

Consigne de Travail:
Rédigez sur papier une conclusion en 4 points : fait, cause, point de vue et recommandation(s)

	Activité actuelle	Commande supplémentaire	Activité totale
Quantité	20000	18000	38 000
Coût variable (k€)	2 012	1 810,8	3 822,8
Coût fixe (k€)	1 478	820	2 298
Coût total (k€)	3 490	2 630,8	6 120,8
		global Coût marginal unitaire	Coût moyen
Coût unitaire (€)		146,16	161,07

Prix de vente minimum acceptable pour la clientèle nouvelle (€)

146,16

	Activité actuelle	Clientèle nouvelle	Activité totale
Quantité	20000	18000	38 000
		Recette marginale nécessaire	
Recette (k€)	3354	2 766,8	6 120,8
Résultat (k€)	-136	136	0
		Contribution marginale souhaitée	

Prix de vente nécessaire pour rétablir l'équilibre financier grâce à la clientèle nouvelle (€)

153,71

Conclusion :

Le fait : le coût marginal unitaire est supérieur au coût variable unitaire.

La cause : La commande supplémentaire entraîne une modification de la structure (charges fixes plus élevées).

Le point de vue : on doit intégrer une vision à moyen terme dans la mesure où une modification de structure n'est pas rapidement réversible

Tranches de prix	Recommandations
1. en-dessous du. coût marginal	On perd de l'argent sur la clientèle nouvelle. Y renoncer.
2. Coût marginal jusqu'au...	La contribution marginale est positive, la couverture des charges fixes s'améliore. On peut accepter la clientèle nouvelle dans une optique court terme.
3. Prix nécessaire pour rétablir l'équilibre financier jusqu'au...	La contribution marginale assure un résultat global positif. Développer cette nouvelle clientèle devient une bonne affaire aussi à moyen terme.
4. Coût moyen jusqu'au...	Développer la nouvelle clientèle devient une bonne affaire quel que soit l'impact éventuel sur le prix pratiqué sur l'ancienne clientèle.
5. Prix de Vente actuel et au-dessus	Tout est pour le mieux dans le meilleur des mondes...

Dans les situations 2 et 3, les recommandations sont valables si le prix pratiqué sur l'activité actuelle peut être maintenu