

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Calculez votre seuil de rentabilité

Parce qu'il permet de mesurer la viabilité d'une société, le calcul du seuil de rentabilité est un indicateur déterminant pour le dirigeant dans sa gestion d'entreprise. Notamment au moment de la création.

Le seuil de rentabilité est un indicateur primordial tout au long de la vie d'une entreprise. Et pour cause : son calcul permet au dirigeant de connaître le niveau de chiffre d'affaires minimum à réaliser au cours d'une période pour atteindre l'équilibre, à savoir un résultat égal à zéro (les charges étant égales au chiffre d'affaires).

Il représente, en quelque sorte, la ligne de flottaison de l'entreprise : « *Au-dessus, l'entreprise réalise des bénéfices. En dessous, elle vend à perte et n'est pas rentable*, explique Raphaël Balichard, expert-comptable chez Cauditex, membre du groupement France Défi.

« *Si on n'arrive pas à atteindre ce seuil, il faut prendre des décisions. Par exemple, diminuer les charges fixes ou augmenter le prix de vente* » Raphaël Balichard, expert-comptable chez Cauditex

Seuil de rentabilité : comment le calculer ?

Il existe différentes façons de calculer le seuil de rentabilité. « *En général, le calcul le plus simple est de prendre les charges fixes et de les diviser par le taux de marge sur coûts variables¹, la marge sur coût variable devant permettre de couvrir les charges fixes* », explique Raphaël Balichard.

Pour rappel, les charges fixes correspondent aux postes de dépenses de l'entreprise qui ne varient pas quel que soit son volume d'activité : loyer, honoraires comptables, prime d'assurances... À l'inverse, les charges variables évoluent proportionnellement au chiffre d'affaires : coût des matières premières, frais de transports, achats de marchandises...

Si, par exemple, une société de revente d'accessoires achète ses produits 50 euros l'unité et les revend 75 euros, la marge par produit est de 25 euros, soit un taux de marge d'un tiers (33%). Ses charges fixes sont estimées à 20 000 euros annuels. Pour connaître son seuil de rentabilité, il faut alors diviser 20 000 euros de charges fixes par le taux de marge (0,33).

On obtient alors un chiffre d'affaires égal à 60 606 euros. « *Autrement dit, l'entreprise devra réaliser au minimum 60 000 euros de chiffre d'affaires pour ne pas perdre d'argent* », précise Raphaël Balichard. On peut également convertir le seuil de rentabilité en quantités : il suffit de le diviser par le prix de vente unitaire. Soit plus de 800 produits dans notre exemple ($60\,606 / 75 = 808$).

À LIRE AUSSI

Fixer un prix : les bons réflexes à adopter

Le cas du créateur d'entreprise

Connaître le seuil de rentabilité est notamment déterminant pour le créateur d'entreprise lors du [business plan](#). « *Il lui permet de fixer un cap à suivre, une ligne directrice* », note Raphaël Balichard.

Un cap qui reste, dans le cas du créateur d'entreprise, « *prévisionnel* », prévient l'expert. « *On n'a évidemment pas le même recul que pour une entreprise déjà implantée. On part avec des données prévisionnelles, des charges et un chiffre d'affaires estimés...* »

Pour déterminer un taux de marge au plus juste, l'expert se base principalement sur « *des moyennes professionnelles et statistiques en fonction de l'activité* », explique Raphaël Balichard. Auxquelles s'ajoutent son expérience et son expertise.

1. Prix de vente unitaire – coût de revient unitaire / prix de vente = taux de marge sur coût variable.

Publié le mardi 26 novembre 2019 à 09h38

Par [Arnaud Bertrand](#), Accroche-press' pour France Défi

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr