

Seuil de rentabilité et point mort

DEFINITION DU SEUIL DE RENTABILITE

Le seuil de rentabilité est le montant du chiffre d'affaires HT à réaliser au cours d'une période pour être rentable, atteindre un équilibre, c'est-à-dire un résultat égal à zéro (le total des charges = le total des produits).

Quand le seuil de rentabilité est dépassé le résultat est positif et la société réalise des bénéfices; Quand le seuil de rentabilité n'est pas atteint le résultat est négatif et la société réalise une perte. Le seuil de rentabilité peut se décliner en nombre de jours de CA, en nombre de mois et/ou en quantité de produits à vendre.... Cette déclinaison est appelée alors le point mort.

LE CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ

La méthode de calcul la plus simple et la plus répandue est de déterminer le montant des charges fixes (CF), il reste constant quelle que soit l'évolution de l'activité comme l'assurance, le loyer, les impôts, les charges financières. Penser à intégrer les amortissements à venir (en reportant le montant des amortissements du dernier bilan ou en obtenant le montant auprès de l'expert en cas de création au regard des investissements amortissables en fonction des années). Déterminer ensuite le montant des charges variables (CV) qui varie proportionnellement à l'évolution de l'activité comme l'achat des marchandises destinées à être revendues ou transformées. Enfin, déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel (CA).

Marge sur Coûts Variables (MCV) = CA - CV

Taux de Marge sur Coûts Variables (TMCV) = MCV/CA

Seuil de Rentabilité (SR) = CF / TMCV

Point Mort en nombre de jours (PM) = SR / (CA annuel/360)

EXEMPLES DE CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ POUR DIFFÉRENTES ACTIVITÉS

Vous êtes patron d'un restaurant pizzeria et vous avez en charges fixes (CF) : 60 000 € HT, en charges variables (CV) : 27 500 € HT, un CA réalisé en N-1 : 110 000 € HT. Votre marge sur coût variable (MCV) = 110 000 - 27 500 = 82 500€, votre taux de marge sur coût variable (TMCV) = 82 500 / 110 000 = 0.75, votre seuil de rentabilité est égal à : 60 000 / 0.75 soit 80 000 € de CA. Sachant que le prix moyen d'une pizza est 12.5 € HT, le point mort en quantité est donc de : 80 000 / 12.5 = 6 400 pizzas. Point en mort en nombre de jours de CA : 80 000 / (110 000/360) = 261.82 jours. Donc, l'entreprise commence à réaliser des bénéfices à partir du 262^{ème} jour.

Calcul du seuil de rentabilité pour une profession libérale

Pour une profession libérale, le calcul est plus simple, il n'y a pas de charges variables. Le seuil de rentabilité est égal au montant des charges fixes (CF). Cependant dans ce type d'activité, on vend généralement un tarif horaire. Le point mort se décline de la façon suivante : charges fixes (ex. : 50 000 €) / tarif à l'heure (ex. : 80 €) = nombre d'heure à vendre (50 000/80 = 625 heures).





Calcul du seuil de rentabilité pour un créateur d'entreprise

Sans historique de CA, il convient de calculer son taux de marge et/ou son tarif horaire (au regard de la profession, concurrence, cible de clientèle et bien sûr de ses coûts matière première, CV + CA). Dans le cas d'un créateur de pizzeria, calculer le coût d'une pizza pour déterminer le prix de vente et connaître la marge.

LA PRÉSENTATION FACE AUX BANQUIERS

Le seuil de rentabilité et/ou le point mort sont des notions essentielles à la présentation d'un bon dossier (business plan ou prévisionnel) au banquier pour toute demande de prêt et de présentation de son activité. Pour un prévisionnel à 3 ans, il est impératif de calculer le seuil de rentabilité pour chaque année en faisant décliner et apparaître le point mort en CA et en nombre de jours travaillés à l'année afin d'exposer la mesure factuelle du projet et l'adéquation entre les idées/l'homme/le projet/la réalisation.

LES AVANTAGES DU CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ

L'intérêt n'est pas tant de faire bonne impression devant son banquier ou tout autre partenaire, mais de permettre de définir l'objectif à atteindre sur une période donnée. Le seuil de rentabilité permet de fixer des objectifs et de mettre les plans d'actions appropriés au CA à développer. A chaque modification intervenant sur l'exploitation de l'entreprise (ex : investissement, embauche d'un salarié, charge supplémentaire imprévue...), le chef d'entreprise doit recalculer son seuil de rentabilité afin de réajuster sans cesse et de prendre les décisions qui s'imposent pour rééquilibrer l'activité.

DES CONSEILS SUPPLÉMENTAIRES ?

Toujours raisonner en HT (la TVA n'est ni un enrichissement, ni un appauvrissement pour la société). Pour le calcul des charges fixes, penser à arrondir au montant supérieur (en prévision des augmentations chaque année). Penser à prendre en compte l'imprévu pour éviter les désagréments (ex : un matériel qui se détériore avec le temps, la casse, des indemnités pour un employé qui part...). Calculer le seuil de rentabilité par sous-activité en fonction des différentes sources de production afin de permettre à chaque équipe d'avoir ses propres objectifs. Ne pas hésiter à décliner le point mort par trimestre, par mois et par jour (en regard de N-1 par exemple) et surtout de suivre ces chiffres régulièrement pour éviter le scénario catastrophe et permettre d'anticiper un maximum.