# Fiche 10 – La méthode du coût marginal

**1. Définition et principe**

Le **coût marginal** est une méthode de **coûts partiels**.

* Il correspond au **supplément de coût** engendré par la production d’une unité supplémentaire (ou d’un lot supplémentaire).
* Il s’appuie sur le fait que, à court terme, la plupart des charges fixes ne varient pas : seule une partie variable (matières, MOD supplémentaire, énergie, transport…) est affectée par la décision de produire davantage.

Objectif : déterminer si une **commande additionnelle** ou une **augmentation de production** apporte une contribution positive au résultat global.

👉 Formule générale :

**2. Objectifs de la méthode**

* Évaluer la **rentabilité d’une commande ponctuelle**.
* Fixer le **prix plancher** acceptable à court terme.
* Aider aux **décisions de capacité** (utiliser ou non des heures machines disponibles, accepter un client supplémentaire).
* Optimiser les arbitrages **prix – volume – marge**.

**3. Typologie des charges en jeu**

* **Charges variables directes** : matières, énergie proportionnelle, MOD supplémentaire.
* **Charges variables indirectes** : frais logistiques, commissions variables, frais de transport liés à la commande.
* **Charges fixes** : considérées comme invariantes dans la décision à court terme → non prises en compte (sauf si la commande entraîne des CF additionnelles spécifiques).

**4. Étapes de mise en œuvre**

1. Identifier les **coûts incrémentaux** générés par la commande (directs + indirects variables).
2. Calculer le **coût marginal unitaire** ou par lot.
3. Comparer avec la **recette marginale** (prix de vente unitaire × quantités supplémentaires).
4. Décider :
   * Si **Recette marginale ≥ Coût marginal** → commande rentable à court terme.
   * Sinon → commande à refuser (sauf enjeu stratégique).

**5. Exemple simplifié**

**Données**

* Prix de vente proposé : 16 €/u
* Charges variables directes par unité :
  + MP = 8 €
  + MOD = 4 €
  + Transport variable = 2 €
* Charges fixes actuelles : 100 000 € (inchangées)
* Capacité disponible : oui
* Commande ponctuelle : 1 000 unités

**Calculs**

* Coût marginal unitaire = 8 + 4 + 2 = **14 €**
* Recette marginale = 16 € × 1 000 = 16 000 €
* Coût marginal total = 14 € × 1 000 = 14 000 €
* Contribution = 16 000 – 14 000 = **2 000 €**

👉 La commande est **acceptée**, car elle génère une marge additionnelle positive.

**6. Avantages et limites**

**✅ Avantages**

* Méthode simple et rapide.
* Met en évidence la **contribution additionnelle** réelle.
* Évite de rejeter des affaires rentables à court terme sous prétexte de coûts complets élevés.
* Très utile en cas de **capacité non saturée**.

**❌ Limites**

* Risque de tirer les prix vers le bas si utilisée systématiquement.
* Non adaptée aux décisions de long terme (où les CF doivent être couvertes).
* N’intègre pas les aspects stratégiques (image de marque, relation client, dépendance).
* Peut biaiser l’analyse en cas de capacité saturée (le coût d’opportunité d’un autre produit doit alors être considéré).

**7. Applications pratiques**

* **Décisions commerciales ponctuelles** : accepter une commande exceptionnelle, répondre à un appel d’offres avec prix serré.
* **Gestion de capacité** : optimiser le taux d’utilisation d’installations.
* **Politique de prix** : déterminer le prix plancher acceptable à court terme.
* **Analyse marginale** : mesurer l’impact d’une variation de volume sur le résultat.

**8. Synthèse finale**

Le **coût marginal** est une méthode de **coûts partiels** focalisée sur les charges additionnelles liées à une décision ponctuelle.

* Il permet de fixer un prix plancher et d’accepter des commandes dès lors qu’elles couvrent leurs coûts variables.
* Il constitue un outil précieux pour le **pilotage commercial et industriel** à court terme.
* Ses limites résident dans le **risque de sous-évaluation stratégique** et dans l’absence de vision long terme (non-couverture des charges fixes).

👉 À utiliser comme un **complément d’analyse**, en parallèle avec les méthodes de coûts complets ou spécifiques.