DOSSIER – LA RENTABILITÉ D’UNE NOUVELLE COMMANDE

L’investissement réalisé par la société SOFIBO va permettre de répondre à l’objectif fixé, c’est-à-dire se repositionner sur des marchés anciens et conquérir de nouveaux clients. Pour cela, l’entreprise a fait l’acquisition d’une nouvelle machine en remplacement de l’ancienne pour augmenter ses capacités de production et a embauché un nouveau technico-commercial.

###### A – Le seuil de rentabilité

Monsieur Schiller vous demande d’étudier la rentabilité de son activité concernant la production actuelle de gaine textile.

Pour cela, il vous fournit des éléments de calcul dans l’**annexe 1**.

Travail à faire

1. Compléter l’annexe A afin de déterminer le résultat d’exploitation et le taux de marge sur coût variable.
2. Calculer le seuil de rentabilité en valeur et en volume.

###### B – Analyse d’une nouvelle commande

Le responsable de l’entreprise, Monsieur Schiller, vient d’être contacté par un nouveau client. Ce dernier voudrait commander à titre exceptionnel 750 rouleaux de gaine textile afin de transporter des mâts de bateau pour le chantier naval de Cherbourg. Ce nouveau client connaît la qualité et le sérieux de l’entreprise mais voudrait obtenir un prix de vente HT de 80 € par rouleau. Monsieur Schiller vous demande de faire une nouvelle analyse afin de savoir s’il peut répondre favorablement à cette demande et de ce fait modifier son prix catalogue. Ce prix de 80 € s’appliquerait donc à l’ensemble des clients de la société.

Travail à faire

1. Calculer le nouveau résultat d’exploitation et le taux de marge sur coût variable.
2. Calculer le nouveau seuil de rentabilité (en valeur et en volume).
3. Faut-il accepter cette nouvelle commande exceptionnelle et un changement du prix catalogue pour tous les clients ? Argumenter votre réponse sur le court terme et sur le long terme.

**ANNEXE 1 – Extrait de l’entretien avec Monsieur Schiller**

Actuellement, nous réalisons une production de 1 495 rouleaux de 100 m linéaire par rouleaux sur l’année. L’investissement prévu permettrait à l’entreprise de tripler cette capacité de production. Le prix de vente moyen d’un rouleau de gaine textile en 100 m linéaire est de 90 € HT. Si nous augmentons notre production, nous pourrions envisager une diminution du prix par rouleaux.

Le montant unitaire des charges variables est de 27 € et nos charges fixes sont essentiellement liées à la main d’œuvre directe (59 220 €), à la partie fixe du salaire du commercial (8 100 €) et à l’amortissement de la machine (10 000 €).

**ANNEXE A – Compte de résultat par variabilité (à rendre avec la copie)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Eléments** | **Calculs** | **Montants** | % |
| **Chiffre d’affaires** |  |  |  |
| **Charges variables** |  |  |  |
| **Marge sur coût variable** |  |  |  |
| **Charges fixes** |  |  |  |
| **Résultat d’exploitation** |  |  |  |