**TD2- LE CALCUL A LA MARGE**

Il existe deux types de choix :

1. les choix de type « soit-soit » : soit je vais au cinéma, soit j’achète un livre de poche
2. les choix de type « combien » : vais-je une, deux ou trois fois au cinéma dans la semaine ?

« Combien » est une décision à la marge, qui implique un arbitrage, càd un calcul coût/avantage pour CHAQUE unité retenue.

Le **raisonnement à la marge** consiste à prendre des décisions non pas en regardant l’ensemble de la production, mais en se demandant à chaque nouvelle unité produite si la production de cette unité là est rentable ou non.

**Document 1 : A-t-on toujours intérêt à accepter des clients ?**

Deux amis arrivent dans un restaurant. Coup de chance : il reste justement une seule table de disponible, et elle dispose de deux places.

Un restaurant est maintenant complet. Un couple arrive à la porte d’entrée et demande au patron si une table est disponible pour eux. Le patron répond qu’il est désolé mais qu’il n’y a plus de places de libre, qu’il faudra repasser une autre fois.

Le couple insiste car il n’y a pas d’autre restaurant à des kilomètres à la ronde. Il annonce en plus qu’il compte prendre le menu le plus cher, celui à 29 euros. Le patron réfléchit, car c’est près de 60 euros qu’il va perdre en les refusant. Il pourrait toujours courir au magasin d’ameublement attenant pour acheter une table et des chaises, mais cela ne suffirait pas ; les serveurs sont déjà débordés, il faudrait en plus embaucher d’urgence un intérimaire pour servir spécifiquement ces deux clients, sans compter un intérimaire supplémentaire en cuisine pour faire face à cette nouvelle commande… non, décidemment, il se voit contraint de refuser.

Le couple propose alors de revenir dans une heure, à 15H, après l’heure habituelle de fermeture, quand le restaurant se sera vidé. Le restaurateur réfléchit de nouveau : dans ce cas là, il n’aura pas à embaucher d’intérimaires car les autres clients seront partis, et il n’aura pas à acheter de mobilier nouveau. Mais pourtant, il refuse de nouveau d’accueillir ces deux clients, même s’ils paient leur repas.

1. Selon vous, pourquoi le restaurateur a-t-il refusé d’accueillir le couple au moment où le restaurant était complet, alors même qu’il était prêt comme tous les autres clients à payer le prix demandé ?
2. Selon le point de vue du restaurateur, qu’est-ce qui différencie les deux amis du couple qui est arrivé ensuite ?
3. Selon vous, pour quelle raison le restaurateur refuse-t-il d’accueillir le couple une heure après ?

**Document 2 : Un autre exemple de raisonnement à la marge**

***Etape 1***

Soit deux entreprises. L’entreprise Bello produit des pizzas surgelés, et l’entreprise Nomi produit des vêtements de haute couture. Dans l’entreprise Bello, le coût moyen par unité produite est de 5 euros, et le prix de vente aux distributeurs des pizzas est de 8 euros. Dans l’entreprise Nomi, le coût moyen par unité produite est de 400 euros, et le vêtement ensuite est proposé aux clients à un prix de 700 euros.

L’entreprise Bello produit 10 000 pizzas par mois, et l’entreprise Nomi produit 10 vêtements par mois. Chacune de ces entreprises reçoit pour le mois suivant une commande supplémentaire d’une unité, amenant un besoin de production de 10 001 pizzas et de 11 vêtements. (Répondez à présent à la question 4)

***Etape 2***

On nous apporte les informations suivantes.

Dans l’entreprise Bello, la production est en grande partie automatisée, et les machines ne tournent pas à plein régime : elles disposent d’une capacité de production potentielle de 12 000 pizzas surgelés par mois. Par conséquent, produire une pizza supplémentaire ne coûte quasiment rien à l’entreprise : les machines sont déjà en place, les travailleurs sont disponibles et disposaient d’un peu de temps de travail non encore effectué, seul le coût des matières premières est donc à ajouter. Ce coût additionnel pour la production d’une pizza supplémentaire est donc de 2 euros.

Dans l’entreprise Nomi, produire un vêtement supplémentaire dans le mois est par contre un problème, car les confectionneurs des vêtements travaillent déjà à temps plein. Il va donc falloir payer les salariés en heures supplémentaires, ce qui revient plus cher à l’entreprise. De plus, il faut commander spécialement de nouveaux tissus à plein tarif, et comme les vêtements sont faits sur mesure, il faut en plus payer un styliste extérieur qui va spécialement proposer un nouveau modèle. Au total, le prix de revient de ce vêtement supplémentaire s’élève à 800 euros. (Répondez à présent aux questions 5 et 6)

1. En sachant que ce bien supplémentaire sera vendu le même prix que les biens précédents (8 euros pour la 10 001ème pizza, 20 euros pour le 5 001 flacon de parfum), selon vous, les entreprises vont-elles a priori accepter de produire cette unité supplémentaire ? Vous vous appuierez pour répondre sur ce que vous avez vu dans la double page précédente.
2. Calculez le bénéfice (ou la perte) que l’entreprise Bello et l’entreprise Nomi vont réaliser sur la production de l’unité supplémentaire qu’elles doivent produire.
3. Avec ces nouvelles informations apportées, selon vous, l’entreprise Bello va-t-elle accepter la production de la pizza supplémentaire ? Pourquoi ? Même question concernant l’entreprise Nomi. Comparez avec la réponse donnée à la question 4. Le raisonnement à la marge vous a-t-il fait changer votre choix en tant que chef d’entreprise ?
4. Complétez les mots manquants : la production d’une unité supplémentaire est rentable tant que le prix de vente est …………………….. au ………………………………….. .