

Calculer le seuil de rentabilité – élaborer un business model

Retrouvez [ce stage sur notre site web : réf. BMSR](#) Durée 7h Version 5 – 06/05/25

Contacts et informations : Thierry Goemans 06 86 48 14 18 thierry@adjuvamus.fr

Objectifs pédagogiques

Savoir élaborer un modèle économique dont la rentabilité est démontrée.

L'objectif principal est d'apprendre à vérifier puis optimiser la rentabilité d'un modèle économique.

Cinq objectifs sous-jacents ont été définis.

Être capable de :

1. décrire les caractéristiques d'un modèle économique
2. bâtir des hypothèses de chiffre d'affaires
3. analyser les charges de l'entreprise
4. distinguer les charges fixes et les charges variables
5. combiner les hypothèses de charges et de produits pour calculer le chiffre d'affaires critique et le point mort.

Public cible

- créateurs d'entreprises ou porteurs de projets
- dirigeants de TPE ou PME ou d'associations
- personnes en charge du suivi comptable d'une entreprise ou d'une association
- responsables de l'élaboration ou du suivi budgétaire
- secrétaires en activité dans des petites entreprises
- toute personne désireuse de maîtriser les équilibres économiques universels.

Sanction

Certificat en cas d'assiduité

Calculer le seuil de rentabilité – élaborer un business model

Détail du programme

I° Savoirs :

Temps Pédagogique estimé : 3 heures

- Définitions : Le seuil de rentabilité et le « point mort »
- Différencier les charges fixes et les charges variables
- Déterminer le montant des charges variables d'une activité
- Déterminer le montant des charges fixes d'une activité
- Etablir un prix de revient et fixer un prix de vente
- Calculer les différentes marges (brute, sur coûts variables, etc.)
- Déterminer un chiffre d'affaires prévisionnel
- Calculer le seuil de Rentabilité
- Situer le point mort sur l'axe du temps
- Identifier la cause des écarts entre réalité et prévisionnel
- Envisager des mesures correctrices en cas de dérive des coûts.

II° Pratique et échanges :

Temps Pédagogique estimé : 4 heures

- Etablir le plan d'affaires prévisionnel d'une activité commerciale, et apporter la preuve de la rentabilité ou de l'absence de rentabilité d'un modèle économique.
- Etablir une « fiche produit », son coût de revient et son prix de vente.
Après un temps de réflexion individuel, l'exercice continue, sous la conduite du formateur.

Modalités et livrables

- Formation précédée d'un entretien de découverte préalable, pour une personnalisation optimale de votre stage.
- Cours organisés en présentiel, dans votre entreprise ou dans notre centre de formation ou en formation à distance (FOAD)
- Pour les exercices, il est possible d'apporter les données réelles de votre entreprise.
- **Hotline** : pour poser toutes les questions relatives au thème du stage, les participants bénéficient de 6 mois d'accès direct à leur formateur.
Nos formations sont éligibles au crédit d'impôt formation des dirigeants.
- **Livrables** : **carnet théorique + livret d'exercices avec correction + matrices Excel utilisables par les stagiaires dans leur contexte professionnel.**

Calculer le seuil de rentabilité – élaborer un business model

Pré-requis

Aucun.

Les plus du stage “calculer le seuil de rentabilité – élaborer un business model”

Au terme des cours, les bénéficiaires sont capables de fixer des prix de ventes, calculer le seuil de rentabilité et définir la trésorerie dégagée par un modèle économique. Ils sont plus autonomes dans le suivi de la rentabilité de leurs activités et les activités budgétaires.
