

II. COÛTS VARIABLES, COÛTS FIXES ET SEUIL DE RENTABILITÉ

- A. Exemple (suite)
- B. Seuil de rentabilité, définition
- C. Seuil de rentabilité, représentation graphique
- D. Seuil de rentabilité et gestion

A. EXEMPLE INTRODUCTIF (SUITE)

Revenons à l'hypothèse où l'entreprise de M. Dupont ne fabrique et vend que le produit A.

Le produit A est vendu 115 € pièce.

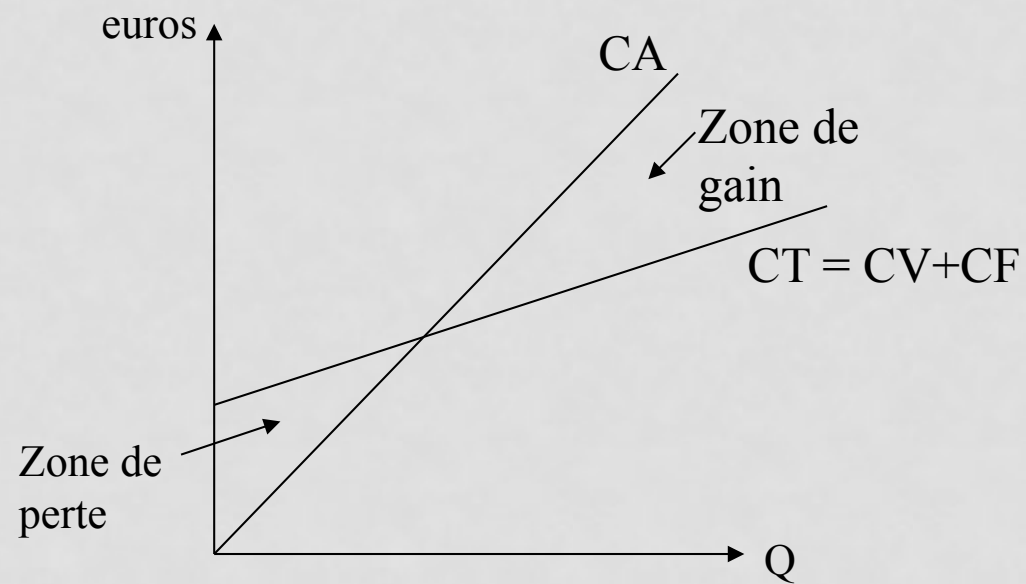
Questions :

- ① A l'aide d'un repère représenter la droite de coût total de l'entreprise en fonction du nombre de produits A fabriqués et vendus.
- ② Sur ce même repère tracer la droite représentant le chiffre d'affaires.
- ③ On définit le seuil de rentabilité comme le chiffre d'affaires pour lequel l'entreprise couvre la totalité de ses charges et donc dégage un résultat nul. Repérer ce point sur le graphique.
- ④ Combien de produits A faut-il vendre par mois pour que le résultat de l'entreprise soit nul?
- ⑤ Au delà de ce point combien de résultat génère chaque vente supplémentaire?

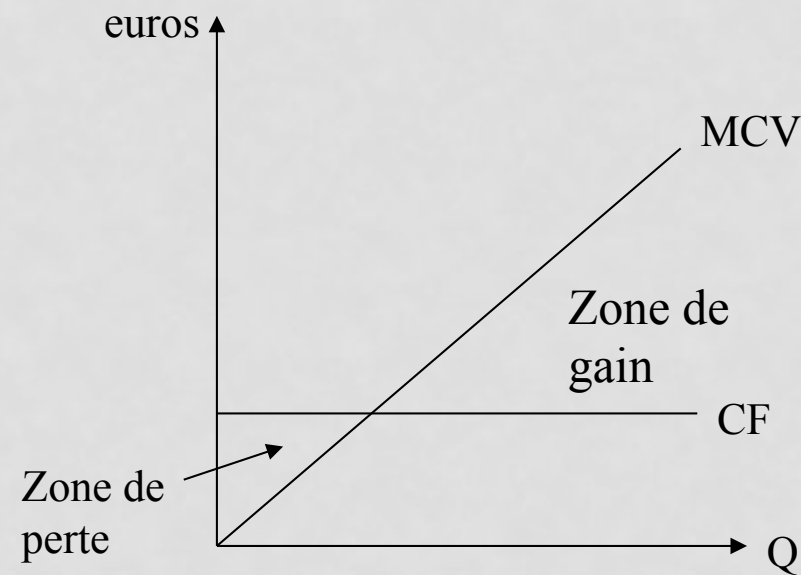
B. SEUIL DE RENTABILITÉ : DÉFINITION (À RETENIR)

- Le seuil de rentabilité d'une entreprise est le chiffre d'affaires pour lequel l'entreprise couvre la totalité de ses charges et donc dégage un résultat nul.
- Il est aussi appelé chiffre d'affaires critique ou point mort.

C. SEUIL DE RENTABILITÉ : REPRÉSENTATION GRAPHIQUE



C. SEUIL DE RENTABILITÉ : REPRÉSENTATION GRAPHIQUE



- À retenir : la marge sur coûts variables est la différence entre le chiffre d'affaires et l'ensemble des charges variables nécessaires à l'obtention du produit. (MCV)

D. SEUIL DE RENTABILITÉ ET GESTION

- Comment augmenter le bénéfice ?
- Politique de prix différentiels
- Faire ou faire faire

E. EXERCICES D'ENTRAINEMENT

EXERCICE 1 :

En N, l'entreprise CLMC a vendu 335 € un modèle de lave-vaisselle qu'elle achetait 282 € à un grossiste. Le grossiste vient d'informer CLMC que, pour N+1, le prix sera de 297 €. La concurrence est vive et CLMC sait qu'elle ne pourra pas répercuter cette augmentation sur le prix de vente. En N, les charges fixes ont été de 106 714 €. Le bénéfice N de CLMC s'est élevé à 53 346 €.

Questions :

- ① Quel a été le chiffre d'affaires de CLMC en N ?
- ② Combien de lave-vaisselle devra vendre CLMC pour obtenir de nouveau un bénéfice de 53 346 € en N+1 ?
- ③ Quel sera le seuil de rentabilité en valeur en N+1 ?
- ④ Mr Calamaca, P.D.G. de CLMC, souhaite diversifier son activité et envisage, à cet effet, de se lancer en N+1 sur le marché des lave-linge. Il estime que cette nouvelle activité génèrerait des charges de structure supplémentaires réduites : 22 867 €. Les résultats d'une étude de marché qu'il a commandée lui indiquent que CLMC peut penser vendre 1 800 lave-linge à 229 €. Par ailleurs, après avoir contacté divers grossistes, il apparaît que CLMC pourrait se fournir à un prix de 213 €. A votre avis, est-il pertinent que CLMC se lance sur le marché des lave-linge en N+1 en supposant que les objectifs de vente des lave-vaisselle seront réalisés ?

E. EXERCICES D'ENTRAÎNEMENT – EX. 2

La société SR vend et commercialise des produits de grande consommation.

Dans le cadre de la préparation du budget de l'année prochaine, la direction générale étudie, dans un premier temps, une série d'hypothèses de travail exclusives les unes des autres. Il s'agit de propositions faites par différents responsables de la société.

Pour l'exercice prochain, le contrôleur de gestion prévoit la structure des coûts et des recettes suivantes (en milliers d'euros) :

Recettes (pour 240 000 unités) :	48 000
-----------------------------------	--------

Coûts variables :

- Achats et variation de stock :	20 000
----------------------------------	--------

- frais de personnel :	8 000
------------------------	-------

- services extérieurs :	6 000
-------------------------	-------

- charges financières :	2 000
-------------------------	-------

Coûts fixes :

- frais de personnel :	4 000
------------------------	-------

- charges de gestion :	2 000
------------------------	-------

- amortissements :	4 000
--------------------	-------

Résultat : 2 000

La direction considère comme rentable toute proposition qui permet de dégager un résultat supérieur à celui prévu par le contrôleur de gestion. Elle recherche donc dans chaque cas les quantités minimales à produire et vendre pour rentabiliser les propositions des différents responsables.

E. EXERCICES D'ENTRAINEMENT – EX. 2

Questions :

- ① Déterminer le seuil de rentabilité en quantité et en valeur pour la situation prévue par le contrôleur de gestion.
- ② Le directeur commercial propose de lancer une campagne publicitaire qui nécessite un budget de 446,6 milliers d'euros. Quelle incidence doit avoir cet effort pour qu'il soit rentable d'engager cette dépense ?
- ③ Le directeur technique demande que l'on mécanise un ensemble d'opérations. L'investissement correspondant aurait pour effet d'augmenter les frais de structure de 1 200 milliers d'euros et de réduire les coûts variables de 10 € par unité. A quelles conditions cette décision serait-elle favorable ?
- ④ Un représentant déclare que « si l'entreprise baissait de 10% son prix de vente, elle augmenterait ses ventes d'une façon telle que le bénéfice augmenterait forcément ». A quelle condition cette affirmation est vérifiée ?