

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

25 à 35 % du CA en bar, alerte au-delà de **38 %**. C'est le poste qui fait ou défait la marge, bien plus que le coût matière. Depuis 2026, la réduction générale dégressive fait fondre les charges près du SMIC : chiffre-la avant de recruter.

charges $\approx$ 43 % du brut avant réduction, quelques % au SMIC

3 - la tva sur place

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

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

4 - marge brute $\neq$ 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.

résultat = CA – matière – salaires – frais fixes

le réflexe du mois

Compare ton pour cost théorique (tes fiches techniques) au réel (achats $\pm$ ventes HT). Un écart de **3 points** sur un CA de **30 000 €**, c'est **900 €** qui partent chaque mois en sur-versement, casse et offerts non notés.

POUR COST PAR FAMILLE (REPÈRE)

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

RÉFLEXES

- 1 Suis l'écart pour cost théorique vs réel chaque mois : c'est là que fuit la marge.
- 2 Coût matière $\neq$ 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, menu engineering, seuil de rentabilité : les outils sont là.

drinkwithdavid.com/tools