

TD Seuil de rentabilité (suite et fin)

Travail à faire

Question 1 : Classez dans un tableau les charges variables et les charges fixes de cette entreprise.

Question 2 : Etablissez le compte de résultat par variabilité des charges (ou compte différentiel).

Question 3 : Déterminez le seuil de rentabilité en volume et en valeur.

Question 4 : Calculez le point mort. Concluez

Annexe

L'entreprise **Bycle**, fondée par deux amis, se lance sur le marché des vélos à pignon fixe. Elle veut profiter de la mode pour ce type de bicyclette.

Pour 2012, elle souhaite en vendre 200 selon ses estimations. Compte tenu de la qualité du vélo qu'elle va fabriquer, elle souhaite le vendre 1196€ TTC. Le taux de TVA est de 19,6%. Elle vend ce vélo par Internet. La livraison est offerte à l'acheteur.

Pour fabriquer, distribuer et promouvoir son vélo, elle doit faire face à plusieurs sources de coûts :

- Achat matières premières : 170€ par vélo
- Location loyer atelier fabrication : 800€ par mois
- Frais de livraison par la poste : 10€ par vélo
- Frais d'emballage pour la livraison : 5€ par vélo
- Frais initiaux de conception du vélo : 25000€ (achat logiciel...).
- Frais d'électricité atelier fabrication : 150€ par mois
- Utilisation machine : 8 heures par jour, 300 jours par an. Coût horaire : 15€.
- Cette machine a été achetée neuve 80 000€ et sera amorti linéairement sur 8 ans.
- Les deux fondateurs de Bycle n'ont pas d'ouvriers. Ce sont eux qui produisent les vélos. Ils se rémunèrent 1500€ par mois chacun en 2012.
- Frais de conception site Internet : 5000€.
- Frais de commission Pay Pal (paiement sécurisé) : 2% du prix HT payé par le client.
- Frais de communication :
 - achat à l'année de mots clés sur Google (« pignon fixe ») : 200€ par mois
 - achat d'espace publicitaire pendant 3 mois sur le site spécialisé en vélo urbain Weelz.fr : 500€ pour 1 mois de parution