

# LA RENTABILITÉ DU BAR

Le coût matière ne dit pas si tu gagnes ta vie. Les indicateurs qui décident vraiment.

## 1 · LE PRIME COST

LE ratio santé : coût matière + masse salariale chargée. Vise **sous 60 %** du CA HT. Ligne rouge à **65 %** : au-delà, loyer, énergie et amortissements ne passent plus.

prime cost = coût matière + masse salariale chargée

## 2 · LA MASSE SALARIALE

**30 à 40 %** du CA en bar. C'est le poste qui fait ou défait la marge, bien plus que le coût matière sur un bar à cocktails.

## 3 · LA TVA SUR PLACE

À ventiler par ligne, sinon le fisc requalifie tout au taux le plus haut.

alcool **20 %** · soft & plats sur place **10 %** · à emporter fermé **5,5 %**

## 4 · MARGE BRUTE ≠ RENTABILITÉ

Un cocktail à 80 % de marge brute ne dit rien du résultat. La marge nette réaliste, après toutes charges : **10 à 20 %** du CA.

## POUR COST PAR FAMILLE (REPÈRE)

|                  |                |
|------------------|----------------|
| Cocktails maison | <b>18-24 %</b> |
| Spiritueux secs  | <b>18-20 %</b> |
| Bière pression   | <b>15-18 %</b> |
| Bière bouteille  | <b>24-28 %</b> |
| Vin au verre     | <b>35-45 %</b> |
| Soft / café      | <b>10-15 %</b> |

## RÉFLEXES

1. Suis l'écart pour cost **théorique vs réel** chaque mois : c'est là que fuit la marge.
2. Coût matière ≠ coût complet : le coef se pilote sur la fiche technique, le prix se valide sur le coût complet.
3. Le vin au verre a la **pire** marge en ratio, pas la meilleure.
4. Pilote le prime cost, pas juste le coût matière.

**Suis tes ratios sans prise de tête.**

Coût employé, marge, seuil de rentabilité : les outils sont là :

[drinkwithdavid.com](https://drinkwithdavid.com)