

Trois conseils pour calculer son seuil de rentabilité

MARINA AL RUBAEE | LE 13/05/2015



- shutterstock.com

1 / 1

Sur le calcul du seuil de rentabilité, Marc Billand, consultant et coordinateur du pôle création d'entreprise de la BGE, un réseau national d'appui aux entrepreneurs, en connaît un rayon. Il donne trois conseils judicieux pour calculer au mieux son seuil de rentabilité.

1^{er} conseil : Inclure dans ses prix le temps travaillé mais caché

En général, ce qui est facturé aux clients ne comprend pas tout le temps travaillé en amont comme la prospection commerciale, le suivi des actions commerciales, les rendez-vous en face à face, les réponses aux mails. « *Bien sûr, il est hors de question que le client paie tout ce temps passé. Il aura raison car il aura surtout l'impression d'être, à ce moment-là, une vache à lait qui paie pour les autres. C'est à l'entrepreneur d'inclure déjà toutes ces données dites non facturables dans ses prix en les calculant en amont et de les lisser pour les inclure dans ses prestations* », explique Marc Billand.

Il conseille souvent aux porteurs de projets d'identifier tous les éléments qui "accaparent" ce temps. Pour proposer un tarif, il faut calculer sur l'année les heures de travail dites facturables et évaluer, entre autres les charges fixes comme le loyer, les frais de déplacements, téléphoniques, les coûts des assurances... Ainsi, par exemple, pour 10 heures facturées aux clients, la somme finale inclura les 30 heures du temps de travail en amont. Une rémunération au plus juste du temps réellement investi pour l'entrepreneur, même si celui-ci n'est pas visible.

2^{ème} conseil : Budgétiser tous les coûts annexes

Pour une offre de service ou de produits, le prix de revient ne doit pas être sous-évalué dans le calcul de ses marges.

« *L'entrepreneur doit prendre en compte tous les éléments qui lui permettront de calculer un prix de vente au plus près de la réalité* », souligne Marc Billand. Ainsi, par exemple, une personne qui restaure du mobilier doit prendre en compte, en plus du temps de travail, les coûts annexes comme la nécessité d'acheter du vernis, l'achat d'une ponceuse et autre matériel spécifique.

3^{ème} conseil : "Benchmark" son offre ou service par rapport à la concurrence

Le calcul du seuil de rentabilité est propre à chaque entrepreneur. Tout dépend de son marché et des objectifs qu'il souhaite atteindre. Cependant, il serait intéressant de "benchmark" les offres et services de son entreprise, c'est-à-dire de voir comment l'entrepreneur se situe par rapport à ses concurrents. C'est un indicateur supplémentaire qui va permettre ou pas de valider le calcul de son seuil de rentabilité. « *Il doit savoir s'il est trop cher ou en deçà du marché. C'est une façon aussi de mesurer si son modèle économique est viable et tient la route* », conclut le consultant. ●

A LA UNE GÉRER UNE ENT



Les locations meubées et fiscalité ?



Accessibilité des locaux et réagissez avant le 15/05



Une aide de 4.000€ pour la première embauche

ARTICLES LES PLUS LIÉS

1. McDonald's teste un nouveau modèle de discrétion
2. Expatriation : Vienne, capitale du bien-vivre
3. Calculs frais kilométriques
4. Quand Nicolas Sarkozy tirait le régime des auto-entrepreneurs
5. Les différents types de sociétés