

Guide des fondements
financiers de la petite
entreprise :

l'analyse du seuil de rentabilité



BUSINESSLINK

Seuil de rentabilité

Les propriétaires d'entreprise peuvent faire un calcul du seuil de rentabilité (appelé « analyse du seuil de rentabilité ») pour déterminer combien d'unités de produits ou de services ils doivent vendre à un prix donné pour atteindre leur seuil de rentabilité. Après avoir déterminé les coûts fixes et les coûts variables du produit ou du service que vend votre entreprise ou après en avoir fait une bonne estimation, vous pourrez vous servir des données obtenues pour calculer le seuil de rentabilité de votre entreprise.

Le seuil de rentabilité d'une entreprise, c'est le moment où les ventes couvrent exactement les dépenses, aussi appelées charges. Pourquoi est-il important de déterminer le seuil de rentabilité? Selon CPA Canada, déterminer le seuil de rentabilité permet à une entreprise d'évaluer le niveau de ventes nécessaires pour couvrir tous les coûts (fixes et variables) et pour commencer à faire un profit.

Pour calculer le seuil de rentabilité d'une entreprise en volume de ventes, vous devrez connaître les valeurs de trois variables.

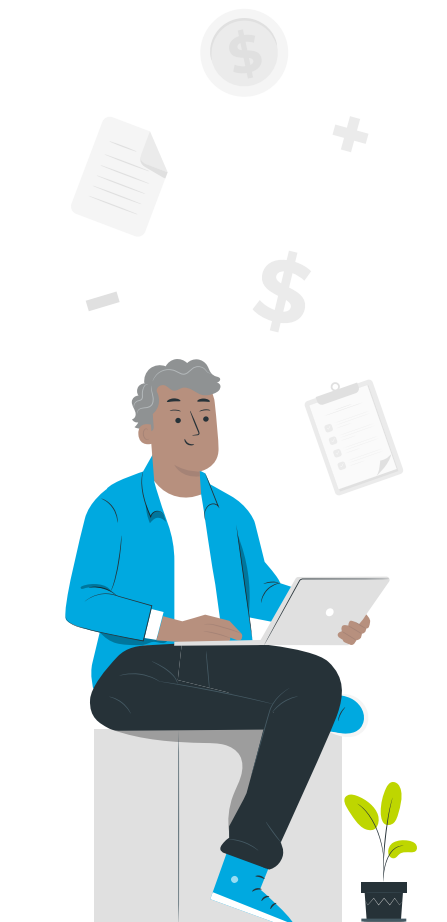
1. Coûts fixes

Les coûts fixes, ce sont les coûts qui n'augmentent pas ou qui ne diminuent pas, en fonction des produits et des services vendus. Il s'agit des coûts que votre entreprise doit payer, que vous ayez des revenus de ventes ou non. Habituellement, il s'agit du loyer et des charges indirectes, et parfois des salaires. Du point de vue technique, les coûts fixes, ce sont les coûts que l'entreprise devrait continuer de payer même si elle ne vendait rien.

2. Coûts variables

Les coûts variables sont les coûts qui fluctuent de manière directement proportionnelle au volume d'unités produites. Les meilleurs exemples sont les coûts des produits vendus (CPV) et les coûts directs comme ceux des matériaux, des produits et des services achetés à des fins de revente et les coûts de production.

3. Prix de vente des produits et services



Comment calculer le seuil de rentabilité

Vous pouvez vous servir de la formule suivante pour calculer le seuil de rentabilité :

$$\frac{\text{Coûts fixes}}{(\text{prix de l'unité} - \text{coûts variables})} = \text{seuil de rentabilité en unités}$$

Le seuil de rentabilité est égal au total des coûts fixes divisé par la différence entre le prix de l'unité et les coûts variables. Il y a lieu de remarquer que dans cette formule, les coûts fixes correspondent au total de toutes les charges indirectes de l'entreprise, tandis que le prix par unité et les coûts variables correspondent au coût unitaire, soit le prix de chaque produit ou service individuel qui a été vendu.

Exemple de calcul du seuil de rentabilité

Altacorp Ltd. calcule qu'elle a des coûts fixes composés de son bail, de la dépréciation de ses actifs, des salaires de la direction et des impôts fonciers. Ces coûts fixes peuvent atteindre 60 000 \$ par année. Son produit s'appelle le « Widget ». Les coûts variables liés à la production du « Widget » sont les matériaux bruts, la main-d'œuvre de l'usine et les commissions de vente. Le calcul de ces coûts variables est de 0,80 \$ l'unité. Le « Widget » se vend à 2,00 \$ l'unité.

Grâce à ces données, il est possible de calculer le seuil de rentabilité du « Widget » d'Altacorp Ltd. en s'aidant de la formule indiquée plus haut :

$$60\,000 \$ / (2,00 \$ - 0,80 \$) = 50\,000$$

coûts fixes / (prix de l'unité - coûts variables) = seuil de rentabilité en unités

D'après cette réponse, il faut qu'Altacorp Ltd. produise et vende 50 000 « Widgets » par année pour couvrir le total de ses dépenses, tant fixes que variables. Si elle vend ce nombre d'unités, elle ne fera pas de profit, mais elle atteindra son seuil de rentabilité.

Qu'advient-il du seuil de rentabilité si les ventes changent?

Que se passe-t-il si vos ventes changent? Par exemple, en cas de récession économique, il se peut que vos ventes baissent. Si c'était le cas, vous courez le risque de ne pas vendre suffisamment d'unités pour atteindre votre seuil de rentabilité. Dans l'exemple d'Altacorp Ltd., il se peut que l'entreprise ne vende pas les 50 000 unités nécessaires pour atteindre le seuil de rentabilité.

Cela signifie que l'entreprise ne serait pas capable de payer toutes ses dépenses. Que faire dans une telle situation? Si vous jetez un coup d'œil à la formule du seuil de rentabilité, vous constatez qu'il y a deux solutions à ce problème : vous pouvez augmenter le prix de votre produit ou de votre service, ou encore, vous pouvez trouver des moyens de réduire vos coûts, tant fixes que variables.

Effets de la réduction des coûts sur le seuil de rentabilité

Imaginez que vous réussissez à diminuer vos coûts fixes en réduisant votre propre salaire de 10 000 \$. Par conséquent, vos coûts fixes passent de 60 000 \$ à 50 000 \$. À l'aide de la même formule, et en utilisant toutes les mêmes variables sauf celle-ci, le seuil de rentabilité se calculerait comme suit :

$$50\ 000\ \$ / (2,00\ \$ - 0,80\ \$) = 41\ 666$$

coûts fixes / (prix de l'unité - coûts variables) = seuil de rentabilité en unités

Sans surprise, le fait de diminuer vos coûts fixes a pour effet de réduire votre seuil de rentabilité. En revanche, si vous réduisez vos coûts variables en diminuant votre coût des produits vendus à 0,60 \$ l'unité, sans aucun changement aux autres variables, votre seuil de rentabilité se calculerait alors ainsi :

$$60\ 000\ \$ / (2,00\ \$ - 0,60\ \$) = 42\ 857$$

coûts fixes / (prix de l'unité - coûts variables) = seuil de rentabilité en unités

Cette analyse vous permet de constater que si vous réduisez les coûts variables, vous pouvez baisser votre seuil de rentabilité sans devoir augmenter votre prix.

Liens entre les coûts fixes, les coûts variables, le prix et le volume

En tant que propriétaire d'une petite entreprise, vous voyez que les décisions que vous prenez par rapport au prix de votre produit ou de votre service ainsi que les coûts de votre entreprise et le volume de vente sont reliés. Le calcul du seuil de rentabilité n'est qu'une composante de l'analyse coût-volume-profit, mais souvent, il s'agit d'une première étape essentielle permettant de fixer un prix de vente qui mène à un profit.

Une fois que vous avez déterminé le prix de votre produit ou service, vérifiez le prix de vos concurrents pour voir s'il s'équivaut. Réfléchissez à votre capacité de produire vos produits ou services. Combien d'unités êtes-vous capable de produire? Ces données importantes vous guideront dans le cadre de la planification de votre entreprise en démarrage.

