DEUXIÈME PARTIE

La décision d’investir dans une nouvelle machine va permettre à l’entreprise d’atteindre son objectif fixé, c’est-à-dire de trouver de nouveaux clients ou de reconquérir d’anciens clients. Pour ce faire, l’entreprise a pris la décision également d’embaucher un technico-commercial. La prospection du commercial a permis à l’entreprise de trouver un nouveau client qui va permettre d’augmenter le volume de production et de baisser ses prix pour être plus compétitive sur le marché des gaines de protection en textile. Diverses analyses ont donc été réalisées au sein du service comptable et financier pour aider le dirigeant à prendre cette décision.

Travail à faire

**En une ou deux pages au maximum, à partir de vos connaissances et en vous inspirant des situations présentées dans la première partie, répondre à la question suivante :**

**En quoi l’analyse des coûts partiels constitue-t-elle un outil d’aide à la décision dans les entreprises ?**