

GUIDE DU SEUIL DE RENTABILITÉ

pour les dirigeants

Les bases pour comprendre et atteindre la rentabilité d'une entreprise

HY-CONSEIL

by HYVYS STUDIO

Ce guide présente les bases essentielles pour comprendre le seuil de rentabilité, identifier le volume minimum d'activité et structurer un modèle économique viable. Un outil gratuit est disponible sur le site HY-CONSEIL : HY-SEUIL-DIRIGEANT, permettant de calculer rapidement le nombre de clients minimum pour atteindre la rentabilité.

INTRO

Pourquoi ce guide existe

Beaucoup de dirigeants fixent leurs prix ou développent leur activité sans connaître leur seuil de rentabilité. Pourtant, savoir à partir de quel niveau d'activité une entreprise devient rentable est essentiel.

Une activité peut générer du chiffre d'affaires sans être rentable si le volume de clients est insuffisant pour couvrir les charges.

Ce guide a pour objectif de donner les bases essentielles pour comprendre, calculer et atteindre le seuil de rentabilité avec des notions simples et directement applicables.

1 COMPRENDRE LE SEUIL DE RENTABILITÉ

Le seuil de rentabilité correspond au niveau d'activité minimum à atteindre pour couvrir l'ensemble des charges.

CHIFFRE D'AFFAIRES ↔ CHARGES



SEUIL DE RENTABILITÉ



RENTABILITÉ

Si le chiffre d'affaires est inférieur aux charges, l'activité n'est pas rentable.

Si le chiffre d'affaires couvre les charges, le seuil est atteint.

Au-delà de ce seuil, l'activité devient rentable.

2 LES COMPOSANTS DU SEUIL

Charges fixes

Ce sont les dépenses qui ne dépendent pas du volume d'activité : loyer, assurances, abonnements, salaires.

Prix de vente

Le prix moyen facturé à un client.

Coûts variables

Les coûts directement liés à chaque client : matière, sous-traitance, commissions.

Marge par client

La différence entre le prix de vente et les coûts variables.

3 FORMULE SIMPLE

Marge par client = Prix - Coûts variables

**Seuil de rentabilité (clients) = Charges fixes ÷
Marge**

**Chiffre d'affaires minimum = Nombre de clients ×
Prix**

4 INTERPRÉTER LE SEUIL

Seuil faible

Le modèle est flexible et nécessite peu de clients.

Seuil élevé

Le modèle est fragile et dépend d'un volume important.

Zone de sécurité

Atteindre le seuil ne suffit pas. Il faut viser une zone confortable pour absorber les imprévus.

5 LES ERREURS FRÉQUENTES

- Ne pas connaître son seuil
- Fixer ses prix sans intégrer les charges
- Sous-estimer les coûts variables
- Viser un volume irréaliste
- Confondre chiffre d'affaires et rentabilité

6 CHECKLIST MENSUELLE

- Vérifier que le volume de clients couvre le seuil
- Suivre la marge par client
- Ajuster les prix si nécessaire
- Contrôler les charges fixes
- Anticiper les variations d'activité

7 EXEMPLE CONCRET

Charges fixes : 2000 €

Prix : 150 €

Coûts variables : 30 €

Marge = 120 €

Seuil = $2000 \div 120 = 17$ clients

Objectif recommandé : 24 clients

8 COMMENT AMÉLIORER SON SEUIL

- Augmenter le prix
- Réduire les coûts variables
- Réduire les charges fixes
- Optimiser le positionnement
- Améliorer la valeur perçue

9 ZONE DE SÉCURITÉ

Zone non rentable	Zone fragile	Zone confortable
En dessous du seuil	Entre seuil et objectif	Au-dessus de l'objectif recommandé

10 STRATÉGIE DIRIGEANT

Un bon modèle économique ne consiste pas seulement à atteindre le seuil, mais à le dépasser suffisamment pour sécuriser l'activité.

La stabilité vient de la marge de sécurité, pas du seuil minimum.

L'outil HY-SEUIL-DIRIGEANT permet :

- de calculer instantanément le seuil de rentabilité
- d'identifier le nombre de clients minimum
- de visualiser la zone de sécurité
- d'obtenir des recommandations simples



[Accès à l'outil](#)

hy-seuil-dirigeant.pages.dev

Comprendre son seuil de rentabilité est essentiel pour construire une activité stable et rentable.

HY-CONSEIL

by HYVYS STUDIO