



# Les bases n° 3

## Le seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité (ou chiffre d'affaire critique) est le chiffre d'affaire minimum que doit faire l'entreprise pour couvrir l'ensemble de ses charges (coûts) et devenir bénéficiaire. Pour le Pricing, je m'attacherai à un produit unique.

### Notre objectif :

- Définir la quantité de produits à vendre et le chiffre d'affaire à atteindre pour être bénéficiaire.

### Prenons un exemple pour un produit A:

- Prix de vente: 25 €
- Coût variable: 15€/unité (coût direct et indirect)
- Coût fixe : 50 000 € (coût direct et indirect)

Quelle quantité de produit A doit-on vendre et quel chiffre d'affaire devons nous réaliser pour être au point d'équilibre ?

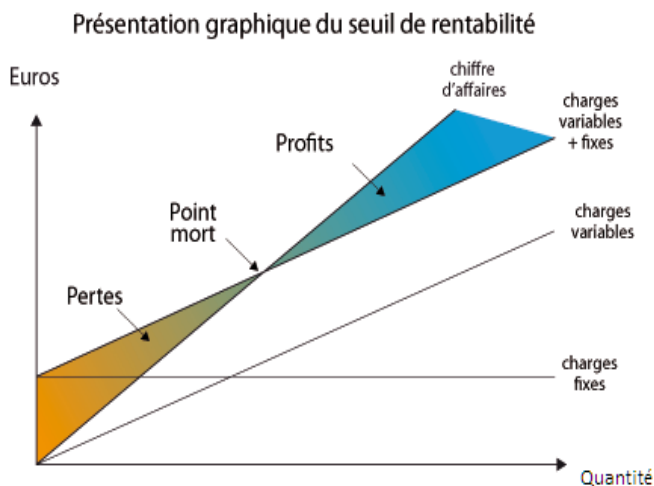
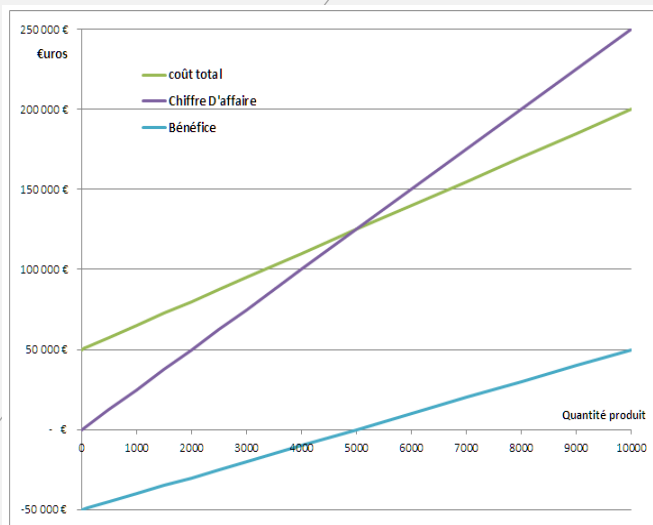
Prix de vente	25 €		
Coût variable	15 €		
Marge	10 €	= prix de vente - Coût variable	= 25 € - 15 € = 10 €
Taux de marque	40%	= (marge/prix de vente) x 100	= (10 € / 25 €) x 100 = 40 %
coût fixe	50 000 €		
Seuil rentabilité	125 000 €	= coût fixe / taux de marque	= 50 000 € / 40 % = 125 000 €
Qté à vendre	5000	= coût fixe / marge	= 50 000 € / 10 € = 5000



# Les bases n° 3

## Le seuil de rentabilité

Graphiquement parlant :



Dans notre exemple le seuil de rentabilité sera à :  
- 125 000 € pour 5000 pièces vendues.

Formules :

**Seuil de rentabilité = (coût fixe x prix de vente)/marge**

**Quantité de rentabilité = coût fixe / marge**

Conclusions :

- **La maîtrise des coûts est importante.** Des notions de comptabilité analytique sont un atout afin de prendre en compte l'ensemble des coûts et pas seulement les coûts d'achats.
- **Le positionnement du prix est crucial.** Si vous optez pour un prix élevé, il vous faudra vendre moins de pièces pour être rentable à condition d'avoir des acheteurs. A l'inverse, un prix bas boostera vos ventes mais votre seuil de rentabilité ira à la hausse.