

FICHE A RETENIR SUR LE SEUIL DE RENTABILITE

Section 1 – Les notions de base de l'analyse du seuil de rentabilité

Distinguer les charges fixes et les charges variables

Une charge est **variable** quand sa variation s'effectue toujours en hausse ou en baisse quand le **CA varie et ceci dans les mêmes proportions et dans le même sens.**

Une charge **fixe** est **indépendante de CA**. Elle peut ne pas varier quand le **CA varie en hausse ou en baisse** dans une **certaine plage de variation du CA**

Elaborer un compte de résultat différentiel

Le compte de résultat différentiel permet de calculer la marge sur coût variable, le taux de marge sur coût variable et le résultat net.

Marge sur coût variable = Chiffre d'affaires - charges variables

Taux de marge sur coût variable = marge sur coût variable / chiffre d'affaires

Résultat net = marge sur coût variable - charges fixes

Section 2 – Le calcul du seuil de rentabilité

Calcul du seuil de rentabilité en valeur

Le **SEUIL de RENTABILITE** en valeur est le **CA HT** qu'il faut atteindre et dépasser pour dégager un **RESULTAT NET positif (BENEFICE)**. Si le CA réalisé reste en dessous du seuil, le **résultat net est négatif (PERTE)**

FORMULE de calcul du SEUIL de RENTABILITE en valeur

SEUIL de RENTABILITE = charges fixes / taux de MSCV

Calcul du seuil de rentabilité en volume

Le seuil de rentabilité correspond au nombre de produits à vendre pour atteindre le seuil de rentabilité de la période ou pour un magasin, il correspond au nombre de tickets de caisse à délivrer pour atteindre le seuil de la période.

METHODE 1 DE CALCUL DU SEUIL EN QUANTITES

SEUIL en nombre de produits (ou de tickets de caisse) = seuil en valeur / PV HT (ou panier moyen HT)

METHODE 2 DE CALCUL DU SEUIL EN QUANTITES

SEUIL en nombre de produits (ou de tickets de caisse) = Charges fixes / MSCV unitaire (sur un produit ou sur un ticket de caisse)

Section 3 – Le point mort

Calcul du point mort avec un tableau de cumul des CA

Le **POINT MORT** correspond à la **DATE** à laquelle on atteint le **SEUIL DE RENTABILITE** d'une période. La méthode du **TABLEAU DES CA CUMULES** s'applique quand les **CA MENSUELS** varient à cause d'une **SAISONNALITE**. Le calcul s'effectue en **2 ETAPES**:

EXEMPLE: Un magasin situé dans une station de sports d'hiver réalise un CA annuel de 700 000€. Le seuil de rentabilité prévu pour l'année N+1 est de 500 000€. Le premier trimestre a une **PART** de 70% du CA annuel. Le CA prévu pour avril est de 70 000€

ETAPE 1: DETERMINER LE MOIS D'ATTEINTE DU SEUIL

Le **POINT MORT** se situe dans le mois où le **CA CUMULE** du tableau devient **supérieur ou égal** au **SEUIL DE RENTABILITE**

DANS L'EXEMPLE: CA du 1er trimestre = 700 000 x 70% = 490 000 et **FIN AVRIL** : 490 000 + 70 000 = 560 000. Le **POINT MORT** est en **AVRIL**.

ETAPE 2: DETERMINER LE JOUR D'ATTEINTE DU POINT MORT dans le mois

Nombre de jours manquants = durée en jours du mois du point mort x (CA manquant / CA du mois du point mort)

DANS L'EXEMPLE: Nombre de jours manquants = 30 x (10 000 / 70 000) = 4,29 jours , arrondi au dessus à **5 jours**

CONCLUSION

Le **nombre de jour manquants** arrondis au supérieur indique **LE POINT MORT** . Dans l'**EXEMPLE** le **POINT MORT** se situe le **5 AVRIL**.

Calcul du point mort avec une formule

Le **POINT MORT** correspond à la **DATE** à laquelle on atteint le **SEUIL DE RENTABILITE**. La méthode de calcul avec une **FORMULE** s'applique quand les **CA MENSUELS** sont peu affectés par une **SAISONNALITE**.

EXEMPLE: un magasin réalise un CA annuel de 700 000€ peu affecté par la saisonnalité. Le seuil calculé pour l'année N est de 500 000€

ETAPE 1: DETERMINER LE MOIS D'ATTEINTE DU POINT MORT

Mois d'atteinte du point mort = 12 x (seuil de rentabilité / CA annuel)

DANS L'EXEMPLE: mois d'atteinte du POINT MORT = 12 x (500 000 / 700 000) = 8,57 . **DONC** le point mort est atteint en **SEPTEMBRE**.

ETAPE 2: DETERMINER LE POINT MORT

la partie décimale indique le **% DE JOURS NECESSAIRES** dans le mois d'atteinte du **POINT MORT**

DANS L'EXEMPLE 8,57 signifie 8 mois complets plus 57% du mois de septembre. **DONC** il faut en septembre : 30 X 57% = 17,1 jours arrondis à 18 jours.

CONCLUSION: le POINT MORT EST LE 18 SEPTEMBRE

Section 4 – La fixation d’objectifs à atteindre

Fixer un objectif de nombre minimum de tickets de caisse

Un **OBJECTIF de vente** pour l’année N+1 peut être fixé en **NOMBRE de TICKETS de CAISSE** à délivrer pour atteindre le **SEUIL de RENTABILITE**. Deux méthodes de calcul peuvent être utilisées pour déterminer cet **OBJECTIF de VENTE**.

EXEMPLE: Dans le cadre du BUDGET N+1, un supermarché prévoit : charges fixes annuelles: 250 000; panier moyen HT: 60€ ; taux de MSCV: 25%

METHODE 1: AVEC LA MARGE SUR COUT VARIABLE UNITAIRE

OBJECTIF de NOMBRE de TICKETS de CAISSE = charges fixes / MSCV unitaire

DANS L'EXEMPLE: objectif de nombre de tickets = $250\,000 / (60 \times 0,25) = 16\,667$ tickets de caisse

METHODE 2: AVEC UN PANIER MOYEN HT

OBJECTIF de NOMBRE de TICKETS de CAISSE = seuil de rentabilité / panier moyen HT

DANS L'EXEMPLE: seuil de rentabilité = $250\,000 / 0,25 = 1\,000\,000$ et objectif = $1\,000\,000 / 60 = 16\,667$ tickets de caisse

Fixer un objectif de chiffre d’affaires

Un magasin peut fixer un **OBJECTIF de CA** à réaliser pour atteindre le **RESULTAT NET souhaité** par le réseau.

EXEMPLE: la direction d’un réseau de supermarchés a fixé le **RESULTAT NET** à réaliser pour un de ses magasins à 120 000€. Ce supermarché a prévu pour l’année N+1: charges fixes: 250 000€ et taux de MSCV : 25% .

METHODE DE CALCUL DE L'OBJECTIF DE CA

Pour atteindre l’objectif de CA avec le résultat souhaité, l’égalité suivante doit être respectée:

OBJECTIF DE CA = MSCV + charges fixes

FORMULE DE CALCUL

OBJECTIF DE CA = (charges fixes + résultat net souhaité) / taux de MSCV

DANS L'EXEMPLE: **OBJECTIF DE CA** = $(250\,000 + 120\,000) / 0,25 = 1\,480\,000$