

Calculer son seuil de rentabilité

Description

Calculer son seuil de rentabilité à partir d'un prévisionnel financier ou d'un [compte de résultat](#) constitue un réflexe indispensable en tant qu'entrepreneur. La faisabilité d'un projet en dépend. Il en est autant de la viabilité d'un produit ou d'un service à écouler sur le marché.

Dans le détail, le repreneur d'une entreprise se sert de l'indicateur pour vérifier ce qu'elle pourra rapporter, avant de l'acquérir. Le créateur de la société, quant à lui, l'évalue pour établir des prévisions et fixer les objectifs à atteindre sur une période donnée.

[Expertise comptable : demander mon devis](#)

Qu'est-ce que le seuil de rentabilité ?

Quelle que soit sa [forme juridique](#), une entreprise pourra difficilement se projeter dans le futur sans **évaluer préalablement ses coûts** et par extension sa rentabilité. Cette dernière sera systématiquement comparée aux objectifs de vente fixés par l'entrepreneur.

Définition et principe

Par définition, le seuil de rentabilité désigne le **niveau d'activité à partir duquel une société ne réalise pas de pertes**. L'idée consiste à connaître le chiffre d'affaires minimum à atteindre durant une période pour que ce montant puisse couvrir intégralement les dépenses. Dans cette situation d'équilibre, l'ensemble des charges correspondra au total des produits.

En effet, dans la pratique, **l'entreprise envisage deux scénarios**. Dans la mesure où les ventes excèdent le seuil de rentabilité, elle enregistre des bénéfices. Quand elles ne dépassent pas ce montant, le comptable constatera un déficit.

Utilité

En tant que chef d'entreprise, calculer son seuil de rentabilité permet de répondre

aux questions suivantes :

- Quelles sont les activités les moins rentables et comment y remédier ?
- L'objectif fixé en termes de volume d'activité demeure-t-il réalisable ?
- Quels plans d'action appliquer pour atteindre les objectifs ?
- À quels risques la structure s'expose-t-elle ?

L'intéressé devra aussi faire part de cet indicateur clé aux investisseurs au moment où il leur présente son activité. Les banques chercheront aussi à **le connaître avant d'accorder un prêt**. Dans le détail, il compte parmi les fondamentaux de la constitution d'un [business plan efficace](#).

Qu'est-ce que le point mort ?

Le porteur de projet ne s'arrêtera pas forcément au volume minimal d'activité à réaliser. Il pourra par exemple s'empresse de déterminer la quantité à vendre pour devenir rentable et **tenir compte du temps durant lequel il devra patienter avant de réaliser les premiers bénéfices**. Dans ce dernier cas, il est question du point mort.

Définition

Souvent exprimé en nombre de jours, le point mort **représente le moment où la société parvient à franchir le seuil de rentabilité**. C'est un jour symbolique pour une [start-up](#), car elle apprend la viabilité de son business.

Cet indicateur fiable trouve son intérêt dans **l'estimation et le suivi de la situation de la trésorerie**, de façon périodique. En anticipant, l'entreprise se met à l'abri d'éventuels scénarios qui risquent de la précipiter dans un gouffre financier.

Bon à savoir : hormis le nombre de jours, l'entrepreneur peut aussi évaluer le point mort en matière de nombre de mois ou de trimestres.

Calcul

Pour calculer le point mort, le chef d'entreprise doit tenir compte de la formule suivante :

$$\text{Point mort} = (\text{Seuil de rentabilité} / \text{Chiffre d'affaires}) \times 365 \text{ jours.}$$

Le nombre de jours de vente dans l'année comptable peut aussi s'établir à 360. D'un

point de vue théorique, l'équation suivante aide à l'évaluation du seuil de rentabilité :
Seuil de rentabilité (SR) = charges fixes (CF) + charges variables (CV).

Comment calculer son seuil de rentabilité ?

Déménagement dans un local plus grand, recrutement d'un nouveau salarié, investissement dans une nouvelle machine... Des coûts peuvent s'ajouter au fur et à mesure de l'exercice de l'activité, ce qui nécessite un réajustement, de manière à rééquilibrer l'équation. Voici la méthode qui permet de calculer son seuil de rentabilité, en partant du chiffre d'affaires HT à réaliser :

Seuil de rentabilité = coûts fixes/taux de marge sur coûts variables

Lors de l'évaluation des charges fixes, il est recommandé de les **arrondir à la valeur supérieure**, les coûts pouvant s'accroître au fil des années. Concernant le taux de marge sur coûts variables, il s'obtient comme suit :

Taux de marge sur coûts variables = (CA – coûts variables)/CA

Une fois le seuil de rentabilité calculé, il est conseillé de fixer une **marge de sécurité de 5 à 10 % de ce montant**. Le dirigeant ne doit pas négliger les risques liés à l'activité ni les imprévus susceptibles d'entraîner une hausse des dépenses.

Supposons que la firme X commercialise des appareils électroménagers à 100 euros. Alors que le coût de fabrication des machines s'élève à 60 euros, les charges fixes s'établissent à 500 000 euros. La société prévoit de générer un chiffre d'affaires de 1 400 000 euros cette année, soit 14 000 machines écoulées sur le marché. Le seuil de rentabilité de la structure X se calcule donc comme suit :

Seuil de rentabilité = 500 000/((1 400 000 – 840 000)/1 400 000), sachant que les charges variables totalisent 840 000 euros, soit 60 x 14 000. Il en ressort un montant de 1 250 000 euros.

À noter : il reste à diviser le seuil de rentabilité (exprimé en euros) par le prix de vente à l'unité pour connaître la quantité à vendre. En prenant l'exemple précédent, l'entreprise X devra vendre 12 500 appareils électroménagers pour ne pas perdre d'argent.

Comment faire la distinction entre charges variables et charges fixes ?

Calculer le seuil de rentabilité et interpréter le résultat sont des tâches qui demeurent faciles à réaliser. En revanche, **identifier la nature des charges est moins simple**. Les non-initiés peuvent éprouver quelques difficultés pour comprendre la structure des dépenses à payer.

Charges fixes

Jusqu'à un certain point, les charges fixes restent inchangées, peu importe le volume d'activité de l'entreprise. En voici une liste non exhaustive :

- Loyer ;
- Facture de téléphone ;
- Salaires des employés (avec les cotisations sociales) ;
- Honoraires de l'[expert-comptable](#) ;
- Primes d'assurance ;
- Intérêts des remboursements ;
- Dotations aux [amortissements](#) ;
- Impôts et taxes (en dehors de l'imposition sur les résultats).

Charges variables

Contrairement aux charges fixes, **les coûts variables dépendent du chiffre d'affaires réalisé**. Pour les lister, il convient de prendre le cas d'une entreprise de production, sachant que la variabilité des dépenses est aussi fonction de l'activité. Voici quelques exemples de coûts variables :

- Matières premières ou coût d'achat des produits revendus ;
- Emballage ;
- Factures d'énergie ;
- Frais de transport sur les ventes ;
- Dépenses liées à la sous-traitance ;
- Primes sur le chiffre d'affaires.

Comment calculer son seuil de rentabilité quand on

vient de créer une entreprise ?

Tout créateur d'entreprise doit effectuer des prévisions financières. Cette étape inclut la détermination du niveau d'activité minimum à réaliser pour espérer engranger des bénéfices. La structure ne possédant encore aucun historique de chiffres d'affaires, l'intéressé devra **évaluer son tarif horaire ou son taux de marge autrement**. Il devra considérer les points ci-dessous :

- Coût de fabrication ;
- Normes instaurées dans la profession ;
- Catégorie de clients ciblés ;
- Prix fixés par la concurrence.

À partir de ces informations, l'entrepreneur devra déterminer préalablement **le prix de revient unitaire moyen des produits et le prix de vente unitaire moyen**. Ensuite, il devra appliquer la formule ci-contre :

$$\text{Taux de marge sur coût variable} = (\text{prix de vente unitaire} - \text{coût de revient unitaire}) / \text{Prix de vente.}$$

Une fois le taux de marge calculé, l'intéressé pourra **calculer son seuil de rentabilité avec la méthode habituelle** :

$$\text{Seuil de rentabilité} = \text{Charges fixes annuelles} / \text{Taux de marge sur coût variable.}$$

Il convient de souligner que les dépenses devront comprendre la rémunération du créateur d'entreprise, en plus des cotisations sociales associées. Autrement, le calcul sera faussé.

Comment optimiser la rentabilité de l'entreprise ?

Au cas où l'une des activités de l'entreprise peinerait à dégager des bénéfices, elle peut décider d'arrêter pour se focaliser sur les plus rentables. Le dirigeant prendra cette décision si le résultat reste insatisfaisant malgré la rationalisation budgétaire et la réorganisation du fonctionnement du secteur problématique.

En règle générale, il est **possible d'optimiser la rentabilité de l'entreprise** en agissant sur le taux de marge sur coûts variables ou sur les charges fixes. L'entrepreneur choisira l'une ou plusieurs des solutions suivantes :

- Diminution des invendus ;
- Renégociation des coûts des matières premières ;
- Changement de prestataire de service ou de fournisseur ;
- Augmentation de la productivité ;
- Révision des prix de vente.

FAQ

Comment calculer le seuil de rentabilité d'une entreprise exerçant plusieurs activités ?

Dans le cas d'une entreprise qui intervient dans plusieurs secteurs d'activités différents, la maîtrise de la comptabilité analytique s'impose. En effet, le chef d'entreprise ou son comptable devra être en mesure d'imputer tous les coûts et toutes les recettes propres à chaque activité.

Quelles sont les limites au calcul du seuil de rentabilité ?

Comme le calcul du point mort, celui du seuil de rentabilité se base sur des hypothèses assez réductrices par rapport à la réalité du terrain. Il n'est pas toujours aisé pour l'entrepreneur de prévoir le niveau d'activité de l'année à venir. De même, une amélioration de la productivité n'implique pas forcément une baisse (ou une hausse) des charges fixes.

Que signifie le point mort pour les investisseurs et les banques ?

Les établissements de crédit préfèrent financer les projets dont le point mort demeure réalisable pour eux. Quant aux investisseurs, ils consultent cet indicateur clé complémentaire au seuil de rentabilité pour connaître le temps qu'il reste avant de percevoir les premiers revenus. Ils partent du chiffre d'affaires actuel.