

Pourquoi calculer son seuil de rentabilité ?

COMMENT CALCULER LE SEUIL DE RENTABILITE

Avant de s'intéresser à l'utilité du seuil de rentabilité, il paraît important de faire le point sur son mode de calcul. En effet, selon les sources que vous aurez pu lire, vous en aurez sans doute vu des définitions variées. Reprenons donc : le seuil de rentabilité est le niveau de chiffre d'affaires à partir duquel la marge sur les ventes couvre les frais fixes de l'entreprise.

En clair, si, à chaque vente, vous réalisez 10 de marge sur une vente de 100 et que vous avez 150 de frais fixes, alors votre seuil de rentabilité sera atteint à 1 500 de CA : $150/10\%$.

En clair, votre seuil de rentabilité se calcule de la manière suivante : frais fixes (ou charges fixes)/taux de marge.

Ainsi, on retrouve notre logique selon laquelle le seuil de rentabilité est atteint non pas quand le chiffre d'affaires couvre les dépenses fixes mais quand la marge sur coûts variable couvre ces frais !

Dès lors, on perçoit la difficulté à calculer ce seuil de rentabilité : qu'en est-il quand la marge elle-même varie beaucoup (parce que les frais de déplacement associés à chaque vente varient, parce que les coûts d'achat varient en fonction des volumes achetés, parce que les prix de vente dépendent des volumes vendus, etc.) ? Voilà pourquoi on peut calculer un seuil de rentabilité spécifique par produit/service vendu, calculer différents seuils, selon différents scénarii, ou calculer un seuil de rentabilité sur la base d'une moyenne.

L'UTILITE DU SEUIL DE RENTABILITÉ

La première utilité du seuil de rentabilité est de permettre de calculer le point mort. Le point quant à lui est, en effet, le moment de l'année où le seuil de rentabilité est atteint, c'est-à-dire le moment de l'année où l'entreprise réalise du bénéfice. On calcule le point mort de la manière suivante : $(\text{Seuil de rentabilité}/\text{CA}) \times 365$.

Le point mort permet véritablement de piloter son activité. Il est normal, tant que mes ventes restent dans le cadre du prévisionnel, que je ne génère pas encore de bénéfice après 3 mois d'activité : mon seuil de rentabilité sera atteint après, par exemple 250 jours d'activité. Compte tenu de ma trésorerie, je dois doubler mes ventes : je ne serai pas capable de tenir 250 jours, etc.

Calcul de la trésorerie nécessaire au lancement de l'activité, pilotage au quotidien, analyse du chemin parcouru et du chemin à parcourir... Le seuil de rentabilité est un indicateur capital, comme une destination.

Le seuil de rentabilité permet également de savoir si un problème existe dans le modèle économique : compte tenu du volume de vente/de CA nécessaire pour atteindre le seuil de rentabilité, est-ce réalisable ? Ne dois-je pas baisser mes coûts fixes ? Mes coûts variables ?

Voilà exactement les questions que se poseront d'éventuels investisseurs ou banquiers si vous les sollicitez pour un financement : l'entreprise est-elle réalisable ? Pertinente ? Dans combien de temps puis-je espérer tirer des bénéfices de mon investissement ?