

☐

I'm not robot


reCAPTCHA

I'm not robot!

Exercice seuil de rentabilité

Exercice seuil de rentabilité avec corrigé. Exercice seuil de rentabilité bac pro. Exercice seuil de rentabilité pdf. Exercice seuil de rentabilité stmg.

LE SEUIL DE RENTABILITE	
1. Objectifs	
2. Principes de détermination du seuil de rentabilité	
3. Méthode de calcul	
4. Méthode de calcul	
5. Méthode de calcul	
6. Méthode de calcul	
7. Méthode de calcul	
8. Méthode de calcul	
9. Méthode de calcul	
10. Méthode de calcul	
11. Méthode de calcul	
12. Méthode de calcul	
13. Méthode de calcul	
14. Méthode de calcul	
15. Méthode de calcul	
16. Méthode de calcul	
17. Méthode de calcul	
18. Méthode de calcul	
19. Méthode de calcul	
20. Méthode de calcul	
21. Méthode de calcul	
22. Méthode de calcul	
23. Méthode de calcul	
24. Méthode de calcul	
25. Méthode de calcul	
26. Méthode de calcul	
27. Méthode de calcul	
28. Méthode de calcul	
29. Méthode de calcul	
30. Méthode de calcul	
31. Méthode de calcul	
32. Méthode de calcul	
33. Méthode de calcul	
34. Méthode de calcul	
35. Méthode de calcul	
36. Méthode de calcul	
37. Méthode de calcul	
38. Méthode de calcul	
39. Méthode de calcul	
40. Méthode de calcul	
41. Méthode de calcul	
42. Méthode de calcul	
43. Méthode de calcul	
44. Méthode de calcul	
45. Méthode de calcul	
46. Méthode de calcul	
47. Méthode de calcul	
48. Méthode de calcul	
49. Méthode de calcul	
50. Méthode de calcul	
51. Méthode de calcul	
52. Méthode de calcul	
53. Méthode de calcul	
54. Méthode de calcul	
55. Méthode de calcul	
56. Méthode de calcul	
57. Méthode de calcul	
58. Méthode de calcul	
59. Méthode de calcul	
60. Méthode de calcul	
61. Méthode de calcul	
62. Méthode de calcul	
63. Méthode de calcul	
64. Méthode de calcul	
65. Méthode de calcul	
66. Méthode de calcul	
67. Méthode de calcul	
68. Méthode de calcul	
69. Méthode de calcul	
70. Méthode de calcul	
71. Méthode de calcul	
72. Méthode de calcul	
73. Méthode de calcul	
74. Méthode de calcul	
75. Méthode de calcul	
76. Méthode de calcul	
77. Méthode de calcul	
78. Méthode de calcul	
79. Méthode de calcul	
80. Méthode de calcul	
81. Méthode de calcul	
82. Méthode de calcul	
83. Méthode de calcul	
84. Méthode de calcul	
85. Méthode de calcul	
86. Méthode de calcul	
87. Méthode de calcul	
88. Méthode de calcul	
89. Méthode de calcul	
90. Méthode de calcul	
91. Méthode de calcul	
92. Méthode de calcul	
93. Méthode de calcul	
94. Méthode de calcul	
95. Méthode de calcul	
96. Méthode de calcul	
97. Méthode de calcul	
98. Méthode de calcul	
99. Méthode de calcul	
100. Méthode de calcul	

Le seuil de rentabilité exercice corrigé. Exercice controle de gestion seuil de rentabilité. Exercice seuil de rentabilité terminale stmg. Exercice gestion seuil de rentabilité. Exercice seuil de rentabilité dcg. Exercice point mort seuil de rentabilité. Exercice sur seuil de rentabilité. Exercice corrigé sur le seuil de rentabilité. Exercice seuil de rentabilité corrigé pdf. Exercice seuil de rentabilité bts. Exercice seuil de rentabilité bts mco.

- Vous devez, pour l'exercice N : 1- Présenter le compte de résultat différentiel et calculer le résultat. Taux de marge sur coût variable = 262 500 / 600 000 = 0.4375 soit 43.75 % 2- Etablir l'équation de la marge sur coût variable. X = Chiffre d'affaires Equation : Y = 262 500 / 600 000 X Y = 0.4375 X 3- Déterminer le seuil de rentabilité. Rappels : 1- Le seuil de rentabilité est un montant de ventes (chiffre d'affaires) pour lequel l'entreprise ne réalise ni bénéfice ni perte. 2- Le seuil de rentabilité est atteint lorsque la marge sur coût variable est égale aux charges fixes. d'où l'équation : 0.4375 X = 250 000 X = 250 000 / 0.4375 X = 571 428 Seuil de rentabilité = 571 428 € 4- Déterminer le point mort. Rappels : 1- Le point mort est la date à laquelle le seuil de rentabilité est atteint. 2- Calcul du point mort = (SR / CA) * 365.

Eléments	Calculs	Montants	%
1. Chiffre d'affaires	318 000 = 318 000	318 000	100
2. Coût variable		318 000	60
• Achats revendus de marchandises	280 000		
• Achats consommés de matières et fournitures	6 200		
• Autres charges variables	111 300		
• Produits variables	31 800		
3. Marge sur coût variable		210 000	40
4. Coût fixe		140 100	
• Charges fixes	200 000		
• Produits fixes	59 900		
5. Résultat courant		66 840	

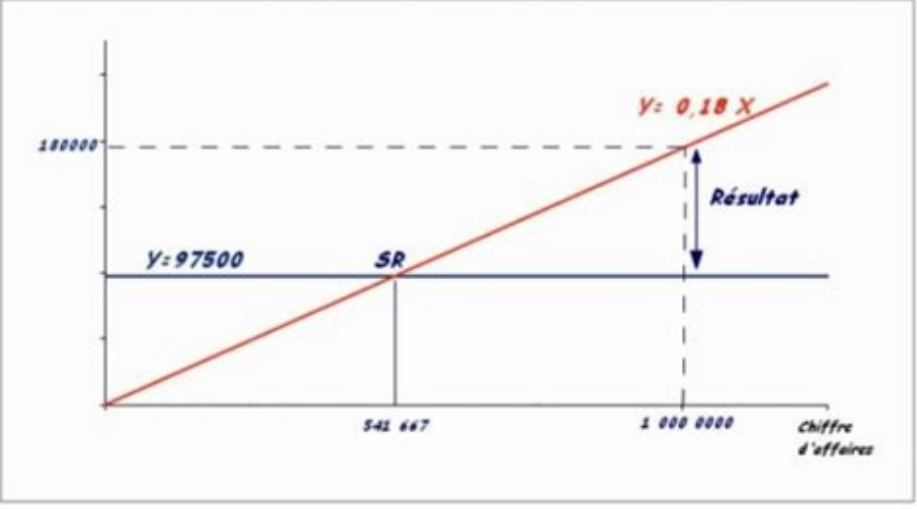
Point mort = (571 428 / 600 000) * 365 = 0.952 * 365 = 347.5 jours = 347.5 /30 = 11.58 mois soit 11 mois complets + 58 % d'un mois = soit le 18 décembre. 5- Représenter graphiquement le seuil de rentabilité. - Vous devez, pour l'exercice N + 1 : 6- Déterminer le seuil de rentabilité et le point mort.

Charges	Montants	Variables	Fixes
		Répartition selon %	
Achats de marchandises	150 000	150 000 (1)	
Charges de Personnel	350 000		350 000 (2)
Achats de matières premières	175 000	175 000 (3)	
Impôts, taxes et versements assimilés	250 000	25 000 (4)	225 000
Commissions des commerciaux	125 000	125 000 (5)	
Dotation aux amortissements	200 000	30 000 (6)	170 000
Loyers du local	300 000	15 000 (7)	285 000
Charges externes	100 000	10 000 (8)	90 000
Frais de transport sur achats	50 000	50 000 (9)	
Charges d'intérêts	150 000		150 000 (10)
Prime d'assurance	85 000		85 000 (11)

Charges fixes de N : 250 000 Charges fixes de N + 1 : 250 000 - (12 500 + 7 500) = 230 000 Equation du seuil de rentabilité de l'exercice N + 1 : 0.468 X = 230 000 X = 230 000 / 0.4680 X = 491 453 Seuil de rentabilité = 491 453 € Calcul du point mort = (SR / CA) * 365. Point mort = (491 453/ 645 000) * 365 = 0.762 * 365 = 278.13 jours = 278.13 /30 = 9.27 mois soit 9 mois complets + 27 % d'un mois = soit le 8 octobre. Retour à l'énoncé : Une boutique franchisée du réseau Flora, vous communique les données suivantes pour sa première année d'exploitation commerciale : CA HT : 200 000€ Charges variables : 85 580€ Charges fixes : 24 000€ 1° - Etablir le compte de résultat différentiel 2° - Calculer le seuil de rentabilité APPLICATION N° 2 Vous disposez des informations suivantes sur l'activité future d'un restaurant dont l'ouverture est envisagée : - Prix moyen de vente HT d'un menu : 20€ - Coût d'achat moyen des denrées nécessaires pour 1 menu : 8€ - Charges de préparation d'1 menu : 3€ - Redevance au franchisseur 5% du CA HT - Charges fixes annuelles : 35 000€ 1° - Calculez le taux de marge sur coût variable avec les données fournies pour 1 menu 2° - Calculez le seuil de rentabilité 3°- Combien de menus faut-il vendre pour rentabiliser le restaurant (atteindre le seuil) APPLICATION N° 3 Un magasin de produits surgelés décide de commercialiser un nouveau produit : un pack de bâtonnets de glace à 3 parfums. Les charges variables d'un pack seront de 1,5€ et il sera vendu 2€ HT. Ce produit nécessite d'investir dans l'achat d'un nouveau congélateur au prix d'achat HT de 2 560€ dont la durée de vie est de 4 ans. Le directeur prévoit de vendre 2 500 packs dès la première année et d'augmenter de 5% les quantités vendues au cours des 3 années suivantes. 1° - L'investissement sera-t-il rentabilisé au bout des 4 ans de sa durée de vie ? 2° - Etablir le tableau de résultat différentiel de la première année, sachant que l'amortissement du congélateur est la seule charge fixe. 3° - Calculer le seuil de rentabilité de la première année et le point mort. APPLICATION N° 4 Une grande surface spécialisée dans le jardinage envisage d'élargir son offre en commercialisant un modèle de petit chalet en bois pour le jardin. Votre responsable vous demande d'évaluer la rentabilité de l'opération et vous remet en ANNEXE les données nécessaires pour accomplir votre mission. ANNEXE Prix de vente prévisionnel d'un chalet: 6 400 € H.T Charges fixes annuelles: 200 000 € Taux de marge sur coût variable estimé: 25 % 1° - A partir de quel montant de CA, la commercialisation du chalet sera-t-elle rentable? En déduire le nombre minimal de chalets à vendre par an. 2° - Votre responsable souhaite obtenir un résultat net de 5% du CA H.T. Fixer l'objectif de CA à atteindre dans l'année et en déduire l'objectif de vente en nombre de chalets. APPLICATION N° 5 Une UC décide de commercialiser un nouveau produit en adressant un publipostage à ses 2000 clients. Vous disposez des données suivantes : Conception des documents : 335€ HT Frais d'envoi : 0,76 l'unité Le prix d'achat unitaire du produit est de 140€ HT et son prix de vente public de 239,20€. TVA 20%. Le taux de retour estimé sur le publipostage est de 4%. 1° - Etablir le compte de résultat différentiel de l'opération de publipostage. Conclure. 2° - Calculer le seuil de rentabilité et en déduire le taux de retour nécessaire pour rentabiliser le publipostage. APPLICATION N° 6 Vous êtes en alternance dans une bijouterie qui commercialise une collection de bijoux créés par la propriétaire et directrice du magasin. Votre directrice décide de créer un site d'e-commerce complété par un compte Facebook afin de remonter des adresses mail. Elle vous demande d'analyser la rentabilité de ce projet et elle vous remet en ANNEXE les données qu'elle a collectées. ANNEXE Coût de réalisation du site: 5 000 € Montant moyen d'une commande de bijoux: 250 € H.T Coût de production moyen d'un commande: 150 € Coût d'acquisition d'une adresse mail qualifiée: 2 € Sur100 adresses mail qualifiées, on obtient 5 % de paniers créés dont la moitié aboutit à une commande. 1° - Calculez le nombre d'adresses à acquérir pour obtenir une commande. 2° - Calculez le nombre de commandes à obtenir pour atteindre le seuil.

Éléments	Montants	%
Chiffre d'affaires	500 000	100
Charges variables	61 000	12,20 (1)
Marge sur coût variable	439 000 (2)	87,80 (3)
Charges fixes	42 000 (4)	- (5)
Résultat	397 000 (6)	0,8780x – 42 000

APPLICATION N° 7 Vous êtes en alternance chez un importateur exclusif de bateaux de plaisance fabriqués par un chantier naval suédois. Votre entreprise est implantée à Quimper . Tous les ans votre société présente sa gamme au salon nautique de Paris. Les contacts pris à l'occasion de ce salon génèrent des commandes dans toute la France tout au long d'une année. Votre directeur vous donne en ANNEXE des informations à ce sujet et vous charge de préparer le budget du salon et d'analyser les conditions de rentabilisation du salon. ANNEXE L'expérience recueillie lors de salons précédents montre que sur10 contacts approfondis 3 aboutissent à une commande. Le montant moyen d'une commande est de 6 500 € H.T et le prix d'achat moyen H.T au fabricant est de 5000 €. POSTES DE DEPENSES Postesbesoins pour le salonFacturation H.T emplacementsstand de 20 m²prix au m²: 77€ H.T standlocation et installation1 200€ + 60€ billet d'avionpour chaque participantA/R Brest-Paris: 350€ billet de trainpour chaque parcipantA/R Quimper-Brest Hôtelchambre individuelle85€ la nuit Restaurationforfait repas 25€ par personne invitationsachats des cartes et envoi650€ + 40€ frais de réceptionchampagnejus et fours320€ Participants au salon: le directeur, le commercial et vous. Date et horaires du salon: du mercredi 10/12 à partir de 14 h jusqu'au vendredi 12/12 en matinée jusqu'à 12 h. L'arrivée sur Paris est prévu le mardi 9/12 à 18 h avec un déjeuner sur place. Un déjeuner sera également pris sur place vendredi midi. 1° - Etablissez le budget de participation au salon. 2° - Combien de contacts approfondis faudra-t-il obtenir pour rentabiliser le salon. MINI CAS N° 1 Vous êtes en stage chez un grossiste en outillage pour le jardin. Vous disposez en annexe des données de l'année N et des prévisions de l'année N+1concernant le rayon des tailles haies. ANNEXE Elle a vendu cette année 1200 unités au prix moyen de 56€ TTC. TVA 20%.Le taux de marque moyen est de 68%. Les autres charges variables du rayon en plus des achats sont de 18 000€. Les charges fixes annuelles du rayon s'élèvent à 15 000€.



Pour N + 1, le responsable s'est fixé comme objectif d'augmenter les volumes vendus de 20%, mais il hésite entre 2 solutions qui permettront selon lui d'atteindre cet objectif: - Solution 1 : extension de la surface de vente attribuée aux tailles haies ce qui entrainerait une hausse de 3 000€ des charges fixes du rayon. - Solution 2 : baisser les prix de vente avec des baisses de 5, 10 et 15% selon les modèles. On peut alors estimer une baisse du prix de vente moyen de 10%. TRAVAIL A FAIRE : 1° - calculer le seuil de rentabilité de l'année N 2° - Quelle solution doit-il retenir pour l'année N+1. Justifier votre réponse par les calculs que vous jugerez utiles. MINI CAS N°2 Vous êtes adjoint du responsable d'une nouvelle unité commerciale qui torréfie du café et le distribue par l'intermédiaire d'un réseau d'épicerie fines. L'activité a démarré le 1/07/N. Vous disposez en ANNEXE des données de gestion du 2ème semestre de l'année N et en ANNEXE 1 et en ANNEXE 2 des données prévues pour le 1er semestre de l'année N + 1. ANNEXE 1 : DONNEES de l'année N pour le 2ème SEMESTRE - Achat de 33 tonnes de café brut non torréfié à 3 219€ la tonne - Frais d'achat : 188€ la tonne - Coût de la torréfaction : 40% du coût d'achat (achat+frais d'achat) - Salaire mensuel brut moyen du personnel : 1450€. L'effectif est de 3 personnes en CDI. - Charges sociales : 45% des salaires bruts - Amortissement Ndu 1/07/N au 31/12: 89 052€ - Autres frais divers considérés comme variables: ils représentent 9% du coût d'achat. - Autres frais divers considérés comme fixes : 56 128€ - Intérêt de l'emprunt contracté pour la période du 1/07/N au 31/12/N : 6789€ - L'U.C. travaille à flux tendus (sans stock). Elle a vendu le café au prix de 12,20€ HT le kilo. ANNEXE 2 : DONNEES prévues pour le 1er SEMESTRE N+1 - Elle prévoit une hausse de 25% des quantités vendues. - les frais d'achat et le coût de torréfaction augmentent également de 25% - Elle devra embaucher une 4ème personne en CDI aux mêmes conditions salariales - Les intérêts sur l'emprunt seront inchangés: 6 789€ - les autres données sont inchangées TRAVAIL A FAIRE : 1° - Etablir les comptes de résultats différentiels pour les 2 semestres. 2 - Commenter l'évolution de la rentabilité Le calcul du seuil de rentabilité est important pour toute entreprise, il permet de déterminer le montant du chiffre d'affaires à réaliser au cours d'une période pour atteindre l'équilibre (ou le point mort), c'est-à-dire avoir un résultat à zéro (total des charges = total des produits). Ainsi, le chef d'entreprise dispose d'un objectif à atteindre sur cette période et a normalement conscience qu'il commencera à générer des profits qu'à partir du montant où il a réalisé le chiffre d'affaires déterminé dans le calcul du seuil de rentabilité. Compta-Facile vous propose une fiche complète sur le seuil de rentabilité et le point mort. 1. Définition du seuil de rentabilité

(SR) Le seuil de rentabilité indique le montant de chiffre d'affaires à réaliser pour atteindre un résultat nul. Le but n'est pas de se cantonner à ce CA mais au contraire de générer plus que ce CA minimum. Cet indicateur sert à connaître le CA minimum à produire pour ne pas être en déficit. Il s'agit d'une donnée essentielle qui peut être obtenue en décomposant et en qualifiant les charges présentes dans une entreprise en fonction de leur nature : charges fixes ou charges variables. Une charge fixe, également appelée charge de structure, est une charge dont le montant est indépendant du niveau de l'activité de l'entreprise. Il s'agit d'une charge récurrente qui sera à régler selon une périodicité fixée à l'avance, peu importe que l'entreprise ait réalisé ou non du chiffre d'affaires sur cette période.

Il pourra s'agir, par exemple, de loyers immobiliers, primes d'assurance, dotations aux amortissements, etc. A l'inverse, une charge variable (ou charge opérationnelle) constitue une charge directement liée au volume d'activité de l'entreprise. Il s'agira, par exemple, des achats de marchandises pour les entreprises de négoce, des achats de matières et fournitures pour les entreprises de production, etc.

2. Calcul du seuil de rentabilité (SR) Le seuil de rentabilité peut être calculée à partir du compte de résultat (pour plus d'informations : lire un compte de résultat), du tableau des soldes intermédiaires de gestion ou tout simplement à partir d'une balance comptable. Il nécessite certains retraitements extra-comptables, notamment pour distinguer les charges fixes des charges variables. Le seuil de rentabilité est exprimé en chiffre d'affaires et il est calculé ainsi : $\text{Seuil de rentabilité} = \text{charges fixes} / [(\text{chiffre d'affaires} - \text{charges variables}) / \text{chiffre d'affaires}]$ Remarque : le rapport $[(\text{chiffre d'affaires} - \text{charges variables}) / \text{chiffre d'affaires}]$ est appelé taux de marge sur coûts variables. Ainsi, le montant du chiffre d'affaires correspondra aux ventes ou aux prestations à effectuer pour couvrir les charges fixes et les charges variables de l'entreprise. L'entreprise est rentable dès lors que ce seuil est franchi. Exemple : une entreprise, qui exerce une activité d'achat-revente, réalise un chiffre d'affaires de 100 000 euros.

Elle réalise une marge commerciale brute de 50% et rencontre 20 000 euros de frais fixes. Voici le calcul de son seuil de rentabilité : $20\,000 / [(100\,000 - 50\% * 100\,000) / 100\,000] = 40\,000$ euros. L'entreprise devra réaliser un chiffre d'affaires d'au moins 40 000 euros afin de couvrir ses charges fixes, et donc de réaliser un résultat nul.

3. Calcul du point mort (PM) Le point mort est une donnée qui découle du seuil de rentabilité. Il correspond, non plus à une donnée financière, mais à une durée exprimée en nombre de jours, de mois ou d'années dont le dépassement est nécessaire pour être rentable. $\text{Point Mort (en jours)} = \text{Seuil de Rentabilité} / (\text{Chiffre d'Affaires annuel} / 360)$ Reprise de l'exemple ci-dessus : le point mort en jours sera de $40\,000 / (100\,000 / 360) = 144$ jours. A partir du 145ème jour, l'entreprise commencera à réaliser des bénéfices.

4. Utilité du seuil de rentabilité (SR) Comme nous l'avions évoqué en introduction, le seuil de rentabilité permet de disposer d'un indicateur chiffré : à partir de X euros de chiffre d'affaires, les charges de l'entreprise sont couvertes : Si le seuil de rentabilité est dépassé, l'entreprise réalise un bénéfice ; Si le seuil de rentabilité n'est pas atteint, l'entreprise réalise une perte ; Si le seuil de rentabilité est atteint à l'euro près, l'entreprise réalise un résultat nul. Le seuil de rentabilité est un ratio fréquemment utilisé dans la pratique comptable, et notamment dans le cadre d'une création d'entreprise (au titre de l'élaboration d'un prévisionnel financier) ou dans le cadre d'une reprise d'entreprise (appréciation de la rentabilité de l'entreprise).