



## Exercice et solution 2B.6

### Coût de renonciation

Les ventes d'un manuel de comptabilité de gestion rapportent 200 000 \$ par an à un éditeur. Ce dernier réalise des bénéfices nets après impôt de 5 % sur ces ventes. Il envisage de publier un autre manuel qui tiendrait compte de l'évolution dans ce domaine, mais qui réduirait de 50 % les ventes du premier manuel.

Par ailleurs, il a appris qu'un autre éditeur envisageait de publier également un manuel sur le même sujet. Si cette information est vraie, il y a un fort risque que le premier éditeur voie ses ventes réduites de 50 % de toute façon. Par contre, s'il procède à la publication du nouveau manuel, il y a peu de risques que le manuel publié par son concurrent compromette les ventes de son nouvel ouvrage.

#### Travail pratique :

Déterminez le coût de renonciation relatif à la décision de publier le deuxième manuel :

- en prenant pour hypothèse qu'aucun autre éditeur ne publiera un ouvrage sur le même sujet;
- en prenant pour hypothèse qu'un autre éditeur publiera un ouvrage sur le même sujet.

Source: *La Comptabilité de gestion (édition précédente)*

## Exercice et solution 2B.6 (suite)

### Solution :

- a) En prenant la décision de publier un deuxième manuel, tout en sachant que le second éditeur ne publiera pas d'ouvrage sur le même thème, le coût de renonciation pour l'éditeur actuel est de 5 000 \$ (soit  $200\,000 \$ \times 5\% \times 50\%$ ). Le coût de renonciation pourrait être plus élevé si on estime qu'il pourrait rester avec un stock de l'ancien manuel.
- b) En prenant pour hypothèse que le second éditeur publiera un ouvrage sur le même thème, on obtiendra un coût de renonciation nul (ceci s'explique par le fait que la perte de 50 % des ventes du premier ouvrage aura quand même lieu, que le premier éditeur publie ou non un nouvel ouvrage).

Source: *La Comptabilité de management (édition précédente)*