

Le calcul du « point mort » ou « seuil de rentabilité » ou « break-even »

Des documents complémentaires
sont disponibles sur
www.caladris.com/wiki/pr

www.caladris.com

© Emmanuel Hachez 2012

Point mort

- Point mort = seuil de rentabilité = break-even
- C'est le volume d'activité pour lequel :
Marge sur coûts variables
= Coûts fixes
- Proche du Direct Costing (Coût variables) mais orienté vers la prévision

Seuil de rentabilité

- Le point mort s'exprime souvent en Chiffre d'Affaires
- En principe :
 - Si $CA < \text{point mort}$
→ perte
 - Si $CA > \text{point mort}$
→ bénéfice

Calcul du seuil de rentabilité

	coûts directs	coûts indirects
coûts variables	à affecter	à imputer
coûts fixes	non	non

Supposons que :

- Prix de vente = 100€
- Coût variable = 60%
- Coûts fixes = 10 000€

Calcul du seuil de rentabilité

	Par produit vendu	Total si 250 produits vendus
Chiffre d'affaires	100	25 000
«Direct Costing»	<u>-60</u>	<u>- 15 000</u>
Marge sur «Direct Costing»	40	= 10 000
Coûts fixes		<u>- 10 000</u>
Résultat		0

Point mort : 250 pièces
ou CA de 25 000€

www.caladris.com

Si plusieurs produits

- La réalité est plus complexe
 - Souvent plusieurs produits avec des marges différentes
- ➔ Le point mort dépend du mix de produits vendus

En pratique

Supposons deux produits vendus en quantité égale

	Produit 1	Produit 2
Prix de vente	100	120
Coût variable	60%	50%

Le point mort sera exprimé en CA

Calcul du point mort

	Par produit 1 vendu	Par produit 2 vendu	Total si 100 produits 1 vendus	Total si 100 produits 1 vendus	Total
Chiffre d'affaires	100	120	10 000	12 000	22 000
«Direct Costing»	<u>-60</u>	<u>-60</u>	<u>-6000</u>	<u>-6000</u>	<u>-12000</u>
Marge sur «Direct Costing»	40	60	4000	6000	10000
Coûts fixes					<u>-10000</u>
Résultat					0

Point mort : CA de 22 000€

Si mix de vente différent ?

	Par produit 1 vendu	Par produit 2 vendu	Total si 100 produits 1 vendus	Total si 100 produits 1 vendus	Total
Chiffre d'affaires	100	120	13 000	8 400	21 400
«Direct Costing»	<u>-60</u>	<u>-60</u>	<u>-7800</u>	<u>-4200</u>	<u>-12000</u>
Marge sur «Direct Costing»	40	60	5200	4200	9400
Coûts fixes					<u>-10000</u>
Résultat					-600

Surtout vente du produit 1 → Perte

Si mix de vente différent ?

	Par produit 1 vendu	Par produit 2 vendu	Total si 100 produits 1 vendus	Total si 100 produits 1 vendus	Total
Chiffre d'affaires	100	120	7 000	15 600	22 600
«Direct Costing»	<u>-60</u>	<u>-60</u>	<u>-4200</u>	<u>-7800</u>	<u>-12000</u>
Marge sur «Direct Costing»	40	60	2800	7800	10600
Coûts fixes					<u>-10000</u>
Résultat					600

Surtout vente du produit 2 ➔ Bénéfice

Conclusion

- Concept très utile surtout au démarrage d'une activité
- Il faut connaître ses marges sur frais variables
- Si plusieurs produits avec marge différente
→ utilisation délicate

**Cette vidéo fait partie du cycle
« Prix de Revient »
que vous trouverez sur
www.caladris.com/wiki/pr**