommés par les activités la performance des processus transversaux, et la contribution de chaque activité par objet de coûts. On entend par objet de coûts ce que l'on veut analyser : les clients, les produits, les services, les gammes, les unités de travail, les marchés,...

La méthode ABC permet d'analyser de manière fine les coûts indirects qui composent les produits et/ou services.

2. les principales étapes pour la mise en place de la méthode ABC

Pour la mise en place de cette méthode ABC, plusieurs étapes sont nécessaires :

- structurer ses données de base,
- regrouper celles-ci en ressources,
- déterminer les processus internes,
- déterminer les activités,
- rassembler les données,
- élaborer le CAM (cost accumulation model) qui est la structure d'allocation

des coûts,

- assigner les coûts,
- analyser les coûts

on peut aussi distinguer une première phase consistant à élaborer un prototype simplifié, puis une seconde phase lors de laquelle un modèle plus complet sera finalisé.

3. Intérêts de la méthode ABC

L'ABC favorise une meilleure perception des coûts et de la rentabilité, entre autre, des produits et des clients. Il s'agit de techniques permettant d'identifier les facteurs de coûts réels et les économies de coûts potentielles. Sur la base des résultats de sa mise en œuvre, l'on peut affirmer que l'ABC est une technique de management à part entière qui a dépassé le stade expérimental.

La méthode ABC est fondée sur une analyse des activités qui sont nécessaires pour atteindre les objectifs. Les activités sont subdivisées en trois catégories :

- ❖ Activités de production, qui contribuent directement à la réalisation du produit/service ;
- ❖ De support, qui aident d'autres activités à remplir leur mission, par exemple : la logistique, l'informatique, la maintenance
- ❖ Et de structure, qui contribuent à la détermination des objectifs, à la définition et la mise en œuvre de la stratégie et au suivi des performances, par exemple : la direction générale, le management de la qualité.

4. limites de la méthode

Bien qu'ayant beaucoup d'avantages, la méthode ABC, comme toute méthode de gestion est loin d'être parfaite. Elle présente des inconvénients liés surtout à la difficulté de la mise en place, du choix des inducteurs, de la complexité du système d'information que cela requiert pour suivre les inducteurs et les ressources nécessaires.

La méthode ABC, dont la démarche reste sujette à de nombreuses interrogations et discussions, semble apporter des réponses à un certain nombre de préoccupations actuelles du contrôle de gestion tant dans le management des coûts que celui de la performance. La meilleure pertinence du coût de revient obtenu par un respect des liens de causalité entre produits et consommation de ressources représente déjà une avancée importante en termes d'aide à la décision stratégique pour la gestion des portefeuilles des produits.

1.4. Utilité des théories

D'après ces théories, nous pouvons constater que l'entreprise prestataire de service exige une bonne gestion des coûts parce que les produits qu'elle fournit sont immatériels, donc, ils ne ressemblent pas aux produits des autres entreprises qui utilisent des matières.

Ainsi, pour éviter la faillite et estimer au mieux la rentabilité, sachant calculer au plus juste le **coût de revient**. L'utilisation de la méthode des coûts complets demeure très fréquente dans les entreprises qui cherchent en elles le moyen de fixer des prix le moins arbitraire possible, comme elle permet d'analyser les coûts par centre de responsabilité, analyse indispensable au contrôle de gestion.

En effet, la validité de cette méthode repose sur une idée implicite : un coût complet est constitué de charges directes (affectables sans ambiguïté au produit) et de charges indirectes qui, pour être imputées au coût des produits, doivent être «retravaillées», ce qui ne peut se faire sans une faute arbitraire : Celle-ci réside principalement dans l'utilisation de clés de répartition aux niveaux des sections primaires et des sections secondaires du tableau des charges indirectes.

Un système de comptabilité analytique fiable dépend d'abord des personnes du terrain. La comptabilité analytique est un outil indispensable de contrôle de gestion car elle permet de déterminer le coût d'un service selon le secteur d'activité. Le calcul des coûts sert aussi bien au contrôle d'exécution que de base d'élaboration des devis.

Il faut donc repérer les consommations de ressources induites par le projet afin d'identifier au mieux ces coûts. Les charges (heures de main d'œuvre, frais divers,...) sont identifiées par des écrits (ordre de missions, durée de travail).

Connaître les coûts implique donc de répondre à une double interrogation : « pourquoi mesurer ? » et « pourquoi des coûts ? ». Une réponse sommaire à ces deux questions peut s'effectuer en deux temps : premièrement valoriser, à un instant donné, les coûts des différents services qui constituent l'entreprise pour savoir combien coûte la prestation qu'elle réalise. Cette démarche est aussi bien valide à priori qu'à posteriori et privilégie une approche charges directes – charges indirectes donc une analyse en termes de coûts complets. Et deuxièmement connaître a priori le comportement des coûts constitue une aide précieuse pour prévoir et planifier. Les coûts sont alors faits pour déterminer les choix ou

pour avoir un point de comparaison par rapport aux prix. L'idée défendue dans ce papier est que la comptabilité d'activité ne peut être perçue indépendamment de la référence à un modèle.

Cette première section nous a permis de déterminer tous les matériels utilisés durant cette recherche, à savoir : le choix de terrain de recherche qui incite la présentation des entreprises ; les types de document utilisé pour avoir des résultats que nous avons divisés en deux ; d'une part, les données primaires qui sont les théories concernant les entreprises prestataire de service et le coût de revient et d'autres part, les données secondaires qui englobent tous les calculs du coût de revient dans une entreprise prestataire de service. Passons maintenant à la deuxième section qui est la méthodologie utilisée.

Section 2 : METHODOLOGIE ADOPTEE AFIN D'AVOIR DES BONS RESULTATS DURANT NOTRE RECHERCHE

Une méthodologie rigoureuse est essentielle à une bonne efficacité : savoir où l'on doit aller, certes, mais savoir aussi comment y arriver ? Pour répondre à cette question, il nous faut des méthodes. La méthode peut être définie comme une démarche organisée et rationnelle de l'esprit pour arriver à un certain résultat. Elle énumère et explique aussi la manière dont on va mener l'étude. La méthode signifie aussi le chemin vers un objectif. Sa fonction est d'assurer l'adéquation des techniques aux objectifs. Pour cela, notre méthode de collecte des données se divise en deux étapes : la première consiste à la descente sur terrain pour connaître les réalités sur les entreprises prestataires de service de la ville d'Antananarivo : le mode de calcul de coût de revient dans une entreprise prestataire de service ; l'importance de la bonne gestion des coûts ; ainsi que la différence entre le coût de revient dans une entreprise prestataire de service par rapport aux entreprises de productions. Compte tenu de la multiplicité de ces entreprises sur le capital, on ne peut pas tout visiter mais on a choisi trente (30) parmi eux pour respecter le minimum de l'échantillon admissible. Nous les avons enquêtées pour tirer des hypothèses qui peuvent être possible pour qu'elles contribuent à la prise de décision. Nous avons aussi posé ces questionnaires aux responsables de la comptabilité dans les entreprises. Le choix d'enquêter les gestionnaires (entrepreneurs) est vérifié par leur bonne connaissance dans le domaine des coûts de revient et les entreprises prestataires de services.

Maintenant on va présenter les méthodologies utilisées pour la vérification empirique, en commençant par le type d'entretien utilisé qui est l'entretien standardisé.

2.1. Le type d'entretien utilisé : l'entretien standardisé

L'entretien est incontournable dans la réalisation de notre travail. Cet outil permet d'effectuer une collecte d'informations, de recueillir des points de vue et de les analyser. Il correspond à une situation face à face entre nous et les interviewer.

Dans la pratique, cette technique se subdivise en deux catégories à savoir : l'entretien en situation du groupe et l'entretien en situation individuelle. La première sorte d'entretien est organisée par l'enquêteur avec un groupe de personnes. Il s'agit ici de collecter des opinions privées ou personnelles à chaque participant du groupe sur un sujet lancé par l'enquêteur. Tandis que l'entretien en situation individuelle est une discussion qui se manifeste entre un enquêteur et un seul enquêté. Dans les sciences sociales, on utilise deux (2) types d'entretien en situation individuelle, l'entretien semi-directif, qui laisse une grande spontanéité au sujet ; et l'entretien standardisé ou questionnaire, indispensable pour effectuer des comparaisons, des classifications pour vérifier des hypothèses. Conformément à la situation, on a utilisé l'entretien standardisé durant notre décente sur terrain. Ce type d'entretien se fait avec contact direct aux personnes interrogées, suivi de guide d'entretien qui est appliqué avec souplesse et complété par des questions visant à éclairer et à préciser les réponses faites par la personne interrogée. Notre guide d'entretien est ici constitué par un ensemble de questions ouvertes et semi-ouvertes concernant les différents domaines et sujets devant être abordés. Dans cette catégorie d'instruments de collecte de données, on a laissé les responsables à donner leurs opinions mais celles-ci sont limitées sur notre sujet de mémoire.

2.2 La méthode d'échantillonnage : « méthode de quotas »

. Choix de l'échantillon

Lors de l'étude d'un groupe, il est impossible de recueillir les avis de tout le monde ou d'analyser l'opinion de la totalité de la population. Il faudra donc réduire ces populations suivant la norme acceptable pour que l'hypothèse proposé soit effectivement exacte. La représentation, la qualité des informations et la fiabilité de l'étude sont les contraintes que nous devons soigner avec une grande attention durant la mise en place de cette démarche. Il existe deux (2) modes d'échantillonnages que nous pouvons appliquer durant la réalisation de cette œuvre : la méthode de quotas et la méthode probabiliste. Mais pour ce cas, nous allons recourir à la méthode de quotas car elle repose sur le principe durant lequel un échantillon et la population étudiée ont la même répartition. Pendant sa mise en

œuvre, il faut d'abord déterminer les critères et les caractéristiques avant de fixer les quotas. Ce qui revient à dire que ces critères doivent être connus préalablement pour la population à étudier. Puis, nous prenons l'échantillon suivant les critères choisis et son pourcentage doit être proportionnelle à celle de la population mère. C'est-à-dire, si dans la population mère nous avons 40% de personnes analphabètes donc pour la population réduite il doit être aussi 40%. Ici, nous prenons comme critères à juger la taille, la forme juridique et l'activité principale des entreprises sélectionnées. Comme échantillon réduite, nous allons prendre une trentaine d'entreprises, car selon la méthodologie, c'est le nombre minimum pour assurer la fiabilité et la véracité des hypothèses posées. Mais comme population mère nous arrivons jusqu'à soixante entreprises. De cette population, nous choisissons trente (30) qui se différencient par sa taille et sa forme, mais qui pratique la même activité principale « offrir des services ». Malgré ces différences sur tous ces critères, elles ont tout le même objectif. Elles ont comme objectif principale d'améliorer leurs résultats. Après la mise en œuvre de cet échantillon, il est temps de mettre en relief la méthode de l'élaboration de ces questionnaires.

2. 3. Elaboration des questionnaires : question à choix multiple avec l'échelle de Likert

La plupart de nos questions sont des questions fermées dichotomiques. De plus, on a aussi employé des questions ouvertes durant notre recherche. Ces dernières proposent au répondant la liberté de répondre comme il veut. Elles emportent beaucoup d'éléments exploitables. En dehors de tout cela, elles permettent de recueillir réellement les opinions des enquêtes en leur donnant la possibilité de s'exprimer leur propre façon. C'est ce qu'on utilise pour l'entretien avec les responsables des entreprises prestataires de services pour recueillir ses avis, ses idées et ses besoins afin de trouver une stratégie visant à accroître ses productivités et ses revenus. Nous avons aussi utilisé pour ces responsables des questions fermées de type **oui** ou **non**. Ce type de questionnaire permet d'obtenir des renseignements factuels, de connaître la position d'une personne concernant une gamme de jugements pour savoir si elle est d'accord ou non avec la proposition.

Nous avons également utilisé des questions fermées à choix multiple destinées aux gestionnaires pour savoir leurs avis sur nos hypothèses. Elles servent à proposer aux individus interrogés une liste de réponses d'une forme précise sur laquelle il doit choisir. Le choix de réponse est limité au nombre de quatre ; il s'agit des questions à **l'échelle de Likert** d'une valeur de **1,2,3 et 4** exprimant le degré des accords vis-à-vis de nos hypothèses. Ainsi ces notes signifient respectivement : **fortement d'accord ; moyennement d'accord ; un peu**

d'accord, et en désaccord avec l'idée. Pour assurer la fiabilité des réponses obtenues, nous avons donné les questions aux gestionnaires une semaine avant, leur permettant de les analyser et à récupérer après une semaine. Cette forme de question nous a donné un certain degré de précision dans la réponse fournie par les enquêtés. Les avantages principaux de son utilisation sont : la rapidité de l'administration, la simplicité du traitement et du dépouillement pour pouvoir les traiter statistiquement. Même si le choix est limité, il aide les enquêtés à trouver une réponse aisée et rapide et que les interviewés la comprennent facilement.

2.4. Les méthodes de traitement et d'analyse des données utilisées : méthode statistique : corrélation linéaire et régression

Nous avons traité manuellement les données recueillies en utilisant la méthode d'analyse statistique, qui est **la corrélation linéaire et la régression**. Ces méthodes consistent à chercher la relation qui existe entre les variables explicatives et la variable à expliquer. La formule de la corrélation est présentée par r qui est $r = \text{cov}(x; y) / \sigma(x) * \sigma(y)$. Le nombre de coefficient de régression est obtenu par l'utilisation de méthode de moindre carré en cherchant l'équation de droite de régression $Y = a_1 X_1 + b$ pour l'hypothèse un et $Y = a_2 X_2 + b$ pour la deuxième a_1 et a_2 sont les coefficients de régression que nous cherchons, et b l'ordonnée à l'origine ou un terme indépendant.

Pour notre cas, ils permettent de retenir laquelle de ces deux hypothèses représente la stratégie la plus adéquate pour que les coûts de revient est un outil de prise de décision dans les entreprises prestataires de service. Pour ce faire en premier lieu, elle se focalisera sur la mise en place d'une bonne gestion de coût de revient qui procure la diminution du prix de vente et le part du marché pour calculer le coefficient de corrélation et le coefficient de régression entre les deux, de façon à mesurer l'influence de X_1 engendrer Y . ensuite elle fera de même pour la mise en place d'une meilleure politique de coût de revient et l'augmentation des chiffres d'affaires journalières.

Pour déterminer laquelle de ces deux hypothèses est la plus influente pour l'amélioration du résultat global d'une entreprise prestataire de service, il est important de comparer ses coefficients de corrélation ainsi que ses coefficients de régressions obtenus, et c'est là que peut se déduire qui a la plus de liaison avec Y . Une des hypothèses qui aura un coefficient de corrélation « r » et de coefficient de régression le plus élevé est l'hypothèse qui est la plus efficace pour engendrer Y .

Notons bien que la corrélation exprime une relation ou liaison entre deux caractères, ainsi elle mesure le niveau de cette liaison. Comme remarque, on doit toujours

avoir $-1 < r < 1$ ce qui signifie que plus « r » est proche de 1 plus il existe une forte corrélation entre les variables et plus « r » s'éloigne de 1 moins les variables sont liées donc proche de l'indépendance.

En effet, si « r » est supérieur ou égale à 0.8, on a une forte ou bonne corrélation, si elle se trouve aux alentours de 0.5 on a une moyenne corrélation. Si elle est inférieure à 0.5, on a une faible corrélation ou mauvaise corrélation.

2.5. Limites d'études

Durant la réalisation de ce travail de recherche, il y a quelques limites qu'on a rencontrées souvent. Nous allons énumérer quelques-unes, parmi lesquelles : l'accès aux données chiffrées récentes, méfiance et refus des responsables de l'entreprise.

Difficultés d'accès aux données chiffrées récentes, méfiance et refus des responsables de l'entreprise

Durant notre descente sur terrain, les responsables des entreprises prestataires de services éprouvent souvent des réticences à se prêter à l'enquête. Ceci est dû à l'incompréhension des objectifs de l'enquête, à la suspicion d'un éventuel espionnage du service des impôts ou des concurrents.

Nous déclinons dans la mesure du possible notre identité et les objectifs de l'enquête avec présentation de notre carte d'étudiant et la lettre d'introduction à l'appui pour mettre certains interviewés en confiance. Il y a quelques acteurs de l'échantillon qui ont refusé l'enquête, mais nous procédions tout de suite à un remplacement par l'acteur qui occupait la place plus proche. Par ailleurs, il y a quelque fois certains acteurs qui se plaisent et font une taquinerie qui perturbe l'enquête et perd beaucoup de temps. Malgré tout, nous avons pu obtenir les données qui nous étaient indispensables.

2.6. Chronogramme des activités menées

La recherche a été réalisée selon un planning bien précis et divisée en plusieurs étapes en commençant par la documentation, ensuite par la collecte des informations et des données et enfin la rédaction du mémoire qui n'a pu être définie temporellement car elle a été effectuée au fur et à mesure des données disponibles en main. Le chronogramme des activités est résumé dans le tableau qui suit.

Tableau 1 : chronogramme des activités menées

Activités	Durée (en semaine)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Visite du lieu d'enquête	■									
2. Intégration au milieu		■	■							
3. Application pratique du sujet				■	■					
4. Elaboration des questionnaires					■					
5. Entretien						■				
6. Collecte et exploitation des données		■	■	■	■	■	■	■		
7. Traitement des données obtenues							■	■	■	■
8. Rédaction du mémoire						■	■	■	■	■

Source : études personnelles 2013

D'après ce tableau, nous avons pu accomplir notre travail en dix semaines, en voici les détails : nous avons effectués la visite des entreprises à enquêter durant deux jours et demandés des rendez-vous pour des interviews, l'intégration dans les sociétés en 7 jours (qui ne sont pas successifs). L'application pratique du sujet, quant à elle s'est faite pendant dix jours. L'élaboration des questionnaires, qui est une partie intéressante, dure cinq jours. La collecte et l'exploitation des données ont duré sept semaines et le traitement des données obtenues s'est achevé en quatre semaines. Et la rédaction du mémoire dure environ cinq semaines.

Dans cette deuxième section, nous avons montré d'abord le type d'entretien utilisé qui est l'entretien standardisé, ensuite, la méthode d'échantillonnage qui n'est autre que la méthode de quotas, en plus, l'élaboration des questionnaires à choix multiple avec l'échelle de Likert, après, les méthodes de traitement et d'analyse des données utilisées comme la méthode de corrélation linéaire et de régression. Et enfin, les limites d'études et le chronogramme des activités menées. Si telle est la méthodologie adoptée, qu'en est-il la modélisation théorique ?

Section 3- MODELISATION THEORIQUE

Cette troisième section a pour but d'expliquer les hypothèses de départ et de les traduire en variables pour qu'on puisse traiter statistiquement. Pour plus de détails, nous allons présenter dans un premier lieu les explications des hypothèses, ensuite les explications

des variables, et enfin la traduction des hypothèses en variables avant la présentation schématique de la modélisation théorique.

3.1- explication des hypothèses

Comme notre thème s'intitule « **coût de revient dans une entreprise prestataire de service** », notre souci est donc de prouver que le calcul de coût de revient est un outil de gestion permettant d'améliorer le résultat global dans une entreprise prestataire de service.

Plusieurs stratégies peuvent conduire à l'amélioration du résultat global dans une entreprise, mais il y en a ce qui nous intéresse et ce qui est mieux pour les entreprises prestataires de service de notre pays. On a choisi parmi eux **la politique de la réduction des charges et le calcul au plus juste le coût de revient**. Donc, nous avons décidé de démontrer que la mise en place d'une bonne gestion de coût de revient dans une entreprise prestataire de service permet d'améliorer leur résultat global.

La « politique de réduction des charges »

La notion de réduction des charges renvoie au contrôle serré des frais variables et par la diminution des frais fixes. Elle a pour but de réduire au minimum les coûts par la recherche de la taille optimale.

Les avantages de cette politique sont : diminution des coûts de revient qui fait augmenter les marges bénéficiaires. D'ailleurs, cette réduction des charges mène à la réduction de coût de revient et celle de prix de vente ; cela pourrait augmenter la vente et les chiffres d'affaires, ce phénomène garantit la protection contre les rivaux⁷.

En bref, la réduction des charges est une source d'un enchaînement logique pour arriver au bon résultat. Nous allons maintenant expliquer le calcul au plus juste des coûts de revient.

« Le calcul au plus juste des coûts de revient »

L'inexistence de l'erreur au moment du calcul de coût de revient et l'utilisation des méthodes comptables efficaces conduisent au bon fonctionnement de l'activité financière de l'entreprise et pour éviter toutes les pertes de toutes leurs formes.

⁷ Concurrents

Les avantages doivent être : une bonne action bien réfléchie, c'est-à-dire toutes les activités sont bien organisées à l'issue de ce calcul, d'une part, et les responsables financiers ou les entrepreneurs peuvent prévoir les mesures à prendre pour les prochaines activités. Tout cela dépend de l'intervention aux services comme les suivis et les contrôles aux travailleurs ainsi qu'aux paramètres liés aux publics qui peuvent être la variation des pouvoirs d'achat de chaque individu, les recours à la technologie, les impacts des environnements sociopolitiques.

Plus précisément, d'abord, le maintien des méthodes comptables efficaces va mener au bon fonctionnement des calculs des coûts. Ensuite, le bon calcul des coûts aboutit à l'augmentation des marges bénéficiaires, et enfin, il engendre la multiplication des clients, l'élargissement de part de marché, la réduction de nombre des concurrents. En résumé, toutes ces activités assurent la survie et la durée du fonctionnement de l'entreprise.

3.2- traduction des hypothèses en variables

Cette sous section à une importante utilité, car c'est à travers elle qu'on peut apercevoir la continuité du devoir. Pour notre cas, **X₁ représente la réduction des charges; X₂ le calcul de coût au plus juste.**

Cette suite logique explique la fonction apercevant l'existence de X₁ ajoutée de celle de X₂ constitue Y. mais encore plus, il existe des sous variables explicatives qui vont servir d'explication à la variable à expliquer, elles sont au nombre de 6 telles que : le contrôle serré des frais variables, la diminution des frais fixes, la réduction au minimum des coûts, la fiabilité des calculs, l'utilisation des méthodes comptables, l'intervention aux services. La démonstration numérique de tout ce qui a été dit antérieurement s'exprime de la forme suivante :

$$Y = aX_1 + b X_2$$

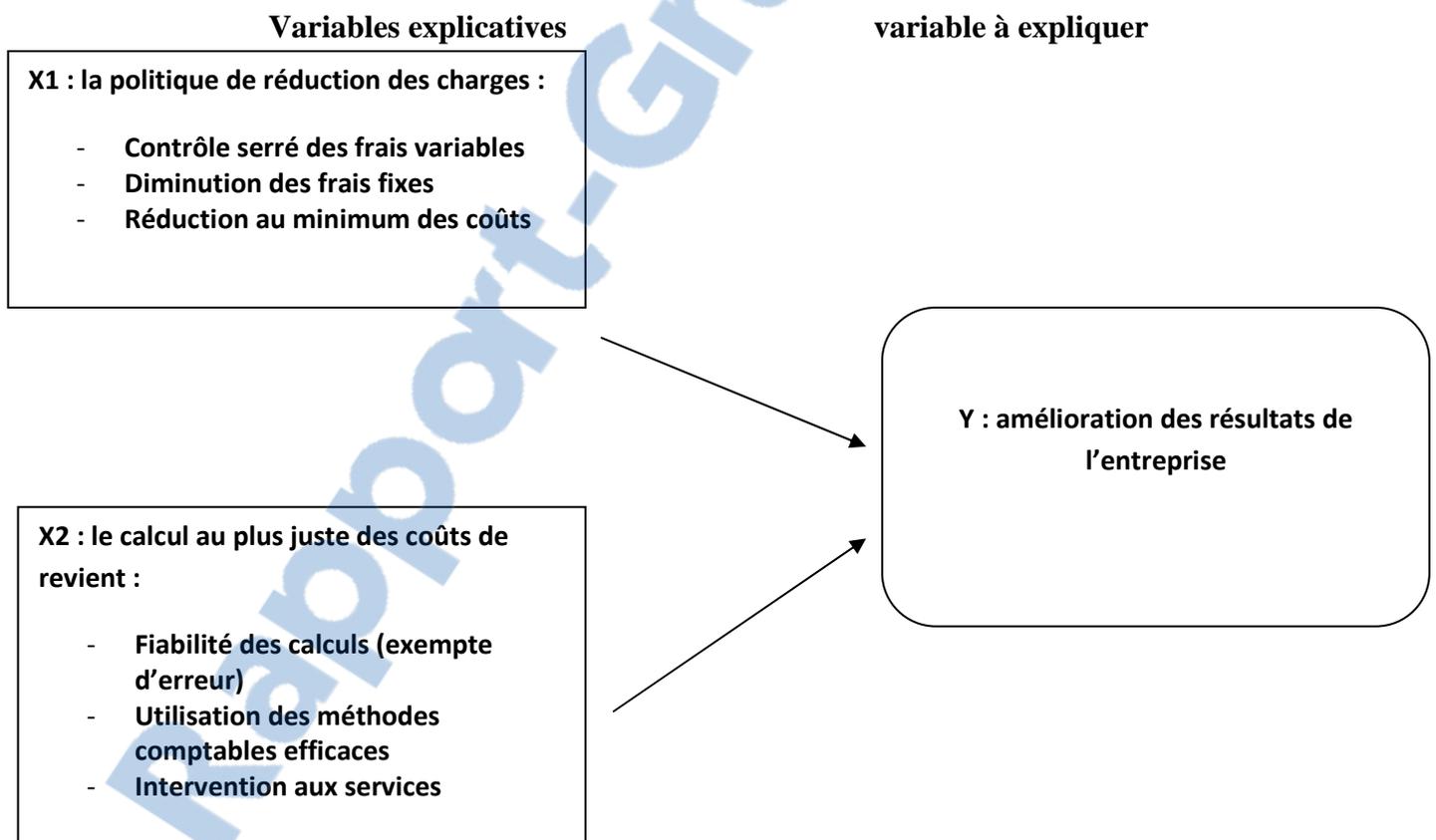
Avec **aX₁ et bX₂** sont des variables explicatives et Y la variable à expliquer où son existence se détermine grâce aux indicateurs de sa présence, rappelons encore que Y peut être engendré par des multitudes des facteurs donc X₁ et X₂ permettent de montrer que la réduction de prix de revient contribue à l'amélioration du résultat global dans une entreprise

prestataire de service. Après avoir expliqué et émis ces traductions il est temps maintenant de passer à la présentation schématique de la modélisation théorique.

3.3- présentation schématique de la modélisation théorique

Cette sous section exprimera sous forme de figure les relations logiques entre les variables explicatives et la variable à expliquer. Ainsi, cette figure est une image claire des liaisons entre les deux hypothèses variables explicatives qui sont la politique de réduction des charges et le calcul au plus juste des coûts de revient avec l'amélioration des résultats dans une entreprise prestataire de service variable à expliquer

Figure 1 : schéma de la modélisation théorique



Source : Etudes personnelle 2013

Cette figure interprète que la politique de réduction des charges représentée par X1 additionnée de calcul au plus juste des coûts de revient représenté par X2 engendre l'amélioration des résultats dans une entreprise prestataire de service.

Le premier chapitre nous a exposé en première section les matériels utilisés durant l'étude qui explique le choix de terrain et les types de document utilisés. La présentation de ces matériels vise l'accomplissement de notre recherche, sans lesquels il n'y aurait pas des véritables analyses pour le deuxième chapitre, ensuite en deuxième section, les méthodes adoptées qui développe les types d'entretien utilisé, la méthode d'échantillonnage, l'élaboration des questionnaires, les méthodes de traitement et d'analyse des données utilisées, les limites de l'études et le chronogramme des activités menées. Celle-ci nous amène à faciliter les collectes données.

Enfin la troisième section qui est la modélisation théorique dont l'explication des hypothèses, avec lesquels nous avons pu émettre les hypothèses à vérifier tout au long de l'étude. Sans tarder, nous allons passer au deuxième chapitre qui est le résultat.

CHAPITRE II : LES RESULTATS DES QUESTIONNAIRES OBTENUS CONCERNANT L'AMELIORATION DES RESULTATS DANS LES ENTREPRISES PRESTATAIRE DE SERVICE

Ce chapitre est consacré à la présentation des résultats concernant les avis des trente gestionnaires enquêtés sur nos questionnaires et surtout la vérification des hypothèses émises dans le chapitre précédent.

Pour ce faire, nous allons, tout d'abord diviser ce chapitre en deux sections différentes. Dans la première section, nous allons voir les résultats obtenus des questions posées aux responsables au niveau des entreprises concernant les variables. La deuxième section, sera consacrée aux calculs des coefficients de corrélations et de régressions entre la politique de réduction des charges aux services fournis et le calcul au plus juste des coûts de revient. De ce fait, chaque section va être divisée en sous section.

Pour commencer, nous allons avancer la première section, qui nous relatera les résultats des questions posées aux responsables des entreprises à propos de leurs idées vis-à-vis des variables choisies pour contribuer à l'amélioration des résultats globaux des entreprises prestataires de service.

Section 1- RESULTATS OBTENUS DES QUESTIONS POSEES AUX RESPONSABLES DES ENTREPRISES A PROPOS DES VARIABLES CHOISIES POUR CONTRIBUER A L'AMELIORATION DU RESULTAT

Dans cette section, nous allons présenter tous les résultats obtenus des questions posées aux entrepreneurs à propos des variables choisies pour améliorer les résultats dans une entreprise prestataire de service. Il y a la mise en place de la politique de réduction des charges avec ses trois sous variables ainsi que le calcul au plus juste des coûts de revient dont ses sous variables sont trois aussi.

Enchainons tout de suite la présentation des ses résultats suivant l'ordre précité comme sous section en commençant par la mise en place de la politique de réduction des charges des services fournis.

1.1- **Résultats sur l'opinion des entrepreneurs sur l'efficacité de la mise en place d'une bonne gestion et la valorisation du coût de revient dans une entreprise prestataire de service afin d'améliorer ses résultats**

Lors de notre enquête auprès des 30 entrepreneurs, on a posé des questionnaires, le premier souci est de savoir s'il y a un grand impact dans l'amélioration des résultats et la mise en place d'une bonne gestion et la valorisation du coût de revient dans une entreprise prestataire de service.

Question 1 : la mise en place d'une bonne gestion et la valorisation du coût de revient est-il une des décisions efficaces pour améliorer le résultat dans une entreprise prestataire de service ?

Cette question va être répondue à l'aide d'un tableau, la population X_i désigne les valeurs à échelle de Likert allant de « 1 à 4 ». La valeur de 1 indique la mention « très efficace », la valeur 2 désigne la réponse « moyennement efficace », la valeur 3 signifie « un peu efficace » et la valeur 4 définit la mention « pas efficace ».

Tableau 2 : l'efficacité de la mise en place d'une bonne gestion et la valorisation du coût de revient dans une entreprise prestataire de service afin d'améliorer ses résultats

Rubrique	X_i	Effectif (n_i)	Fréquence (f_i) en %	Fréquence cumulée
Les modalités du caractère X	1	12	40	40
	2	8	26.66	66.66
	3	6	20	86.66
	4	4	13.30	100
	TOTAL	30	100	-

Source : Etude personnelle basant sur les données obtenues lors de l'enquête 2013

A l'égard de ce tableau, nous avons constaté que 12 interviewés parmi les 30 enquêtés, ont mentionné que la réduction des charges est importante dans l'entreprise prestataire de service est « très efficace », ce qui correspond à 40% et 8 autres entrepreneurs ont avoué : « moyennement efficace », soit 26.66% de la population étudiée. Parmi les entrepreneurs 6 ont mentionné que cette idée est « peu efficace » ce qui vaut 20%. Le reste, 4 personnes enquêtées, affirme « pas efficace » pour l'amélioration de leurs résultats.

Tel est le résultat obtenu sur les réponses des questionnaires posés aux 30 entrepreneurs interviewés sur l'efficacité de la mise en place d'une bonne gestion et la valorisation du coût de revient dans une entreprise prestataire de service afin d'améliorer ses résultats.

1.2- **Résultats sur l'opinion des entrepreneurs sur la politique de la réduction des charges des services fournis pour améliorer le résultat dans les entreprises prestataire de service**

Lors de notre enquête auprès des 30 entrepreneurs, on a posé des questionnaires, le premier souci est de savoir s'il y a un grand impact dans l'amélioration des résultats et la mise en place de la politique de réduction des charges des services fournis dans une entreprise prestataire de service.

Question 2: dans les entreprises prestataire de service, est-il important aux entrepreneurs de réduire les charges impliquées dans les services fournis afin d'améliorer le résultat ?

Cette question va être répondue à l'aide d'un tableau, la population **X_i** désigne les valeurs à échelle de Likert allant de « **1 à 4** ». La valeur de **1** indique la mention « **très efficace** », la valeur **2** désigne la réponse « **moyennement efficace** », la valeur **3** signifie « **un peu efficace** » et la valeur **4** définit la mention « **pas efficace** ».

Tableau 3: présentation des réponses des entrepreneurs sur l'idée de l'importance de la réduction des charges dans un service offert.

Rubrique	X_i	Effectif (n_i)	Fréquence (fi) en %	Fréquence cumulée
Les modalités du caractère X	1	14	46.66	46.66
	2	11	36.66	83.32
	3	3	10	93.32
	4	2	6.66	100
	TOTAL	30	100	-

Source : Etude personnelle basant sur les données obtenues lors de l'enquête 2013

A partir de ce tableau, nous avons vu que 14 personnes parmi les 30 enquêtées, ont mentionné que le contrôle serré des frais variables peut réduire les charges impliquées au service fourni est « très efficace », ce qui correspond à 46.66%. Ainsi, 11 autres entrepreneurs ont avoué : « moyennement efficace », soit 36.66% de la population étudiée. Ensuite, 10% ont affirmé que cette décision est « peu efficace » c'est-à-dire 3 parmi les 30 enquêtées. Et enfin, 2 entrepreneurs soit 6.66% de la population ont affirmé que cette opinion « n'est pas efficace » pour réduire leurs charges.

Tel est le résultat obtenu sur les réponses des questionnaires posés aux 30 entrepreneurs interviewés sur l'efficacité de la politique de la réduction des charges, procédons maintenant aux résultats afférentes au contrôle serré des frais variables.

1.2.1. Résultats obtenus concernant le contrôle serré des frais variables

Questions 3 : êtes vous d'accord que le contrôle serré des frais variables peut-il réduire les charges impliquées au service fourni ?

Cette question va être répondue à l'aide d'un tableau, la population X_i désigne les valeurs à échelle de Likert allant de « 1 à 4 ». La valeur de 1 indique la mention « très efficace », la valeur 2 désigne la réponse « moyennement efficace », la valeur 3 signifie « un peu efficace » et la valeur 4 définit la mention « pas efficace »

Tableau 4 : présentations des réponses des entrepreneurs portant sur l'acceptation de contrôle serré des frais variables

Rubrique	X_i	Effectif (n_i)	Fréquence (f_i) en %	Fréquence cumulée
Les modalités du caractère X	1	19	63.33	63.33
	2	10	33.33	96.66
	3	1	3.33	100
	4	-	-	-
	TOTAL	30	100	-

Source : étude personnelle basant sur les données obtenues lors de l'enquête 2013

A propos de ce tableau, nous avons remarqué que 19 interviewés parmi les 30 enquêtés, ont mentionné que la diminution des frais fixes est « très efficace », ce qui correspond à 63.33%. Ainsi, 10 autres entrepreneurs ont avoué : « moyennement efficace », soit 33.33% de la population étudiée. Et le reste dit « un peu efficace » soit 3.33% et 1 individu. Parmi les entrepreneurs n'ont pas pu mentionner que la réduction des prix de vente n'est « pas efficace » pour amélioration de leurs résultats.

Tel est le résultat obtenu sur les réponses des questionnaires posés aux 30 entrepreneurs interviewés sur l'efficacité du contrôle serré des frais variables, procédons maintenant aux résultats afférents à l'utilisation de la diminution des frais fixes

1.2.2. Résultats obtenus concernant l'utilisation de la diminution des frais fixes.

Questions 4: est-ce que la diminution des frais fixes contribue-t-elle à la réduction des charges.

Cette question va être répondue à l'aide d'un tableau, la population **X_i** désigne les valeurs à échelle de Likert allant de « **1 à 4** ». La valeur de **1** indique la mention « **très efficace** », la valeur **2** désigne la réponse « **moyennement efficace** », la valeur **3** signifie « **un peu efficace** » et la valeur **4** définit la mention « **pas efficace** »

Tableau 5: présentations des réponses des entrepreneurs sur l'idée de la diminution des frais fixes qui contribue à la réduction des charges.

Rubrique	X_i	Effectif (n_i)	Fréquence (f_i) en %	Fréquence cumulée
Les modalités du caractère X	1	11	36.66	36.66
	2	19	63.33	100
	3	-	-	-
	4	-	-	-
	TOTAL	30	100	-

Source : étude personnelle basant sur les données obtenues lors de l'enquête 2013

A propos de ce tableau, nous avons remarqué que 11 interviewés parmi les 30 enquêtés, ont mentionné que la diminution des frais fixes est « très efficace », ce qui correspond à 36.66%. Ainsi, 19 autres entrepreneurs ont avoué : « moyennement efficace », soit 3.33% de la population étudiée. Et aucun entrepreneur n'a pas mentionné ni « un peu efficace », ni « pas efficace » pour amélioration de leurs résultats.

Tel est le résultat obtenu sur les réponses des questionnaires posés aux 30 entrepreneurs interviewés sur la diminution des frais fixes, procédons maintenant aux résultats afférents à la réduction au minimum des coûts.

1.2.3. Résultats obtenus sur l'opinion des entrepreneurs concernant la réduction au minimum des coûts divers.

Question 5 : dans une entreprise prestataire de service, est-ce que la réduction au minimum des coûts divers constitue, pour vous, une stratégie possible pour réduire les charges?

Cette question va être répondue à l'aide d'un tableau, la population **X_i** désigne les valeurs à échelle de Likert allant de « **1 à 4** ». La valeur de **1** indique la mention « **très efficace** », la valeur **2** désigne la réponse « **moyennement efficace** », la valeur **3** signifie « **un peu efficace** » et la valeur **4** définit la mention « **pas efficace** ».

Tableau 6: présentation des réponses des entrepreneurs sur l'idée de la réduction au minimum des coûts divers dans un service offert.

Rubrique	X_i	Effectif (n_i)	Fréquence (f_i) en %	Fréquence cumulée
Les modalités du caractère X	1	14	46.66	46.66
	2	10	33.33	80
	3	6	20	100
	4	-	-	-
	TOTAL	30	100	-

Source : étude personnelle basant sur les données obtenues lors de l'enquête 2013

Conformément à ce tableau, nous avons constaté que 14 personnes interviewées parmi les 30 enquêtés, ont mentionné que le calcul au plus juste de coût de revient est « très efficace », ce qui correspond à 46.66%. Ainsi, 10 autres entrepreneurs ont avoué : « moyennement efficace », soit 33.33% de la population étudiée. Ensuite, 6 individus disent « un peu efficace » soit 20%. Et enfin, aucun entrepreneurs n'ont mentionné que le calcul au plus juste de coût de revient n'est « pas efficace » pour l'amélioration de leurs résultats.

La présentation des résultats obtenus sur la stratégie de réduction des charges et ses trois sous variables touche à sa fin. A présent, passons à la présentation de pour ce qui est la stratégie du calcul au plus juste du coût de revient.

1.3.- Résultats obtenus concernant le calcul au plus juste de coût de revient.

Questions 6: d'après vous, le calcul au plus juste de coût de revient résulte-t-il des impacts positifs sur le résultat de l'exercice ?

Cette question va être répondue à l'aide d'un tableau, la population **X_i** désigne les valeurs à échelle de Likert allant de « **1 à 4** ». La valeur de **1** indique la mention « **très efficace** », la valeur **2** désigne la réponse « **moyennement efficace** », la valeur **3** signifie « **un peu efficace** » et la valeur **4** définit la mention « **pas efficace** ».

Tableau 7 : présentations des réponses des entrepreneurs sur l'idée du calcul au plus juste de coût de revient

Rubrique	X_i	Effectif (n_i)	Fréquence (f_i) en %	Fréquence cumulée
Les modalités du caractère X	1	12	40	40
	2	11	36.66	76.66
	3	1	3.33	79.99
	4	6	20	100
	TOTAL	30	100	-

Source : étude personnelle basant sur les données obtenues lors de l'enquête 2013

Conformément à ce tableau, nous avons constaté que 12 personnes interviewées parmi les 30 enquêtés, ont mentionné que le calcul au plus juste de coût de revient est « très efficace », ce qui correspond à 40%. Ainsi, 11 autres entrepreneurs ont avoué : « moyennement efficace », soit 36.66% de la population étudiée. Ensuite, 1 individu dit « un peu efficace » soit 3.33%. Et enfin, le reste ont mentionné que le calcul au plus juste de coût de revient n'est « pas efficace » pour l'amélioration de leurs résultats.

Tel est le résultat obtenu sur les réponses des questionnaires posés aux 30 entrepreneurs interviewés sur le calcul au plus juste de coût de revient, procédons maintenant aux résultats afférents sur la fiabilité des calculs.

1.3.1- Résultats obtenus concernant la fiabilité des calculs

Questions 7: la fiabilité des calculs appliqués au coût de revient résulte-t-il à des impacts positifs sur le résultat de l'exercice ?

Cette question va être répondue à l'aide d'un tableau, la population **X_i** désigne les valeurs à échelle de Likert allant de « **1 à 4** ». La valeur de **1** indique la mention « **très efficace** », la valeur **2** désigne la réponse « **moyennement efficace** », la valeur **3** signifie « **un peu efficace** » et la valeur **4** définit la mention « **pas efficace** ».

Tableau 8 : présentations des réponses des entrepreneurs sur l'idée de la fiabilité des calculs appliqués au coût de revient.

Rubrique	X_i	Effectif (n_i)	Fréquence (f_i) en %	Fréquence cumulée
Les modalités du caractère X	1	13	43.33	43.33
	2	8	26.66	69.99
	3	9	16.67	100
	4	-	-	-
	TOTAL	30	100	-

Source : étude personnelle basant sur les données obtenues lors de l'enquête 2013

Conformément à ce tableau, nous avons constaté que 13 personnes interviewées parmi les 30 enquêtés, ont mentionné que la fiabilité de calcul de coût de revient est « très efficace », ce qui correspond à 43.33%. Ainsi, 8 autres entrepreneurs ont avoué : « moyennement efficace », soit 26.66% de la population étudiée. Ensuite, 9 individus disent « un peu efficace » soit 16.67%. Et enfin, aucun n'a mentionné que le calcul au plus juste de coût de revient n'est « pas efficace » pour l'amélioration de leurs résultats.

Tel est le résultat obtenu sur les réponses des questionnaires posés aux 30 entrepreneurs interviewés sur la fiabilité des calculs, procédons maintenant aux résultats concernant l'utilisation des méthodes comptables efficaces.

1.3.2- Résultats obtenus concernant l'utilisation des méthodes comptables efficaces.

Questions 8: l'utilisation des méthodes comptables efficaces sur le calcul de coût résulte-t-elle à des impacts positifs sur le résultat de l'exercice ?

Cette question va être répondue à l'aide d'un tableau, la population **X_i** désigne les valeurs à échelle de Likert allant de « 1 à 4 ». La valeur de 1 indique la mention « très efficace », la valeur 2 désigne la réponse « moyennement efficace », la valeur 3 signifie « un peu efficace » et la valeur 4 définit la mention « pas efficace ».

Tableau 9: présentations des réponses des entrepreneurs sur l'idée de l'utilisation des méthodes comptables efficaces sur le calcul de coût

Rubrique	X_i	Effectif (ni)	Fréquence (fi) en %	Fréquence cumulée
Les modalités du caractère X	1	10	33.33	33.33
	2	12	40	73.33
	3	6	20	93.33
	4	2	6.66	100
	TOTAL	30	100	-

Source : étude personnelle basant sur les données obtenues lors de l'enquête 2013

Conformément à ce tableau, nous avons constaté que 10 personnes interviewées parmi les 30 enquêtées, ont mentionné que l'utilisation des méthodes comptables efficaces sur

le calcul de coût est « très efficace », ce qui correspond à 33.33%. Ainsi, 12 autres entrepreneurs ont avoué : « moyennement efficace », soit 40% de la population étudiée. Ensuite, 6 individus disent « un peu efficace » soit 20%. Et enfin, 2 entrepreneurs ont mentionné que l'utilisation des méthodes comptables efficaces sur le calcul de coût n'est « pas efficace » pour l'amélioration de leurs résultats.

Tel est le résultat obtenu sur les réponses des questionnaires posés aux 30 entrepreneurs interviewés sur l'utilisation des méthodes comptables efficaces sur le calcul de coût, passons maintenant aux résultats afférents à l'intervention au service des calculs.

1.3.3- Résultats obtenus concernant l'intervention au service des calculs.

Questions 9: l'intervention au service des calculs est-elle utile pour éviter les pertes au niveau de l'entreprise ?

Cette question va être répondue à l'aide d'un tableau, la population **X_i** désigne les valeurs à échelle de Likert allant de « **1 à 4** ». La valeur de **1** indique la mention « **très efficace** », la valeur **2** désigne la réponse « **moyennement efficace** », la valeur **3** signifie « **un peu efficace** » et la valeur **4** définit la mention « **pas efficace** ».

Tableau 10: présentations des réponses des entrepreneurs sur l'intervention au service des calculs.

Rubrique	X_i	Effectif (n_i)	Fréquence (f_i) en %	Fréquence cumulée
Les modalités du caractère X	1	11	36.66	36.66
	2	9	30	66.66
	3	7	23.33	90
	4	3	10	100
	TOTAL	30	100	-

Source : Etude personnelle basant sur les données obtenues lors de l'enquête 2013

A l'aide de ce tableau, nous pouvons dire que 11 personnes interviewées parmi les 30 enquêtées, ont mentionné que l'intervention au service des calculs est « très efficace », ce qui correspond à 36.66%. Ainsi, 9 autres entrepreneurs ont avoué : « moyennement efficace », soit 30% de la population étudiée. Ensuite, 7 individus disent « un peu efficace » soit 23.33%.

Et finalement, 3 entrepreneurs ont pu mentionner que l'intervention au service des calculs n'est « pas efficace » pour amélioration de leurs résultats.

Cette première section nous a permis de présenter tous les résultats obtenus à partir des questions posées aux entrepreneurs à propos des variables choisies pour contribuer les entreprises prestataires de service d'améliorer ces résultats.

Maintenant, abordons tout de suite la présentation des relations entre les variables explicatives et la variable à expliquer, suivie des calculs des coefficients de corrélation et les régressions.

Section 2- CALCUL DES COEFFICIENTS DE CORRELATION, LES COEFFICIENTS DE REGRESSION ET LA COMPARAISON DES RESULTATS OBTENUS

Dans cette deuxième section, on va aborder la présentation de l'étude des relation qui existent entre les variables explicatives, qui sont la politique de réduction des charges appliquées au service fournis, d'une part, et le calcul au plus juste des coûts de revient, d'autre part ; ainsi que la variable à expliquer qui n'est autre que l'amélioration du résultat global dans une entreprise prestataire de service. De plus, on va de même, présenter les calculs de coefficient de corrélations et les régressions entre les variables.

Commençons par étudier la première sous section, qui stipule les relations entre les variables explicatives et la variable à expliquer ; en commençant par présentation du rapport entre l'amélioration du résultat et la réduction des charges.

. les différentes formules pour le traitement des données et leur exploitation :

Comme nous l'avons déjà énoncé auparavant, le traitement de notre donnée se fera par le calcul de corrélation et la régression, selon la méthode statistique. Le calcul de corrélation linéaire sera obtenu après avoir suivi différentes étapes, à savoir : le calcul des moyennes \bar{x} et de \bar{y} , ensuite, ils sont suivis des calculs des variances $V(x)$, $V(y)$, $\sigma(x)$ et $\sigma(y)$, et puis de la $Cov(x,y)$, grâce à ce dernier, nous pouvons calculer la corrélation linéaire « r ».

Ces formules sont :

Les deux formules suivantes expriment les moyennes marginales de X, $m_{(x)}$ et de Y, $m_{(y)}$: $m_{(x)} = \sum Xi / N$ et $m_{(y)} = \sum Yi / N$

Ensuite, les deux formules ci-dessous relatent, à leur tour les variances marginales de X et Y.

$$V(x) = \sigma(x)^2 = \frac{1}{N} \sum Xi^2 - x^2 \quad V(y) = \sigma(y)^2 = \frac{1}{N} \sum Yi^2 - y^2$$

Ainsi, nous devons calculer l'écart type qui est la racine carré de la variance obtenu comme ceci $\sigma(x) = \text{racine carré de } V(x)$ et $\sigma(y) = \text{racine carré de } V(y)$.

Enfin la dernière formule qui reste à présenter est la covariance que l'on réduit en $\text{Cov}(x ; y)$ qui est défini par l'expression :

$$\text{Cov}(x ; y) = \left(\frac{1}{N} \sum Xi * Yi \right) - (x)(y)$$

Une fois, ces calculs de paramètres achevés, ainsi que ce de la covariance, nous pouvons effectuer le calcul de corrélation linéaire. La formule se présente comme suit : $r = \text{cov}(x ; y) / \sigma(x) * \sigma(y)$

Quant au coefficient de régression, ils sont obtenus par l'équation de la droite de régression $Y = aX + b$ avec $a =$ le coefficient de régression que nous cherchons et b l'ordonnée à l'origine ou un terme indépendant, a est obtenue par la formule : $a = \text{cov}(x ; y) / v(x)$ ou $a = \text{cov}(x ; y) / \sigma(x)^2$ et b par $b = y - ax$.

. Interprétation détaillée des valeurs du coefficient de relation r

Si $0.9 < r < 1$ ou $-1 < r < -0.9$ on dit qu'on a une forte corrélation. Donc on peut avoir une bonne prévision.

Si $0.8 < r < 0.9$ ou $-0.9 < r < -0.8$ on dit qu'on a une bonne corrélation donc on a une bonne corrélation (on peut apprécier la prévision).

Si $0.7 < r < 0.8$ ou $-0.8 < r < -0.7$ on a une moyenne corrélation donc on a une moyenne qualité de prévision.

Si $0.6 < r < 0.7$ ou $-0.7 < r < -0.6$ on dit qu'on a une faible corrélation. Donc, une mauvaise prévision.

Si $0.5 < r < 0.6$ ou $-0.6 < r < -0.5$ on dit qu'on a une mauvaise corrélation. Donc une mauvaise prévision.

Si $-0.5 < r < 0.5$ on dit qu'il ya absence de corrélation. (On évite de faire une prévision)

Dans le cas où on peut apprécier la corrélation, on peut étudier la nature des corrélations à partir des signes de r . si $r > 0$, on dit qu'on a une corrélation positive c'est-à-dire si X croisse alors Y croisse aussi, parallèlement X diminue = Y diminue (et inversement). Les deux caractères varient dans le même sens.

Si $r < 0$, on a une corrélation négative, les deux variables varient dans le sens contraire c'est-à-dire X augmente = Y diminue ou X diminue = Y augmente (et inversement).

2.1- comparaison des résultats obtenus sur les questionnaires posés aux entrepreneurs

Afin de comparer les résultats obtenus au cours de notre investigation, il est jugé indispensable de relever en pourcentage les réponses à choix multiples, c'est-à-dire l'échelle 1 = fortement d'accord, 2 = moyennement d'accord, 3 = un peu d'accord, 4 = en désaccord avec l'idée. Puis, on va séparer clairement la somme obtenue sur les deux stratégies. Et après, nous pourrons faire facilement la comparaison des deux résultats obtenus.

Tableau 11: comparaison des résultats obtenus sur les questionnaires posés aux entrepreneurs enquêtés.

Echelle à quatre positions	Le pourcentage des résultats obtenus de l'hypothèse un	Le pourcentage des résultats obtenus de l'hypothèse deux
Fortement d'accord	59.38%	21.88%
Moyennement d'accord	22.92%	53.33%
Un peu d'accord	10.42%	10.42%
En désaccord	7.29%	14.57%
TOTAL	30	30

Source : étude personnelle 2013

D'après ce tableau, nous avons constaté que les deux stratégies permettent d'atteindre l'amélioration des résultats dans une entreprise prestataire de service. Cependant, les résultats obtenus sur la réduction des charges appliquées au service fournis sont plus importants selon le pourcentage des réponses données par les entrepreneurs enquêtés qui sont 59.38%. Par contre, les entrepreneurs apprécient moyennement 53.33% la stratégie du calcul au plus juste des coûts de revient.

2.2- Détermination de coefficient de corrélation, de coefficient de régression et la comparaison des résultats.

Nous allons déterminer le coefficient de corrélation dans le but de connaître d'une part la dépendance entre les hypothèses et l'amélioration des résultats, et d'autre part, afin de choisir parmi les deux hypothèses de départ, laquelle permet de contribuer efficacement à l'amélioration des résultats.

2.2.1- détermination de coefficient de corrélation et le coefficient de régression entre la réduction des charges appliquées au service fournis et l'amélioration des résultats.

A partir de cette sous section, nous allons vérifier si l'amélioration des résultats dépend généralement de la réduction des charges. Pour la recherche de la véracité de cette hypothèse il est indispensable de tracer un tableau à double entrée (TDE). Dans ce tableau, nous allons avoir deux caractères en même temps. Notant pour les lignes x_i : les réponses sur la stratégie de réduction au minimum les charges impliquées au service offerte et pour les colonnes y_j : les réponses sur l'amélioration des résultats. Nous pouvons en tirer alors que ce tableau est le croisement du tableau n° 2 et n°3 que nous avons vu précédemment. Prenons donc n_{ij} : les effectifs qui se trouve entre la ligne et la colonne, c'est-à-dire les relations entre ces deux variables. N_j : exprime le total des effectifs dans les lignes et N_i : le total des effectifs dans les colonnes.

Tableau 12 : la dépendance entre l'hypothèse un et le résultat du choix de la valorisation des coûts de revient

$x_i \backslash y_j$	1	2	3	4	N_j	$N_j * y_j$	$Y_j^2 * N_j$	$n_{ij} * y_j * x_i$
1	12	2			14	14	14	16
2		6	5		11	22	44	54
3			1	2	3	9	27	33
4				2	2	8	32	32
N_i	12	8	6	4	30	53	117	135
$N_i * x_i$	12	16	18	16	62			
$X_i^2 * N_i$	12	32	54	64	162			

Sources : étude personnelle 2013

Coefficient de corrélation r_1

Tous les détails de calcul se sont présentés dans les annexes.

C'est le réel noté r compris entre -1 et 1, qui mesure le degré de dépendance linéaire entre les deux caractères quantitatifs X et Y. L'expression se définit par :

$r_1 = \text{cov}(X_1; Y) / \sigma(X_1) * \sigma(Y)$. D'après les calculs déjà effectués dans l'annexe : on a : $\text{cov}(x_1; y) = 14,25$, $\sigma(x_1) = 5.12$

Donc, par l'application numérique : on a : $r_1 = 14.25 / (5.12 * 2.94)$. En fin de calcul, on a :

$$r_1 = 0.94$$

Coefficient de régression a_1

D'après la méthode de moindre carré, on a comme droite de régression : $Y_1 = a_1 X_1 + b$ avec $a_1 = \text{cov}(X_1; Y) / \sigma(X_1)^2$ ou $a_1 = \text{cov}(X_1; Y) / V(X_1)$. Par l'application numérique, on a : $a_1 = 14.25 / 26.25$ ce qui nous donne

$$a_1 = 0.5$$

2.2.2- Détermination de coefficient de corrélation et le coefficient de régression entre la stratégie du calcul au plus juste des coûts de revient et l'amélioration des résultats

Le tableau ci-dessous nous présente la dépendance entre celui de l'hypothèse (deux) que nous avons déjà changée en variable, et celui du résultat donné par les entrepreneurs à propos de l'importance de la stratégie du calcul au plus juste des coûts de revient pour l'amélioration des résultats dans une entreprise prestataire de service. Ici, on prend le tableau n° 2 et n° 7.

Tableau 13 : la dépendance entre l'hypothèse deux et le résultat du choix de la valorisation des coûts de revient.

$x_i \backslash y_j$	1	2	3	4	N_j	$N_j * y_j$	$Y_j^2 * N_j$	$n_{ij} * y_j * x_i$
1	12				12	12	12	12
2		8	3		11	22	44	50
3				1	1	3	9	12
4			3	3	6	24	48	84
N_i	12	8	6	4	30	61	113	158
$N_i * x_i$	12	16	18	16	62			
$X_i^2 * N_i$	12	32	54	64	162			

Source : étude personnelle 2013

Coefficient de corrélation r_2

C'est le réel noté r compris entre -1 et 1, qui mesure le degré de dépendance linéaire entre les deux caractères quantitatifs X et Y. L'expression se définit par :

$$r_2 = \text{cov}(X_2 ; Y) / \sigma(X_2) * \sigma(Y)$$

D'après les calculs déjà effectués dans l'annexe 2 et 3: On a : $\text{cov}(x_2 ; y) = 9.25$ $\sigma(x_2)$. Donc, par l'application numérique : on a : $r_2 = 9.25 / (9.95 * 4.38)$

Enfin de calcul, on a :

$r_2 = 0.71$

Coefficient de régression a_2

D'après la méthode de moindre carré, on a comme droite de régression $Y_2 = a_2 X_2 + b$ avec $a_1 = \text{cov}(X_2; Y) / \sigma(X_2)^2$ ou $a_1 = \text{cov}(X_2; Y) / V(X_2)$.

Par l'application numérique, on a : $a_2 =$ ce qui nous donne

$a_2 = 0.52$

Le deuxième chapitre nous a exposé, dans la première section, les résultats obtenus lors de l'enquête ; nous avons posé neuf questionnaires à tous les entrepreneurs qui ont accepté de nous répondre et en deuxième section, nous avons effectué les calculs des coefficients de corrélation et coefficients de régression à partir des résultats des questionnaires obtenus.

Sans tarder, nous allons passer au troisième chapitre qui est la discussion et les recommandations que nous allons exposer tous les analyses possibles de tous les résultats obtenus dans le deuxième chapitre et ensuite, nous avons apporté tous ce que nous pouvons suggérer pour améliorer le calcul de coût de revient dans les entreprises prestataires de services.

CHAPITRE 3 : ANALYSES DES RESULTATS OBTENUS ET SUGGESTIONS POUR UNE BONNE GESTION DE COUT DE REVIENT DANS LES ENTREPRISES PRESTATAIRE DE SERVICE

Ce chapitre est consacré des analyses et des discussions des résultats concernant les avis des trente entrepreneurs enquêtés sur nos questionnaires et surtout les recommandations que nous pouvons proposés à l'amélioration des résultats dans une entreprise prestataire de service.

Pour ce faire, nous allons, tout d'abord diviser ce chapitre en deux sections différentes. Dans la première section, nous allons voir les analyses et les discussions des résultats obtenus des questions posées aux responsables au niveau des entreprises. La deuxième sera consacrée aux recommandations d'amélioration. De ce fait, chaque section va être divisée en sous section.

Pour commencer, nous allons avancer la première section, qui nous relatera les analyses suivi des discussions des résultats obtenus.

Section 1 : ANALYSES DES RESULTATS OBTENUS CONCERNANT L'AMELIORATION DES RESULTATS DANS LES ENTREPRISES PRESTATAIRE DE SERVICE

Dans cette première section, on va aborder les analyses et les discussions possibles des résultats qui existent entre les variables explicatives, qui sont la réduction des charges impliquées à chaque service fournis , d'une part, et le calcul au plus juste des couts de revient d'autre part ; ainsi que la variable à expliquer qui n'est autre que l'amélioration du résultat global dans une entreprise prestataire de service.

Commençons donc par étudier la première sous section, qui stipule la discussion des résultats obtenus concernant la politique de réduction des charges.

1.1- Discussion des résultats obtenus sur la politique de réduction des charges

Nombreux sont les angles pouvant conduire les discussions sur cette stratégie. En voici quelques unes d'entre elles qu'on va commencer par la discussion sur le résultat obtenu de la réduction des charges affectés au service fournis, c'est-à-dire éliminer les charges qui ne sont pas indispensables.

Le résultat obtenu concernant la politique de réduction des charges nous montre que 14 personnes enquêtées parmi les 30 sont fortement d'accord à cette idée, c'est-à-dire presque la moitié des populations interviewées, cette manière de choix de réponse prouve que la réduction des charges est très importantes pour les entrepreneurs. C'est parce que, selon nous, cette méthode aboutit à l'augmentation des marges bénéficiaires avec la diminution des couts de revient appliqués à chaque service fourni qui sont le ressort du bon fonctionnement de l'entreprise.

Les 2 personnes enquêtées ont refusé cette proposition. D'après notre analyse, on peut discuter que ce refus provient de nombreux facteurs, à titre d'exemple, la crise socioéconomique ou sociopolitique qui vont augmenter involontairement les charges appliquées dans une entreprise ; l'évolution continuelle de la nouvelle technologie qui crée automatiquement d'autres nouvelles charges comme les frais de communication aux téléphones, l'importation des outils informatiques considérablement efficaces ou l'augmentation de la facturation de l'énergie électrique consommée,...

D'après ces analyses on peut résumer que quelques soient les raisons des 2 personnes enquêtées qui refusent la proposition de la réduction des charges on peut dire que cette opinion apporte toujours des bon résultats au niveau de l'entreprise.

Allons donc discuter plus profondément cette politique avec les trois méthodes de réduction. Tout d'abord, la discussion sur le contrôle serré des frais variables ; ensuite, sur la diminution des frais fixes et enfin la réduction au minimum des coûts.

1.1.1- Discussion sur le résultat du contrôle serré des frais variables.

Les chiffres nous montrent que cette idée tient la majorité d'une acceptation des personnes enquêtées ; 19 personnes sur les 30. C'est parce que les frais augmentés provoquent la hausse du prix de revient et cette dernière affaiblit le taux de la marge bénéficiaires. C'est pourquoi aucune personne interviewée n'est pas contre à cette idée.

L'analyse nous mène qu'à chaque activité le contrôle joue un rôle important pour vérifier tout ce qu'on fait.

Ce contrôle surveille la bonne marche d'une telle entreprise. Les chiffres ci-dessus sont déjà une preuve. A signaler qu'aucune personne n'accepte pas cette idée. Passons nous maintenant à l'analyse sur le résultat de la diminution des frais fixes.

1.1.2- Analyse sur le résultat de la diminution des frais fixes

Le résultat nous démontre que 11 personnes parmi les 30 enquêtées affirment que la diminution des frais fixes est nécessaire pour améliorer les résultats.

Il nous convient ensuite de faire l'analyse sur le résultat de la réduction au minimum des coûts.

1.1.3- Analyse sur le résultat de réduction au minimum des coûts

Le tableau évoque qu'il ya un taux plus élevé des personnes qui sont moyennement d'accord sur cette idée cela nous pousse à analyser que la réduction des couts est une idée douteuse aux entrepreneurs car, réduction des couts veut dire, selon nous, un ralentissement de la marche d'une entreprise ; et aussi cout réduit signifie que la qualité des services offerts n'est pas satisfaisante.

On peut conclure que beaucoup d'entrepreneurs sont fortement d'accord au contrôle serré des frais variable et à la diminution des frais fixes ; quant à la réduction minimum des couts, la majorité des personnes enquêtées sont moyennement d'accord. Cela nous pousse à discuter sur le calcul au plus juste des couts de revient.

1.2- Discussion sur le résultat du calcul au plus juste des couts de revient.

Presque la moitié de personnes entretenues à la question que nous avons posée accepte affirmativement les calculs au plus juste des couts de revient. Cela signifie que le cout de revient mérite un soin plus particulier car la réussite d'une entreprise en dépend. En parlant de cout de revient, il s'agit d'imaginer la perte ou le bénéfice. Par conséquent, on ne voit aucun entrepreneur qui refuse à cette proposition.

Le calcul au plus juste des couts de revient se présente en trois idées distinctes : la première c'est l'analyse sur le résultat de la fiabilité des calculs. La deuxième, l'utilisation des méthodes comptables efficaces et la troisième c'est l'intervention aux services.

Il nous convient d'abord de parler de l'analyse sur le résultat de la fiabilité des calculs.

1.2.1- Analyse sur le résultat de la fiabilité de calcul (exempte d'erreur)

Le tableau nous présente que 12 personnes enquêtées parmi les 30 enquêtées sont fortement d'accord, 11 parmi eux sont moyennement d'accord, 1 sont un peu d'accord et 6 ne le sont pas.

Ce résultat nous pousse à analyser que l'erreur parvient spontanément malgré l'attention et la compétence des agents de calcul. Celle-ci peut être provoquée par la panne technique des outils de calcul ou par la fatigue ainsi que la maladroite d'un travailleur. Malgré la règle de comptabilité, l'information financière doit être fiable et exempte d'erreur, toutes les fautes des calculs sont inévitables.

Nous allons ensuite continuer d'analyser sur le résultat de l'utilisation d'une méthode comptable efficace pour les calculs des coûts.

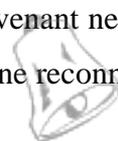
1.2.2- Analyse sur le résultat de l'utilisation d'une méthode comptable efficace pour les calculs des coûts

Le tableau numéro 8 met en évidence que le taux d'accord (fort, moyen, un peu) attire l'observation des analystes. Cela nous explique que l'utilisation d'une méthode est indispensable dans telle ou telle entreprise.

Aucune personne parmi les 30 enquêtées n'est pas d'accord. Ce chiffre nous pousse à observer que la méthode règne malgré la négligence des certaines personnes. Pour terminer nos analyses, nous passons à commenter l'intervention au service de calcul.

1.2.3 Analyse sur le résultat de l'intervention au service de calcul

Plus du tiers des entrepreneurs enquêtés sont fortement d'accord. 9 parmi eux sont moyennement d'accord, 7 sont un peu d'accord et 3 ne le sont pas. Ces 3 derniers chiffres (9, 7et 3) sont les genres de personnes qui n'aiment pas être surveillés ; cela peut être dû à des complexes de supériorité ou d'infériorité.ils pensent aussi que l'intervenant ne leur confie pas le travail. Au contraire, l'intervention semble un rappel au devoir et une reconnaissance faite à



tous les agents de service. A signaler que l'intervention n'est ni punition ni récompense mais c'est un simple et pur contrôle.

Cette deuxième sous section est terminée, nous allons voir maintenant la troisième sous section qui est l'interprétation de la corrélation et de la régression entre les variables explicatives et la variable à expliquer.

1.3- Discussion des résultats sur les coefficients de corrélation et de régression obtenue.

Cette sous section présentera en premier lieu la discussion de la corrélation et la régression entre la politique de réduction des charges avec les résultats satisfaisant dans une entreprise prestataire de service et en second lieu celles du calcul au plus juste du cout de revient avec ces mêmes résultats. Abordons alors la première discussion.

1.3.1- discussion de la corrélation et la régression entre la politique de réduction des charges avec les résultats satisfaisant dans les entreprises prestataire de service.

Après avoir calculé les coefficients de corrélation et de régression, on a les résultats suivants. Coefficient de corrélation $r_1 = 0.94$ et le coefficient de régression $a_1 = 0.54$, ces valeurs expriment que la politique de réduction des charges présente une liaison forte avec l'amélioration des résultats dans une entreprise prestataire de service de la notion, car rappelons encore que plus « r » s'approche de « 1 » plus il y a une forte liaison et que la valeur de coefficient de régression amplifient cette constatation.

Ainsi ce résultat permet de déduire qu'il faut **réduire au minimum les charges impliquées à chaque service fournis pour accroître les marges bénéficiaires afin d'améliorer les résultats de l'entreprise.** Il est claire que notre première hypothèse est confirmé, il s'intitule : **les charges impliquées réduites à chaque service fournis permettent d'accroître les marges bénéficiaires et apporte des bons résultats dans une entreprise prestataire de service.**

La discussion du premier paragraphe se termine ici. Maintenant, passons au deuxième paragraphe pour la discussion la corrélation de et la régression entre le calcul au plus juste des couts de revient avec les résultats satisfaisant dans une entreprise prestataire de service.

1.3.2- discussion la corrélation de et la régression entre le calcul au plus juste des couts de revient avec les résultats satisfaisant dans les entreprises prestataire de service.

Un résultat de $r_2 = 0.71$ et $a_2 = 0.48$ est acquis après les différents calculs de paramètre. Ces valeurs expriment aussi que le calcul au plus juste des couts de revient présente une bonne liaison avec le résultat satisfaisant des entreprises prestataire de service. N'oublions toujours pas que plus « r » s'approche de « 1 » plus il y a une forte liaison. Ainsi, ce résultat permet de déduire que le calcul au plus juste des couts de revient évite toute sorte de faute qui conduit à la perte.

Ce qui nous permet d'affirmer que notre deuxième hypothèse s'intitulant : **l'inexistence d'erreur au moment du calcul de cout de revient engendre des bons résultats pour les entreprises prestataire de service**, est confirmée.

En voyant les deux valeurs de corrélation et les deux valeurs de régression, ces résultats cheminent que ces deux hypothèses sont des stratégies efficaces pour gérer le cout de revient dans une entreprise prestataire de service afin d'améliorer les rendements de leurs opérations, néanmoins, il est à signaler que c'est le premier coefficient qui est la plus forte ($r_1 = 0.94$ et $a_1 = 0.54$) que la deuxième ($r_2 = 0.71$ et $a_2 = 0.48$). Ce qui revient à dire que la stratégie de la réduction des charges est plus liée à l'amélioration des résultats dans une entreprise prestataire de service par rapport au calcul au plus juste des couts de revient.

Cette explication ne met clairement que la politique de réduction des charges est une stratégie plus influente à l'amélioration des rendements que le calcul au plus juste, du faite de sa valeur de coefficient de corrélation et de régression. Cette comparaison a permis de tirer que la politique de réduction des charges est une stratégie plus efficace que le calcul au plus juste des couts de revient. Mais quoi qu'il en soit, ces hypothèses restent toujours des stratégies pour atteindre le bon résultat dans une entreprise prestataire de service.

Simultanément, la troisième sous section, nous a permis non seulement de discuter les résultats des deux corrélations « r » mais aussi de leur comparaison pour en retirer la stratégie la plus influente. La première section de ce troisième chapitre nous avons permis d'analyser tous les résultats obtenus dans le deuxième chapitre, nous avons discuté tous les chiffres obtenus, enchainons maintenant avec la deuxième section qui nous relatera tous les recommandations que nous avons proposés.

Section 2- LES SUGGESTIONS QUE NOUS AVONS PROPOSES AUX ENTREPRENEURS CONCERNANT LE CALCUL DE COUT DE REVIENT

Pour pouvoir formuler des recommandations pertinentes, il importe d'analyser la relation entre les charges, le cout de revient et le rendement des entreprises. La question qui se pose est : « comment gérer les charges pour diminuer le cout de revient afin d'obtenir le bon rendement dans une entreprise prestataire de service ? »

2.1- sur le contrôle serré des frais variables

Il est important de bien choisir les frais variables indispensables à l'accomplissement des services offerts dans une entreprise.

C'est le fait de prioriser les frais essentiels et les frais accessoires ; s'il y aurait des frais accessoires inévitables, mieux vaut qu'ils soient rares.

Le contrôle de ces frais, selon son nom, devrait être variable suivant la variation de l'environnement interne et externe de l'entreprise ou selon le régime en cours du pays.

2.2- sur la diminution des frais fixes

Sachant que tous les frais sont inévitables quelque soit l'entreprise. Il y a des frais permanents qui sont obligatoires à entretenir ; ils sont dits fixes.

Pour réserver toujours ces genres de frais, il nous convient de suggérer de trouver une méthode adéquate pour les réduire sans perturber le fonctionnement de l'entreprise.

Ainsi, on doit efforcer de bien conserver les outils nécessaires aux services pour éviter la variation imprévue des frais.

2.3- sur la réduction au minimum des coûts divers

La réduction est indispensable au déroulement de l'entreprise ; la réduction au minimum des couts est un facteur de réussite, donc, il faut chercher tous les moyens de les minimiser en raison d'une rivalité avec les concurrents.

Une autre recommandation peut être la suivante : trouver des fournisseurs plus ou moins conventionnels pour obtenir des fournitures moins chères.

La bonne gestion des temps est aussi un facteur qui peut réduire les couts donc, elle doit régner dans une entreprise surtout pour les prestataires de service.

2.4- sur la fiabilité des calculs

C'est une clef de réussite d'une entreprise prestataire de service ; le calcul doit être un service primordial.

La fiabilité des calculs a besoin d'un agent calme, dynamique méthodiques avec des bons outils bien entretenus pour éviter les erreurs.

Les calculs ont également besoin de travailleurs bien formés et capables d'accomplir leurs services avec des outils modernes et faciles à manipuler.

2.5- sur l'utilisation des méthodes comptables efficaces

Toutes les méthodes sont très indispensables à toutes les activités de l'entreprise. Il faut trouver toujours des bonnes méthodes, simples et adaptables à la situation de l'entreprise, à la civilisation et aux services fournis.

Il vaut mieux que toutes les méthodes soient variables, correspondent aux phénomènes et à l'environnement de l'entreprise

2.6- sur l'intervention aux services

L'intervention aux services est un régime ou une activité inévitable dans une entreprise pour diminuer « les laisser-faire » et « les laisser-aller ». L'intervenant doit être une personne vigilante, stricte mais affectueuse, loyale, agréable, légitime, légale et capable d'accomplir son service. L'intervention doit toujours être constructive mais non pas destructive ; l'intervention constructive se présente sous forme d'une animation, d'un conseil, d'une éducation ou d'un encouragement. Mais parfois, elle présente sous forme d'une menace ou d'un avertissement verbal dans le cas de ceux qui sont indisciplinés.

Dans le troisième chapitre, nous avons discuté, en premier lieu, les résultats obtenus du deuxième chapitre, en second lieu, nous avons donné nos recommandations à propos de l'objectif de notre thème qui est l'amélioration des résultats dans une entreprise prestataire de service. Terminons alors par la conclusion générale de tout le trois chapitres que nous avons exposé précédemment.

CONCLUSION

En conclusion, l'objet de cette étude est de déterminer deux stratégies qui peuvent être efficaces et appliquées pour gérer le cout de revient dans une entreprise prestataire de service permettant d'améliorer le rendement de leurs opérations. Pour mener à bien cette étude, il est indispensable pour nous de mettre en exergue la méthodologie, qui développe, les matériels et méthodes.

Ces derniers constituaient le premier chapitre de l'étude, dans lequel nous avons cité les matériels que nous avons utilisés pour le bon fonctionnement de la recherche, nos matériels sont les entreprises prestataires de service, les théories concernant les entreprises prestataires de service et concernant les couts de revient. Après, nous avons énumérés les différentes méthodes de collecte et de traitement de données. La collecte des données se fait en deux étapes : la première consiste à la descente sur terrain pour l'entretien avec 30 acteurs dans les entreprises prestataires de service afin de recueillir leurs idées, et leurs objectifs sur leurs activités.

Quant à la deuxième, nous avons recouru à la documentation pour chercher les stratégies qui peuvent être efficace dans le but à atteindre : l'amélioration du résultat dans une entreprise prestataire de service ; et après, nous avons émis des questionnaires aux 30 entrepreneurs pour reconnaître leurs accords ou les désaccords sur l'efficacité de notre stratégie choisie.

Le traitement des données obtenues se fait manuellement par les calculs des coefficients de corrélation et des coefficients de régressions.

Les différentes formules nécessaires ont été aussi énumérées dans cette partie. Après avoir énuméré les méthodes de traitement des résultats, nous avons passé à la modélisation théorique. Cette dernière section nous a servie à traduire les hypothèses en variables explicatifs pour arriver au variable à expliquer.

A cet effet, nous avons émis comme première hypothèse « les charges impliquées réduite à chaque service fournis permettent de diminuer le cout de revient et accroitre les marges bénéficiaires » et la deuxième hypothèse : « l'inexistence d'erreur au

moment du calcul des couts de revient engendre des bons résultats dans les entreprises prestataire de service ».

Ce sont les deux hypothèses que nous avons tenues à justifier dans le chapitre deux de ce devoir intitulé de résultats obtenus.

Dans le deuxième chapitre, nous avons pu exposés en première section les résultats obtenus des questions posées aux responsables des entreprises à propos des variables choisis pour contribuer à l'amélioration du résultat.

Elle concerne : les résultats sur l'opinion des entrepreneurs sur la politique de la réduction des charges des services fournis pour améliorer les résultats, les résultats obtenus concernant le contrôle serré des frais variable et l'utilisation de la diminution des frais fixes, résultats obtenus sur l'opinion des entrepreneur concernant la réduction au minimum de couts, les calculs au plus juste di cout de revient, résultats obtenus concernant la fiabilité des calculs, l'utilisation des méthodes comptables efficaces et enfin les résultats obtenus concernant l'intervention aux services.

Quant à la deuxième section elles nous ont présenté les calculs de coefficient de corrélations et le coefficient de régressions et comparaison des résultats entre les variables explicatives et les variables à expliquer.

Notons que les calculs de ces coefficients ne sont pas à entreprendre directement. Il nous faut passer par des calculs des différents paramètres à savoir : les moyennes, les variances, les écarts types et la covariance. C'est après ces différents calcul que nous pouvons entrer au calcul de « r_1 » « r_2 » « a_1 » « a_2 » d.

Dans le calcul de ce coefficient nous avons cherché s'il existe une relation entre la politique de la réduction des charges et l'amélioration des résultats dans une entreprise prestataire de service avec le calcul au plus juste de cout de revient et cette amélioration ci-dessus. Le résultat du calcul a donné un coefficient de corrélation $r_1 = 0,94$ et un coefficient de régressions $a_1 = 0,54$ ce qui nous a permis de dire qu'il existe une forte corrélation et régression entre la variable explicative et la variable à expliquer. Rappelons que selon la théorie, plus « r » s'approche de « 1 » plus, il ya une forte liaison entre les deux variables, et le coefficient qui est le plus influent et celui qui a la valeur plus élevée.

Donc, ce résultat a bien montré que la politique de réduction des charges est la stratégie la plus efficace pour améliorer le résultat. Ce qui explique que la première hypothèse a été belle et bien vérifiée.

Quant au deuxième coefficient il porte sur la stratégie de calcul au plus juste des coûts de revient. Nous avons obtenu un résultat de coefficient de corrélation linéaire $r_2 = 0,71$ et le coefficient de régression $a_2 = 0,48$ ce qui nous a permis de dire qu'il existe une bonne corrélation entre la variable explicative et la variable à expliquer. Le calcul est alors une autre stratégie conduisant à l'amélioration des résultats, ce qui vérifie la véracité de l'hypothèse posé dans le premier chapitre.

Même si les 2 hypothèses sont toutes vérifiées, qui est la plus influente entre les deux ?

Nous savons très bien que la première corrélation a donné comme résultat de $r_1 = 0,94$ contre $r_2 = 0,81$. De ce fait, la première corrélation est supérieure à la deuxième, rappelons toujours la théorie : plus « r » s'approche de « 1 » plus il ya une forte liaison entre les deux variables.

Alors c'est la corrélation entre la politique des réductions des charges et l'amélioration des résultats dans une entreprise prestataire de service $r_1 = 0,94$ qui est plus proche de « 1 » c'est-à-dire que la politique de réduction des charges est la politique la plus influente à l'amélioration des résultats par rapport au calcul plus juste des coûts de revient qui a pour corrélation linéaire $r_2 = 0,81$, en plus sa valeur de coefficient de régression $a_1 = 0,45$ et la valeur du coefficient de régression de l'autre qui est seulement $a_2 = 0,48$ ce qui signifie que la politique de réduction des charges est la politique la plus influente à l'amélioration des résultats car elle permet d'accroître la productivité de l'entreprise et engendre l'accroissement de la rentabilité et l'augmentation des revenus.

Cette étude nous a aussi permis de faire des discussions concernant ces résultats obtenu dans le deuxième chapitre, d'une part, et de recommandation offerte pour améliorer la situation, d'autre part. Donc, nous avons divisés en deux sections le troisième chapitre.

Dans la première, nous avons porté nos discussions en premier lieu sur les résultats obtenus à partir des questions posées aux entrepreneurs, concernant la politique de réduction des charges avec les trois sous variables.

En second, lieu sur les résultats à propos du calcul au plu juste des coûts de revient et enfin au résultat des corrélations et des régressions entre les variables explicatives et la variable à expliquer.

Quant à la section deux, nous avons offert nos recommandations pour améliorer l'efficacité des sous variables pour qu'elles maximisent la contribution à l'amélioration des résultats comme le control serré des frais variables, diminution des frais fixes, fiabilité des calculs des couts, utilisations des méthodes comptable efficace et intervention aux services.

Ces différentes étapes de l'étude nous ont permis de répondre aux questions posée dans l'introduction « **quelles stratégies sont les plus efficaces pour gérer le cout de revient dans les entreprises prestataire de service afin d'améliorer les rendements des leurs opérations** ».

Maintenant, il est temps de fusionner tout ce que nous avons vu auparavant par cette brève réponse à la question « la stratégie de réduction des charges, ainsi que le calcul au juste prix des couts de revient sont des stratégies retenues pour contribuer à l'amélioration des résultats dans les entreprises prestataire de service».

Même s'il parait utile pour les pays en développement d'encourager les entrepreneurs, il ya des cas où la réglementation par l'Etat est une arme contre la conséquence des pratiques dangereuses. Ilya des pratiques qui heurtent la morale et que l'Etat essaie quand même de réglementer.

L'Etat a le devoir d'encourager et multiplier les entreprises pour le développement rapide et durable de notre pays ! Est ce que cette dernière phrase est elle une idéale ou réalisable ?

BIBLIOGRAPHIE

- COPRARO Jean Marc, comptabilité analytique de gestion, édition press polytechnique et universitaire 2003
- Mikol Alain, gestion comptable et financière, édition PUF 1989
- RAPIN Albert, cours de comptabilité par la pratique raisonné, tome 1 et 2, édition Bordas 1976
- Raullet Christian, comptabilité et gestion : comptabilité analytique, gestion prévisionnel, analyse comptable, édition Bordas 1988
- Servan Roger, comptabilité analytique de gestion : manuel pratique de gestion par les coûts, édition Bordas 1985

WEBOGRAPHIES

- www.mémoire online sur les coûts de revient dans une entreprise prestataire de service consulté le 04-11-13
- www.be compta be / modules /dictionnaires les revues concernant les entreprises prestataire de service consulté le 03-10-13
- www.compta.online.com coût de revient consulté le 03-10-13
- www.omef.gov.mg coût de revient consulté le 16-10-13
- www.mesupres.gov .mg coût de revient consulté le 16-10-13
- fr.org /wiki / journal / comptabilité consulté le 04-11-13

COURS

- ✚ cours de Méthodologie, en 4^{eme} année, AU : 2011-2012
- ✚ cours de statistiques et probabilités, en 2^{eme} année, AU : 2008-2009
- ✚ cours de statistiques en 2^{eme} année, AU : 2008-2009
- ✚ cours d'Organisation Stratégique, en 3^{eme} année, AU 2009-2010

ANNEXES

LISTES DES ANNEXES

<u>ANNEXE 1</u> : les différentes formules pour le traitement des données et leur exploitation.....	ix
<u>ANNEXE 2</u> : interprétation détaillée des valeurs du coefficient de corrélation.....	x
<u>ANNEXE 3</u> : détails de calcul de coefficient de corrélation linéaire et de régression	xi
<u>ANNEXE 4</u> : questionnaires poser aux entrepreneurs.....	xiii
<u>ANNEXE 5</u> : protocole de recherche	xviii

ANNEXE 1 : les différentes formules pour le traitement des données et leur exploitation :

Comme nous l'avons déjà énoncé auparavant, le traitement de notre donnée se fera par le calcul de corrélation et la régression, selon la méthode statistique. Le calcul de corrélation linéaire sera obtenu après avoir suivi différentes étapes, à savoir : le calcul des moyennes \bar{x} et de \bar{y} , ensuite, ils sont suivis des calculs des variances $V(x)$, $V(y)$, $\sigma(x)$ et $\sigma(y)$, et puis de la $Cov(x,y)$, grâce à ce dernier, nous pouvons calculer la corrélation linéaire « r ».

Ces formules sont :

Les deux formules suivantes expriment les moyennes marginales de X, \bar{x} et de Y, \bar{y} :

$$\bar{x} = \frac{\sum X_i}{N} \text{ et } \bar{y} = \frac{\sum Y_i}{N}$$

Ensuite, les deux formules ci-dessous relatent, à leur tour les variances marginales de X et Y.

$$V(x) = \sigma(x)^2 = \frac{1}{N} \sum X_i^2 - \bar{x}^2 \quad V(y) = \sigma(y)^2 = \frac{1}{N} \sum Y_i^2 - \bar{y}^2$$

Ainsi, nous devons calculer l'écart type qui est la racine carré de la variance obtenu comme ceci

$$\sigma(x) = \text{racine carré de } V(x) \text{ et } \sigma(y) = \text{racine carré de } V(y).$$

Enfin la dernière formule qui reste à présenter est la covariance que l'on réduit en $Cov(x ; y)$ qui est défini par l'expression :

$$Cov(x ; y) = \left(\frac{1}{N} \sum X_i * Y_i \right) - (\bar{x})(\bar{y})$$

Une fois, ces calculs de paramètres achevés, ainsi que ce de la covariance, nous pouvons effectuer le calcul de corrélation linéaire. La formule se présente comme suit :

$$r = \frac{Cov(x ; y)}{\sigma(x) * \sigma(y)}$$

Quant au coefficient de régression, ils sont obtenus par l'équation de la droite de régression $Y = aX + b$ avec a = le coefficient de régression que nous cherchons et b l'ordonné à l'origine ou un terme indépendant, a est obtenue par la formule :

$a = \text{cov}(x ; y) / v(x)$ ou $a = \text{cov}(x ; y) / \sigma(x)^2$ et b par $b = y - ax$.

ANNEXE 2 : interprétation détaillée des valeurs du coefficient de relation r

Si **$0.9 < r < 1$ ou $-1 < r < 0.9$** on dit qu'on a une forte corrélation. Donc on peut avoir une bonne prévision.

Si **$0.8 < r < 0.9$ ou $-0.9 < r < -0.8$** on dit qu'on a une bonne corrélation donc on a une bonne corrélation (on peut apprécier la prévision).

Si **$0.7 < r < 0.8$ ou $-0.8 < r < -0.7$** on a une moyenne corrélation donc on a une moyenne qualité de prévision.

Si **$0.6 < r < 0.7$ ou $-0.7 < r < -0.6$** on dit qu'on a une faible corrélation. Donc, une mauvaise prévision.

Si **$0.5 < r < 0.6$ ou $-0.6 < r < -0.5$** on dit qu'on a une mauvaise corrélation. Donc une mauvaise prévision.

Si **$-0.5 < r < 0.5$** on dit qu'il ya absence de corrélation. (On évite de faire une prévision)

Dans le cas où on peut apprécier la corrélation, on peut étudier la nature des corrélations à partir des signes de r . si $r > 0$, on dit qu'on a une corrélation positive c'est-à-dire si X croisse alors Y croisse aussi, parallèlement X diminue = Y diminue (et inversement). Les deux caractères varient dans le même sens.

Si $r < 0$, on a une corrélation négative, les deux variables varient dans le sens contraire c'est-à-dire X augmente = Y diminue ou X diminue = Y augmente (et inversement).

ANNEXE 3 : détail des calculs du coefficient de corrélation linéaire de régression

Les moyennes marginales de X et de Y

$$M_{(x_1)} = 30/4 = 7.5$$

$$M_{(x_2)} = 30/4 = 7.5$$

$$M_{(y)} = 30/4 = 7.5$$

Les variances marginales de X et de Y

$$V(x_1) = \sigma(x)^2 = 330/4 - 56.25 = 26.25 \text{ et } \sigma(x_1) = 5.12$$

$$V(x_2) = \sigma(x)^2 = 302/4 - 56.25 = 19.25 \text{ et } \sigma(x_1) = 2.69$$

$$V(y) = \sigma(y)^2 = 260/4 - 56.25 = 8.75 \text{ et } \sigma(y) = 2.95$$

La covariance :

C'est la moyenne arithmétique ou pondérée des valeurs centrées de X et de Y, son expression se définit par :

$$\text{Cov}(x ; y) = \left(\frac{1}{N} \sum X_i * Y_i \right) - (x)(y)$$

Par l'application numérique, on a : $\text{Cov}(x_1 ; y) = (282/4) - 65.25$

En fin, on obtient $\text{Cov}(x_1 ; y) = 14.25$

Par l'application numérique, on a : $\text{Cov}(x_2 ; y) = (262/4) - 65.25$

En fin, on obtient $\text{Cov}(x_2 ; y) = 9.25$

Coefficient de corrélation r_1

C'est le réel noté r compris entre -1 et 1, qui mesure le degré de dépendance linéaire entre les deux caractères quantitatifs X et Y. l'expression se définit par : $r_1 = \text{cov}(x_1 ; y) / \sigma(x_1) * \sigma(y)$

D'après les calculs déjà effectués : on a, $\text{Cov}(x_1 ; y) = 14.25$, donc, par l'application numérique : on a $r_1 = 14.25 / (5.12 * 2.94)$. En fin de calcul on a $r_1 = 0.94$.

Coefficient de régression a_1

Pour faciliter le calcul de a et b de la formule $Y = aX_1 + bX_2$, on va remplacer a par a_1 et b par a_2 ; avec a_1 et a_2 sont les coefficients de régression de la variable explicative X_1 et de X_2 , qui a pour équation de droite de régression $Y_1 = a_1X_1 + b$ et $Y_2 = a_2X_2 + b$.

D'après la méthode de moindre carré, on a comme droite de régression $Y_1 = a_1X_1 + b$ avec $a_1 = \text{cov}(x_1; y) / \sigma(x_1)^2$ ou $a_1 = \text{cov}(x_1; y) / v(x_1)$. Par l'application numérique, on a : $a_1 = 14.25/26.25$ ce qui nous donne $a_1 = 0.52$.

Coefficient de corrélation r_2

C'est le réel noté r compris entre -1 et 1, qui mesure le degré de dépendance linéaire entre les deux caractères quantitatifs X et Y. l'expression se définit par : $r_2 = \text{cov}(x_2; y) / \sigma(x_2) \sigma(y)$

D'après les calculs déjà effectués : on a, $\text{Cov}(x_2; y) = 9.25$, donc, par l'application numérique : on a $r_2 = 9.25 / (9.95 * 4.38)$. En fin de calcul on a $r_2 = 0.71$.

Coefficient de régression a_2

Pour faciliter le calcul de a et b de la formule $Y = aX_1 + bX_2$, on va remplacer a par a_1 et b par a_2 ; avec a_1 et a_2 sont les coefficients de régression de la variable explicative X_1 et de X_2 , qui a pour équation de droite de régression $Y_2 = a_1X_1 + b$ et $Y_2 = a_2X_2 + b$.

D'après la méthode de moindre carré, on a comme droite de régression $Y_2 = a_2X_2 + b$ avec $a_2 = \text{cov}(x_2; y) / \sigma(x_2)^2$ ou $a_2 = \text{cov}(x_2; y) / v(x_2)$. Par l'application numérique, on a : $a_2 = 9.25/19.25$ ce qui nous donne $a_2 = 0.48$.

Donc l'équation $Y = aX_1 + bX_2$ devient $Y = a_2 X_1 + a_2 X_2$, donc : $Y = 0.54 X_1 + 0.48 X_2$

ANNEXE 4 : questionnaires posées aux entrepreneurs

Nom :

Prénom(s) :

Niveau d'étude :

Pour une compréhension, voici quelques remarques : 1=fortement d'accord ; 2=moyennement d'accord ; 3=un peu d'accord ; 4= en désaccord avec l'idée

Donc il ne reste plus que de répondre avec franchise ces questions. Merci de votre participation.

Question 1 : la mise en place d'une bonne gestion et la valorisation du coût de revient est-il une des décisions efficaces pour améliorer le résultat dans une entreprise prestataire de service ?

Fortement d'accord=1	Moyennement d'accord=2	Un peu d'accord=3	En désaccord=4

Question 2: dans une entreprise prestataire de service, est-il important aux entrepreneurs de réduire les charges impliquées dans les services fournis afin d'améliorer le résultat ?

Fortement d'accord=1	Moyennement d'accord=2	Un peu d'accord=3	En désaccord=4

Questions 3 : êtes vous d'accord que le contrôle serré des frais variables peut-il réduire les charges impliquées au service fourni ?

Fortement d'accord=1	Moyennement d'accord=2	Un peu d'accord=3	En désaccord=4

Questions 4: est-ce que la diminution des frais fixes contribue-t-elle à la réduction des charges.

Fortement d'accord=1	Moyennement d'accord=2	Un peu d'accord=3	En désaccord=4

Question 5 : dans une entreprise prestataire de service, est-ce que la réduction au minimum des coûts divers constitue, pour vous, une stratégie possible pour réduire les charges?

Fortement d'accord=1	Moyennement d'accord=2	Un peu d'accord=3	En désaccord=4

Questions 6: d'après vous, le calcul au plus juste de coût de revient résulte-t-il des impacts positifs sur le résultat de l'exercice ?

Fortement d'accord=1	Moyennement d'accord=2	Un peu d'accord=3	En désaccord=4

Questions 7: la fiabilité des calculs appliqués au coût de revient résulte-t-il à des impacts positifs sur le résultat de l'exercice ?

Fortement d'accord=1	Moyennement d'accord=2	Un peu d'accord=3	En désaccord=4

Questions 8: l'utilisation des méthodes comptables efficaces sur le calcul de coût résulte-t-elle à des impacts positifs sur le résultat de l'exercice ?

Fortement d'accord=1	Moyennement d'accord=2	Un peu d'accord=3	En désaccord=4

Questions 9: l'intervention au service des calculs est-elle utile pour éviter les pertes au niveau de l'entreprise ?

Fortement d'accord=1	Moyennement d'accord=2	Un peu d'accord=3	En désaccord=4

Rapport-Gratuit.com

ANNEXE 5 : PROTOCOLE DE RECHERCHE

Thème :

« Coût de revient dans les entreprises prestataire de service »

Problématique : *à montrer que le calcul de coût de revient est un outil de gestion permettant d'avoir des résultats satisfaisants dans les entreprises prestataire de service.*

Objectif global : *de déterminer quelles stratégies sont les plus efficaces pour gérer le coût de revient dans les entreprises prestataire de service afin d'améliorer les rendements de leurs opérations.*

Objectifs spécifiques :

- *réduire au minimum les charges impliquées à chaque service fournis pour accroître les marges bénéficiaires ;*
- *calculer au plus juste le coût de revient pour éviter toutes sortes de fautes qui conduisent aux pertes*

Hypothèses :

- *les charges impliquées réduites à chaque service fournis permettent de diminuer le coût de revient et accroître les marges bénéficiaires ;*
- *l'inexistence d'erreur au moment du calcul de coût de revient engendre des bons résultats dans les entreprises prestataires de service.*

Méthodologie

Méthode d'analyse statistique : la corrélation linéaire et régression.

Posons X1 et X2 les variables explicatives et Y le variable à expliquée.

- X1 : *politique de réduction au minimum les charges*
- X2 : *calcul au plus juste le coût de revient*
- Y : *résultats satisfaisants dans une entreprise prestataire de service.*

Les variables sont linéaire, donc : $y=aX1 +bX2$

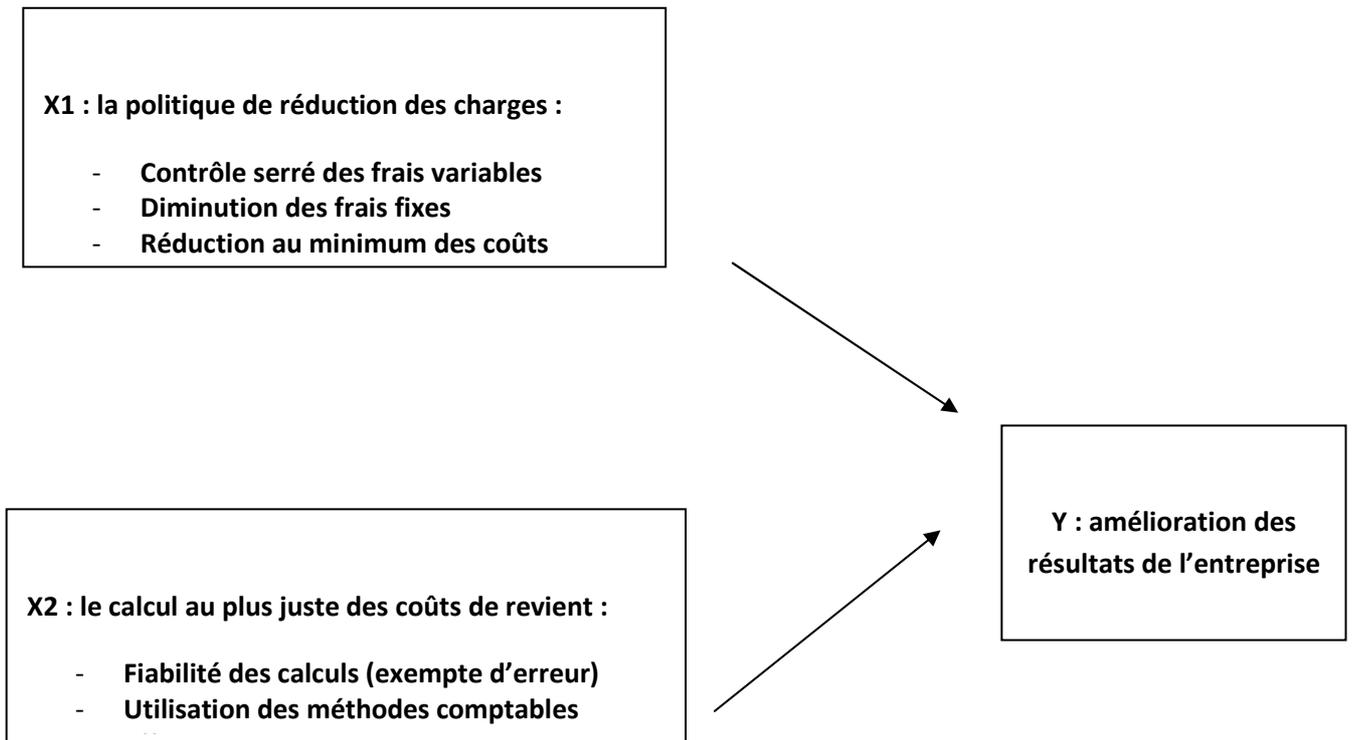
Avec a : les sous variables de X1 et b les sous variables de X2.

Il s'agit de trouver les coefficients de corrélation r entre Y et X1 ainsi que entre Y et X2.

Présentation schématique de la modélisation théorique

Variables explicatifs

variable à expliquer



Source : étude personnelle 2013

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	i
RESUME	ii
SOMMAIRE	iv
LISTE DES ABREVIATIONS.....	v
LISTE DES TABLEAUX.....	vi
LISTE DE FIGURE	vii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I : PRESENTATION DES OUTILS UTILISES ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE DANS LE BUT D’AMELIORER LES RESULTATS DES ENTREPRISES PRESTATAIRES DE SERVICE.....	6
Section 1 : PRESENTATION DES OUTILS NECESSAIRES AFIN D’AMELIORER LES RESULTATS DANS LES ENTREPRISES PRESTATAIRE DE SERVICE.....	6
1.1. Choix de terrain de recherche.....	6
1.2. Présentations des entreprises prestataires de services.....	7
1.3. Types de documents utilisés lors de la recherche	8
1.3.1. Données primaires utilisées.....	8
1.3.2 Théories concernant les entreprises prestataires de services.....	9
1.3.3- les théories sur les coûts de revient.....	10
1.4. Utilité des théories	14
Section 2 : METHODOLOGIE ADOPTEE AFIN D’AVOIR DES BONS RESULTATS DURANT NOTRE RECHERCHE.....	15
2.1. Le type d’entretien utilisé : l’entretien standardisé	16
2.2 La méthode d’échantillonnage : « méthode de quotas ».....	16
2. 3. Elaboration des questionnaires : question à choix multiple avec l’échelle de Likert	17

2.4. Les méthodes de traitement et d'analyse des données utilisées : méthode statistique : corrélation linéaire et régression	18
2.5. Limites d'études	19
2.6. Chronogramme des activités menées	19

Section 3- MODELISATION THEORIQUE..... 20

3.1- explication des hypothèses.....	21
3.2- traduction des hypothèses en variables	22
3.3- présentation schématique de la modélisation théorique.....	23

CHAPITRE II : LES RESULTATS DES QUESTIONNAIRES OBTENUS CONCERNANT L'AMELIORATION DES RESULTATS DANS LES ENTREPRISES PRESTATAIRE DE SERVICE 25

Section 1- RESULTATS OBTENUS DES QUESTIONS POSEES AUX RESPONSABLES DES ENTREPRISES A PROPOS DES VARIABLES CHOISIES POUR CONTRIBUER A L'AMELIORATION DU RESULTAT 25

1.1. Résultats sur l'opinion des entrepreneurs sur l'efficacité de la mise en place d'une bonne gestion et la valorisation du coût de revient dans une entreprise prestataire de service afin d'améliorer ses résultats.....	26
1.2. Résultats sur l'opinion des entrepreneurs sur la politique de la réduction des charges des services fournis pour améliorer le résultat dans les entreprises prestataire de service .	27
1.2.1. Résultats obtenus concernant le contrôle serré des frais variables.....	28
1.2.2. Résultats obtenus concernant l'utilisation de la diminution des frais fixes	29
1.2.3. Résultats obtenus sur l'opinion des entrepreneurs concernant la réduction au minimum des coûts divers.....	30
1.3.- Résultats obtenus concernant le calcul au plus juste de coût de revient.....	31
1.3.1- Résultats obtenus concernant la fiabilité des calculs	32
1.3.2- Résultats obtenus concernant l'utilisation des méthodes comptables efficaces	33.
1.3.3- Résultats obtenus concernant l'intervention au service des calculs.....	34

Section 2- CALCUL DES COEFFICIENTS DE CORRELATION, LES COEFFICIENTS DE REGRESSION ET LA COMPARAISON DES RESULTATS OBTENUS 35

2.1- comparaison des résultats obtenus sur les questionnaires posés	
---	--

aux entrepreneurs.....	37
2.2- Détermination de coefficient de corrélation, de coefficient de régression et la comparaison des résultats.	38
2.2.1- détermination de coefficient de corrélation et le coefficient de régression entre la réduction des charges appliquées au service fournis et l'amélioration des résultats	39
2.2.2- Détermination de coefficient de corrélation et le coefficient de régression entre la stratégie du calcul au plus juste des coûts de revient et l'amélioration des résultats	40
CHAPITRE 3 : ANALYSES DES RESULTATS OBTENUS ET SUGGESTIONS POUR UNE BONNE GESTION DE COUT DE REVIENT DANS LES ENTREPRISES PRESTATAIRE DE SERVICE	42
Section 1 : ANALYSES DES RESULTATS OBTENUS CONCERNANT L'AMELIORATION DES RESULTATS DANS LES ENTREPRISES PRESTATAIRE DE SERVICE	42
1.1.Discussion des résultats obtenus sur la politique de réduction des charges	43
1.1.1. Discussion sur le résultat du contrôle serré des frais variables.....	43
1.1.2. Analyse sur le résultat de la diminution des frais fixes.....	44
1.1.3. Analyse sur le résultat de réduction au minimum des coûts	44
1.2. Discussion sur le résultat du calcul au plus juste des couts de revient.....	44
1.2.1- Analyse sur le résultat de la fiabilité de calcul (exempte d'erreur)	45
1.2.2- Analyse sur le résultat de l'utilisation d'une méthode comptable efficace pour les calculs des coûts.....	45
1.2.3. Analyse sur le résultat de l'intervention au service de calcul	45
1.3.Discussion des résultats sur les coefficients de corrélation et de régression obtenue	46.
1.3.1- discussion de la corrélation et la régression entre la politique de réduction des charges avec les résultats satisfaisant dans les entreprises prestataire de service	46.
1.3.2- discussion la corrélation de et la régression entre le calcul au plus juste des couts de revient avec les résultats satisfaisant dans les entreprises prestataire de service.	47.
Section 2- LES SUGGESTIONS QUE NOUS AVONS PROPOSEES AUX ENTREPRENEURS CONCERNANT LE CALCUL DE COUT DE REVIENT	48
2.1- sur le contrôle serré des frais variables	48
2.2- sur la diminution des frais fixes	48

2.3- sur la réduction au minimum des coûts divers	48
2.4- sur la fiabilité des calculs	49
2.5- sur l'utilisation des méthodes comptables efficaces	49
2.6- sur l'intervention aux services.....	49
CONCLUSION	50
BIBLIOGRAPHIE	viii
ANNEXES	ix
TABLE DES MATIERES	xix