**RÉPONSE À UN APPEL D'OFFRES**

La société Métalo a investi dans un nouveau four. Elle a gagné en flexibilité et peut faire face à un surcroît d'activité si besoin.

La capacité de production actuelle laisse la possibilité de faire face à des commandes supplémentaires sans modification des charges de structure.

M. Poulmard souhaite répondre à un appel d'offres lancé par un équipementier. Vous disposez des **annexes 1 et 2** pour traiter les questions suivantes.

**Travail à faire**

1. À quel prix minimum M. Poulmard peut-il accepter de vendre sa moquette sans mettre l'entreprise en danger ? Justifier votre raisonnement.
2. M. Poulmard fixe le prix à 2 € le m2. Quel est le résultat supplémentaire dégagé ?
3. Le taux de marge bénéficiaire avant la commande est de 0,9 % (annexe 1). Chiffrer l'impact de cette décision sur la profitabilité de la société Métalo.
4. Montrer que la décision d'investir est favorable pour l'avenir de la société.

ANNEXE 1 – Compte de résultat 2013 par variabilité

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Montant** | **En pourcentage** |
| Chiffre d'affaires | 14 600 000 | **100** |
| Coût variable | 10 220 000 | **70** |
| Marge sur coût variable | 4 380 000 | **30** |
| Charges fixes | 4 249 580 |  |
| Résultat 2013 | 130 420 | **0,9** |

Pour 1 m2 de moquette vendue :

* 60 % de coût matière soit 1,2 €/m2
* 10 % d'autres charges variables (électricité...) soit 020 €/m2

ANNEXE 2 — Appel d'offres Produit : moquette velours, largeur 150 cm

**Quantité :** 300 000 m2

**Conditions de livraison :**

* 3 livraisons par mois
* 10 000 m2 par livraison
* livraison franco de port

**Critères de sélection :** prix, qualité