



Méthode traditionnelle d'analyse des coûts :  
**“ Le Seuil de Rentabilité ”**

# PLAN



## INTRODUCTION

1) NOTION DE BASE

2) IMPORTANCE DU SEUIL DE RENTABILITÉ POUR  
L'ENTREPRISE

3) PARAMÈTRES DE CALCUL

4) QUELQUES UTILISATIONS DU SEUIL DE RENTABILITÉ

5) PRÉSENTATION DU SEUIL DE RENTABILITÉ ET DU POINT  
MORT

- \* MÉTHODES DE CALCUL

- \* REPRÉSENTATION GRAPHIQUE

6) LE SEUIL DE RENTABILITÉ EN AVENIR INCERTAIN

## CONCLUSION

# *INTRODUCTION*



\* RETOUR SUR LA NOTION DE RENTABILITÉ

\*QUESTION CLÉ:

« QUEL EST LE NIVEAU D 'ACTIVITÉ AU DELÀ DUQUEL  
L'ENTREPRISE COMMENCE À FAIRE DES BÉNÉFICES? »

# *IMPORTANCE DU SEUIL DE RENTABILITÉ POUR L'ENTREPRISE*



- ❖ C'EST UN FACTEUR DE DÉCISION;
- ❖ DETERMINATION DES RESULTATS PREVISIONNELS D'EXPLOITATION OU LES PLANS FINANCIERS;
- ❖ LA MESURE DU RISQUE D'EXPLIOTATION.

# *NOTION DE BASE*



## \* QU'EST CE QU 'UN SEUIL DE RENTABILITÉ?

LE SEUIL DE RENTABILITÉ D 'UNE ENTREPRISE EST LE CHIFFRE D 'AFFAIRES POUR LEQUEL L 'ENTREPRISE COUVRE LA TOTALITÉ DES CHARGES (CHARGES VARIABLES+CHARGES FIXES) ET DONC DÉGAGE UN RÉSULTAT NUL.

ON PARLE ÉGALEMENT DE CHIFFRE D 'AFFAIRES CRITIQUE OU DE POINT MORT.

CETTE DÉFINITION ENTRAÎNE TROIS RELATIONS PERMETTANT DE DÉTERMINER LE SR:

-  $SR = CF + CV$  ; -  $SR : RÉSULTAT = 0$ .

# *PARAMÈTRES DE CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ*



- \* LES CHARGES FIXES
- \* LES CHARGES VARIABLES
- \* LA MARGE SUR COÛT VARIABLE
- \* LE TAUX DE MARGE

# *CHARGES FIXES*



LEUR MONTANT EST INDÉPENDANT DU  
NIVEAU D'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE :

EX : LOYERS , AMORTISSEMENTS,  
SALAIRES, REMBOURSEMENTS  
D'EMPRUNTS...

# *CHARGES VARIABLES*



LEUR MONTANT EST LIÉ AU NIVEAU D'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE ET CONSIDÉRÉ COMME PROPORTIONNEL À CE VOLUME ; PLUS L'ENTREPRISE PRODUIT PLUS ELLE CONSOMME.

EX : MATIÈRES PREMIÈRES , TRANSPORT, ÉNERGIE...

# *MARGE SUR COÛT VARIABLE*



REPRÉSENTE LA DIFFÉRENCE ENTRE LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET LES CHARGES VARIABLES. CETTE MARGE DEVRAIT PERMETTRE À L'ENTREPRISE DE COUVRIR SES CHARGES FIXES ET PAR LA SUITE DE RÉALISER UN BÉNÉFICE.

**MARGE SUR COÛT VARIABLE = CHIFFRE D'AFFAIRES – COÛTS VARIABLES  
(MCV)**

# *LE TAUX DE MARGE SUR COÛT VARIABLE:*

- Lorsqu'on ne peut exprimer la marge sur coût variable unitairement (grand nombre de produits distincts par exemple), on l'exprime alors en pourcentage du chiffre d'affaires ou du prix de vente : on calcule alors le taux de marge sur coût variable (TMCV) :

---

$$\text{TMCV} = \frac{\text{MCV} \times 100}{\text{CA}}$$

---

# *PARAMÈTRES DE CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ*

LA SCHÉMATISATION DES RELATIONS ENTRE CHARGES ET CHIFFRE D 'AFFAIRES PEUT ÊTRE DONC REPRÉSENTÉE COMME SUIT :

<b>CHIFFRE D 'AFFAIRES</b>		
	<b>MARGE SUR COÛT VARIABLE</b>	
<b>COÛTS VARIABLES</b>	COÛTS FIXES	BÉNÉFICE

# *UTILISATION DU SEUIL DE RENTABILITÉ*



- LE SEUIL DE RENTABILITÉ PERMET LA RÉDUCTION DES COÛTS :
  - LA TECHNIQUE DU SEUIL DE RENTABILITÉ PERMET DE FAIRE DES COMPARAISONS ENTRE PLUSIEURS CONCEPTIONS POSSIBLES AVANT DE FAIRE UN CHOIX DÉFINITIF
  - PERMET DÉTERMINER LE NIVEAU DE LA DEMANDE NÉCESSAIRE POUR QUE LA RÉALISATION DU PROJET SOIT RAISONNABLE.

# *MÉTHODES DE CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ*



➤  $SR = \text{COUT FIXES} / \text{TAUX DE MARGE}$

➤ METHODE GRAPHIQUE  
 $MCV = CF$

# PRÉSENTATION DU POINT MORT



- \* LE POINT MORT EST ATTEINT LORSQUE LA MARGE SUR COÛT VARIABLE EST ÉGALE AUX CHARGES FIXES (  $M/CV = CF$  ) ;
- \* DATE À LAQUELLE LE SEUIL DE RENTABILITÉ EST ATTEINT. C'EST-À-DIRE, DATE À LAQUELLE L'ENTREPRISE DEVIENT BÉNÉFICIAIRE. PLUS CETTE DATE EST ATTEINTE RAPIDEMENT DANS L'EXERCICE PLUS LA SÉCURITÉ EST IMPORTANTE POUR L'ENTREPRISE.

\* JOUR D'ATTEINTE DU POINT MORT = 
$$\frac{\text{SEUIL DE RENTABILITÉ} \times 360}{CA}$$

# *EXEMPLE*



□ SOIT UNE ENTREPRISE COMMERCIALE POUR LAQUELLE LE CHIFFRE D’AFFAIRES PREVU POUR L’EXERCICE EST DE 100000 DH; ET DONT LES CHARGES CORRESPONDANTES SONT ANALYSEES COMME SUIV:

$$CV=62500 \text{ DH}$$

$$CF=26250 \text{ DH}$$

LE RESULTAT DE L’ENTREPRISE SE CALCUL COMME SUIV:

## *EXEMPLE (SUITE)*



CA	100 000 DH
- CV	62 500 DH
=M/CV	37 500 DH
- CF	26 250 DH
= RESULTAT	11 250 DH

# *MÉTHODE DE CALCUL (1)*



CALCUL DU TAUX DE MARGE :

$$\checkmark \text{ TAUX DE MARGE} = \text{MCV} / \text{CA} = 37\,500 / 100\,000 \\ = 0.375$$

$$\checkmark \text{ DONC: SR} = \text{CF} / \text{TAUX DE MARGE} \\ = 26\,250 / 0.375 \\ = 70\,000 \text{ UNITES}$$



# *DATE D'ATTEINTE DU POINT MORT*

---

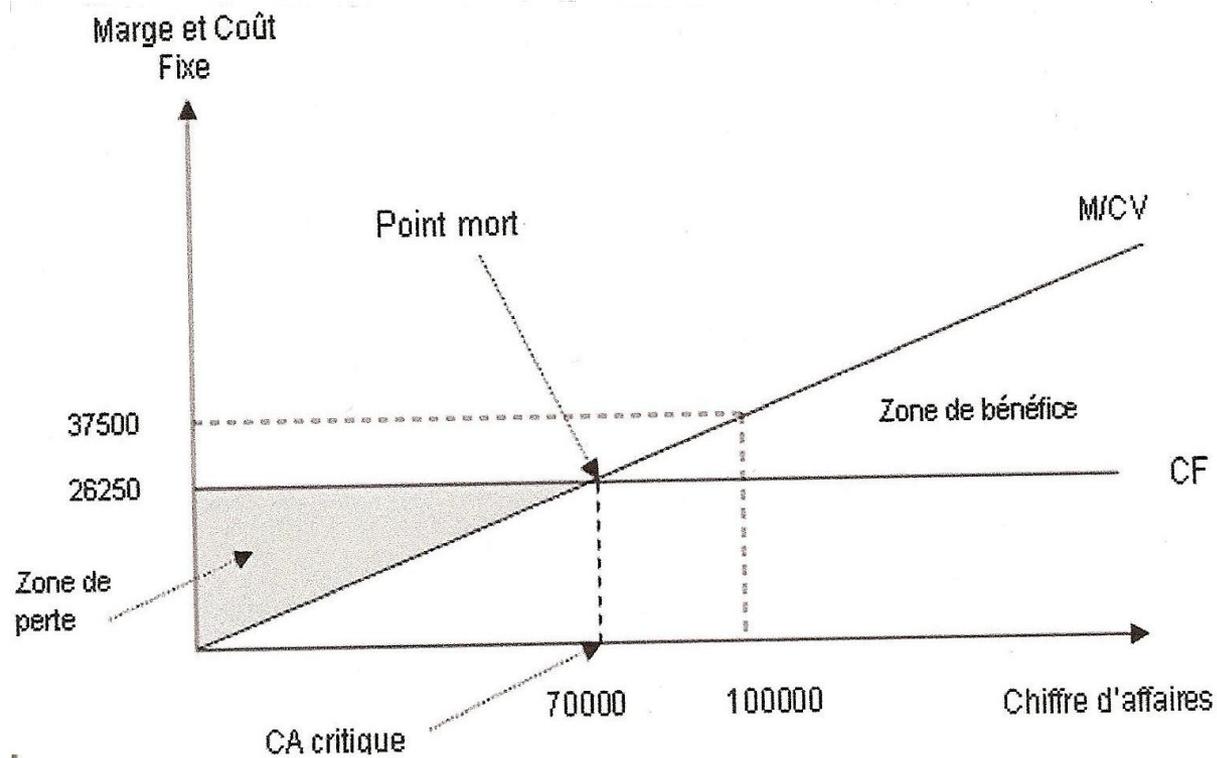
\* JOUR D'ATTENTE DU POINT MORT= (POINT MORT.365/CA)

\* EXEMPLE: (70 000.365)/CA=265



SOIT LE 13 SEPTEMBRE DE L'ANNEE

# REPRÉSENTATION GRAPHIQUE



# *SEUIL DE RENTABILITÉ EN AVENIR INCERTAIN*

Pour ses prévisions, l'entreprise doit dans la plupart des cas tenir compte de la loi de probabilité d'atteindre le seuil de rentabilité car la demande n'est pas connue de façon certaine.

Si l'on note:

**X** :le chiffre d'affaires

**X'** :le seuil de rentabilité

**R** :le résultat

La probabilité de ne pas atteindre le seuil de rentabilité s'écrit:  $P(X < X') = P(R < 0)$

# *LA PROBABILITÉ D'ATTEINDRE LE SEUIL DE RENTABILITÉ*

- \* SUPPOSONS QUE LA QUANTITÉ Q DE PRODUITS VENDUS PAR UNE ENTREPRISE SOIT UNE VARIABLE ALÉATOIRE QUI SUIT UNE LOI NORMALE DE MOYENNE 10 000 ET D'ÉCART TYPE 2 300.
- \* LES AUTRES ÉLÉMENTS DU CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ, COMME LA MARGE ET LES CHARGES FIXES SONT CERTAINS.
- \* L'ENTREPRISE ATTEINT LE SEUIL DE RENTABILITÉ EN VENDANT 8 000 PRODUITS. QUELLE EST LA PROBABILITÉ DE L'ATTEINDRE?

EN NORMANT LA LOI DE LA DEMANDE, ON A:

$T = (Q - 10\,000) / 2300$ , D'OÙ  $T = -0,87$ . ON DOIT CALCULER  $P(Q \geq 8000)$

$$\begin{aligned} P(Q \geq 8000) &= 1 - P(Q < 8000) \\ &= 1 - P(T < -0,87) \\ &= 80,78\% \end{aligned}$$

# Seuil de rentabilité

## Avantages

- \* IL PERMET DE DÉTERMINER LE MONTANT DU CHIFFRE D'AFFAIRES À PARTIR DUQUEL L'ACTIVITÉ EST RENTABLE;
- \* IL PERMET D'ÉTUDIER LE TAUX DU RISQUE D'EXPLOITATION;
- \* IL PERMET D'ÉTUDIER LA RÉPARTITION DES CHARGES ENTRE FIXES ET VARIABLES

## Limites

- \* C'EST UN SYSTÈME PRÉVISIONNEL;
- \* SON ANALYSE SE BASE SUR UN RAISONNEMENT À COURT TERME;
- \* C'EST UN SYSTÈME PEU NORMÉ.
- \* DES PRIX UNITAIRES CONSTANTS

# *CONCLUSION*



\* DÉPASSER LE SEUIL DE RENTABILITÉ CONSTITUE NATURELLEMENT L'OBJECTIF DE TOUTE ENTREPRISE.

\* C'EST LA RAISON D'ÊTRE DE TOUTE ENTITÉ ÉCONOMIQUE QUE D'AVOIR UNE ACTIVITÉ BÉNÉFICIAIRE.