



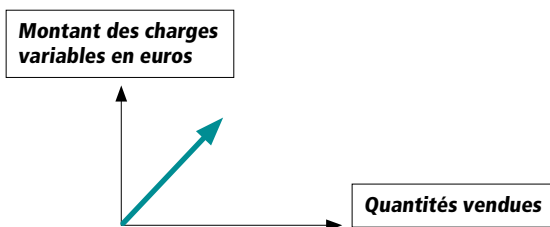
CHARGES FIXES ET VARIABLES : RÉCAPITULATIF

Outil réalisé par **Geneviève Declercq**, animatrice-formatrice à l'AFOCG Haute-Garonne/Ariège

1) Les charges variables

Définition : Ce sont des charges directement liées aux quantités produites de biens ou services. Elles sont donc proportionnelles à l'activité.

Exemple : les frais de repas, qui apparaissent ou disparaissent en fonction de l'activité.



2) Les charges fixes

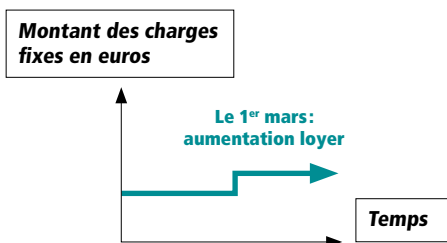
Définition : Le montant des charges fixes n'est pas directement lié aux quantités produites de biens ou services.

- Elles dépendent de la structure mise en place, et sont fonction des objectifs de l'entreprise.
- Elles sont en général « stables ».
- Elles augmentent par paliers.

Exemple : les loyers.

Différents types de charges « fixes »

- **Liées à des engagements mensuels, annuels.** Ces charges seront renouvelées ou non chaque année. *Exemple : assurance, entretien des extincteurs, charges d'agrément/certification*
- **Liées à la mise en œuvre de « moyens de production » qui durent plusieurs années.** L'investissement est réalisé en une fois pour plusieurs années. Les charges seront évaluées par le biais des amortissements annuels. *Exemple : ameublement, construction...*



3) Intérêt de la distinction entre charges variables et charges fixes : raisonner son volume d'activité et/ou son prix de vente par rapport à ses objectifs financiers.

Un exemple (qui n'inclut pas le temps de travail):

- **Charges variables par jour d'accueil** = 13,30 €
(alimentation, consommation d'eau et d'électricité, divers...)
- **Charges fixes annuelles** = 2 000 €
(assurances, publicité, comptabilité, amortissements des équipements et éventuellement construction)€

Soit pour 100 jours d'accueil : $2000/100 = 20$ €

Pour 150 jours d'accueil : $2000/150 = 13$ €

Pour 200 jours d'accueil : $2000/100 = 10$ €

On peut alors raisonner la dimension de son activité ou le prix de vente à pratiquer :

- **Soit à partir d'un tarif fixé à l'avance** : 65 € par exemple, et la question sera : combien de jours d'accueil faut-il faire au minimum pour couvrir ses charges ?
- **Soit à partir d'un volume d'activité espérée** : 150 jours d'accueil par exemple, et la question sera : quel prix de journée pour couvrir au minimum les charges ?

C'est ce qu'on appelle une « matrice de gain ».

Et l'on dispose d'un indicateur simple à suivre (nombre de journées) pour apprécier et piloter son activité en cours d'année, voire réajuster ses prix.

		PRIX DE JOURNÉE	
		65 €	75 €
NOMBRE DE JOURNÉES	50	585 €	1085 €
	100	3170 €	4170 €
	150	5755 €	7255 €

Matrice des gains :

- **Calcul du chiffre en couleur :**

Chiffre d'affaire - charges variables - charges fixes

Soit : $(75 € \times 100 \text{ journées}) - (13,3 € \times 100 \text{ journées}) - 2000 €$

*Lecture du chiffre en couleur :
Pour un prix de jour de 75 €
et 100 journées d'accueil,
le gain sera de 4 170 €.*