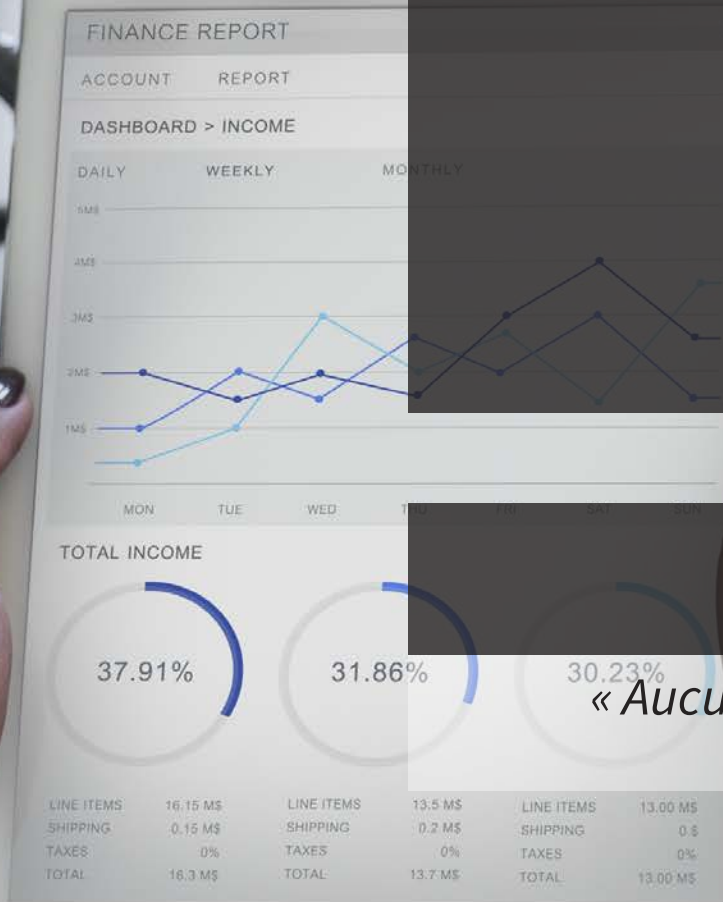


# Compte de résultat

Le seuil de rentabilité

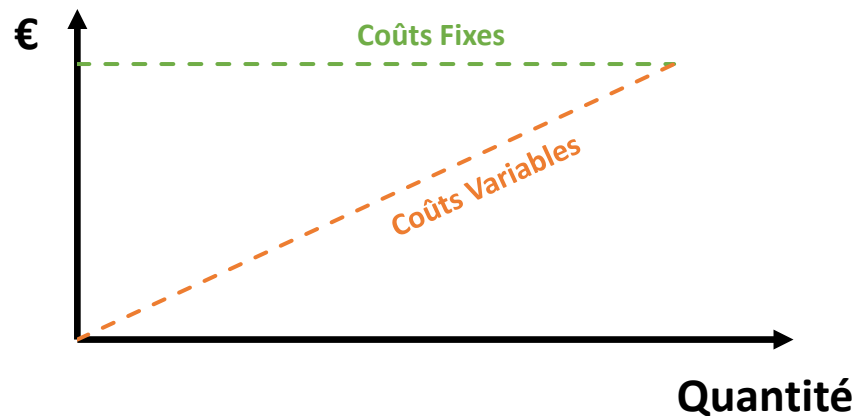
« *Aucun de nous ne sait ce que nous savons tous, ensemble.* » Euripide



# Coûts

Une entreprise réalise des dépenses qui font partie de 2 catégories :

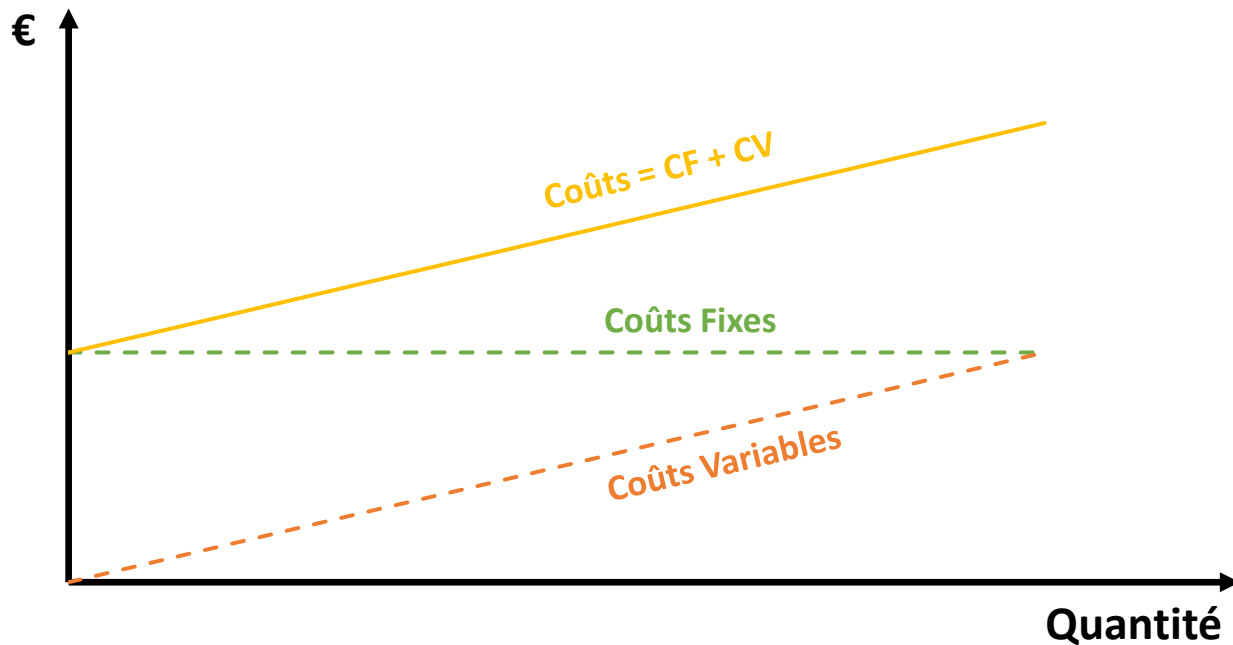
- **Coûts fixes** : Coûts qui ne varient pas en fonction du nombre de pièces produites ou vendues = publicité, coût fixe de structure, loyers ...
- **Coûts variables** : Coûts qui varient en fonction du niveau d'activité = consommation de matières premières, frais logistiques ...



# Coûts

La somme de ces coûts, donne l'ensemble des coûts générés par l'entreprise :

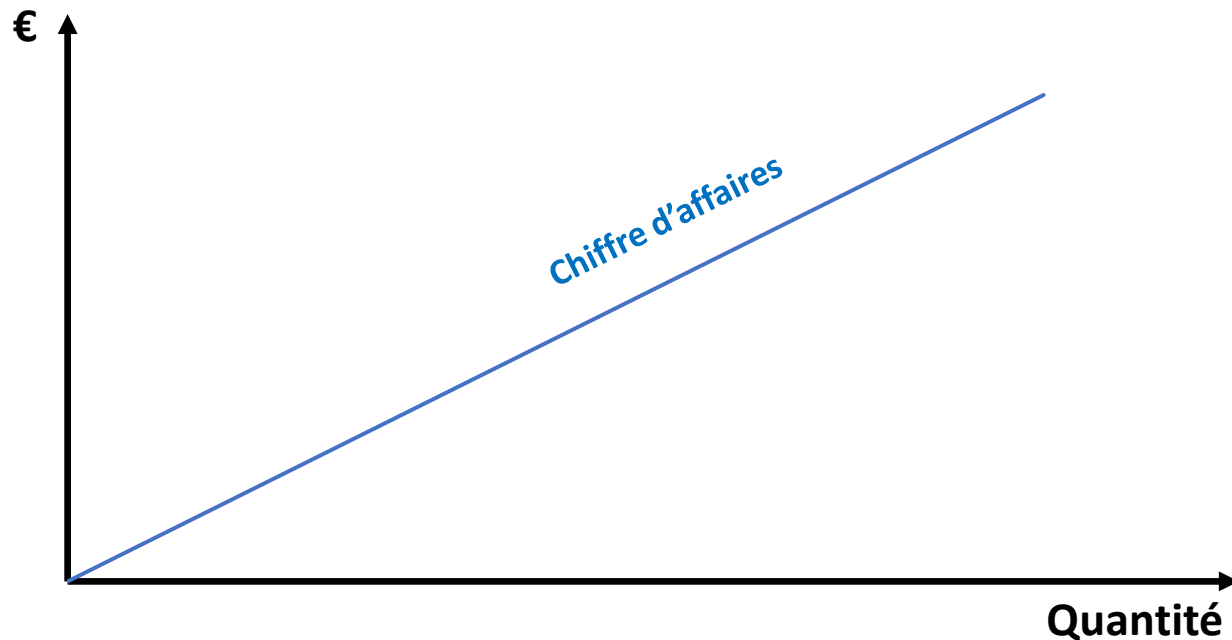
$$\text{Coûts totaux} = \text{CF} + \text{CV}$$



# Chiffres d'affaires

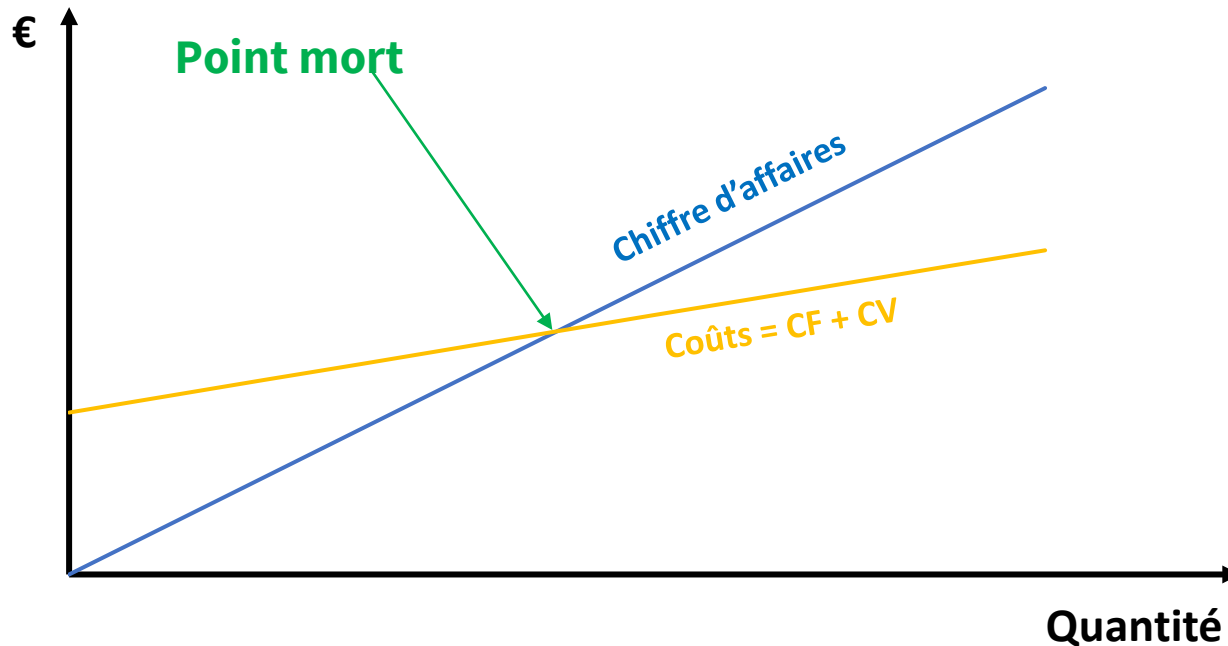
Le chiffre d'affaires généré par l'entreprise est représenté sous la courbe suivante :

$$CA = Q_{\text{té vendue}} \times \text{Prix de vente}$$



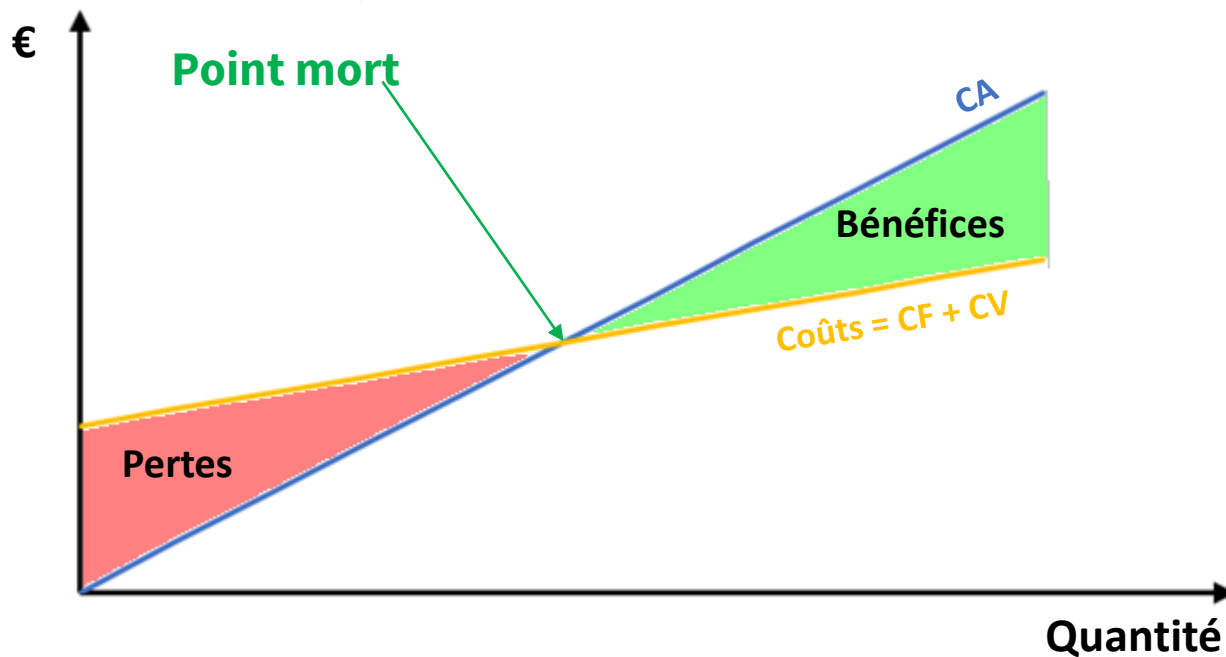
# Seuil de rentabilité

Si l'on recoupe les 2 graphiques précédents, nous pouvons identifier le point mort, qui est le croisement entre les 2 courbes :

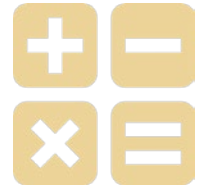


Le point mort est le moment à partir duquel l'entreprise devient rentable.

# Seuil de rentabilité



# Un peu de mathématiques



Comment déterminer à quel moment l'entreprise devient rentable ?

$Y = PV * X = CVu * X + CF$ , c'est-à-dire que le chiffre d'affaires est égal aux coûts fixes + Coûts variables.

Je peux en déduire que :  $X * (PV - CVu) = CF$

Ce qui est équivalent à dire que

$X * MCVu = CFT$

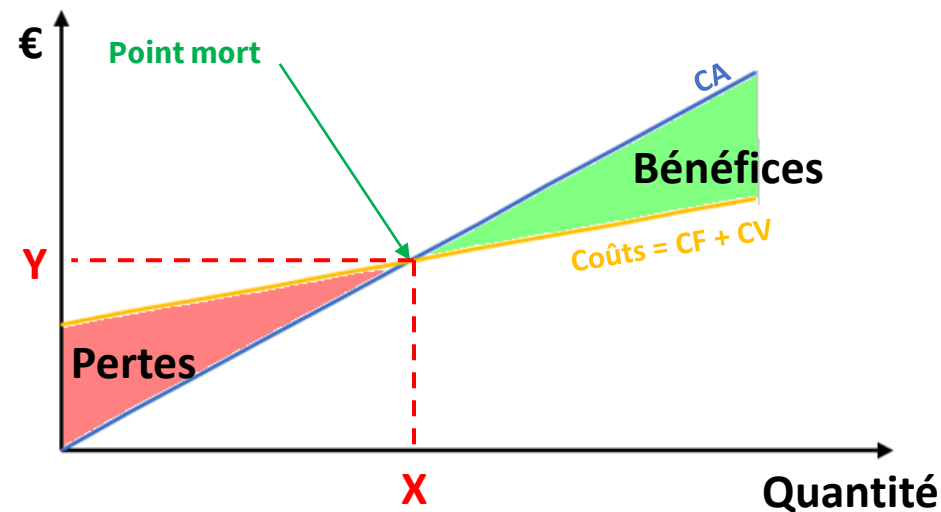
Il faut que la marge sur coûts variables totale (MCV) soit égale aux coûts fixes.

PV = Prix de Vente

CVu = Coûts Variables unitaires

CF = Coûts Fixes

MCVu = Marge sur coûts variables unitaires



# Exemple

- Dans notre exemple de l'entreprise de soutien scolaire « Raccrochage », Harry souhaite savoir à partir de combien de séances vendues il rentabilise son activité.
- Il décide d'effectuer l'étude sur un mois.
- Il identifie les charges mensuelles suivantes :

Charges fixes		Charges variables	
Communication	500 €	Bloc notes et stylo offerts	2 € / séance
Salaires	1 500 €		
Frais divers	400 €		

- Il décide de vendre la séance d'une heure au prix de 26 €.



# Exemple

- Dans notre cas :
  - Prix de vente :  $PV = 26 \text{ €}$
  - Coût variable unitaire  $Cvu = 2 \text{ €}$   
soit Marge sur CVu :  $MCVu = 26 - 2 = 24 \text{ € par séance}$
  - Total coûts fixes :  $CF = 2\,400 \text{ € / mois}$
- Le seuil de rentabilité  $Q$  est donc calculé de la manière suivante :
  - $Q = CF / MCVu = 2\,400 / 24 = 100 \text{ séances}$
  - Harry doit donc vendre 100 séances dans le mois pour être rentable.
  - Sur 20 jours ouvrés, cela correspond à 5 séances par jour.
- Harry a donc une information pertinente à exploiter pour mesurer l'activité nécessaire.

*Il y a de bonnes raisons pour que les meilleurs pilotes d'avion s'entraînent aussi régulièrement sur des simulateurs...*

SCIADO Partenaires  
Créateurs de Business Games **Pédagogiques**  
catalyse@sciado.fr | 04 82 53 58 95  
sciado.fr

*Ce document est la propriété de SCIADO Partenaires – Diffusion et reproduction interdites sans autorisation explicite*