

Objectif de l'atelier

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

---

# Activ Créa

## Objectif Rémunération / Chiffre d'Affaires

Objectif de l'atelier

# Objectif de l'atelier

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

Apporter un **cadre de conduite** de projet permettant d'identifier **les actions** pour que le **projet soit viable** financièrement.

Comprendre **les principes** de bases et les principaux **mécanismes** de la rentabilité d'une entreprise : Les charges de l'entreprises, la rémunération du dirigeant, le Chiffre d'Affaire à réaliser

Sur la base des dépenses prévisionnelles du projet, **pouvoir appréhender** le montant des ventes **pour assurer** la rémunération attendue

➤ **Freins et leviers :**

Au regard de ce montant des ventes, **détecter** les freins qui empêcheraient la réalisation du projet et **repérer** les leviers qui permettraient d'y parvenir.

Les **besoins en rémunération** varient selon les situations de chacun mais devront être **satisfaits**.

## ➤ **Les niveaux de besoins personnels :**

Le revenu minimum doit permettre de financer les dépenses indispensables du foyer/ménage en intégrant les autres sources de revenu.

## ➤ **quels objectifs de rémunération :**

Identifier vos objectifs de rémunération en fonction de vos besoins et aspirations

Les **charges de la rémunération** du dirigeant d'entreprise **varie** selon son **statut social** dans l'entreprise

	Microentrepreneur	Travailleur Non Salarié	Assimilé Salarié
Calcul de la rémunération	% du CA	Bénéfice de l'entreprise Variable sur une base « régulière et mensuelle »	Sur une base « régulière et mensuelle »
Taux des cotisations	% du CA	45% du revenu	82% de la rémunération nette

**Remarque :** Le dirigeant est celui qui se paiera en dernier, après avoir payé toutes les autres charges

Objectif de l'atelier

# Les postes de charges

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

Les **charges** sont des éléments qui relèvent du **fonctionnement de l'entreprise** et qui ont lieu **au cours de l'année d'exercice**.

➤ **Les charges variables :**

En fonction de l'activité de l'entreprise, des quantités vendues. Plus l'activité de l'entreprise est importante, plus le montant des **charges variables** est grand.

Marchandises, Matières Premières, sous-traitance, commission de ventes, taxes douane, etc.

➤ **Les charges fixes :**

Charges que vous devez payer régulièrement indépendamment du volume des ventes. Exemple : Loyer, Assurance, Communication, Expert comptable, Entretien...

Objectif de l'atelier

# Chiffre d'Affaires à prévoir

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

L'ensemble des **charges** devra être couvert par **les ventes**.

➤ **Connaître le montant de CA à réaliser :**

Lister et estimer toutes les charges pour déterminer le montant de Chiffre d'Affaires à réaliser. Sur 12 mois

➤ **Traduire le montant de CA en volume de ventes :**

Le CA = quantités vendues x prix unitaire, sur l'ensemble de vos produits/services, sur l'année.

**Remarque :** au cours de la construction de votre projet, il serait plus cohérent de procéder d'abord à l'estimation du CA, puis estimer les charges pour valider la rentabilité.

Objectif de l'atelier

# Notion de Rentabilité

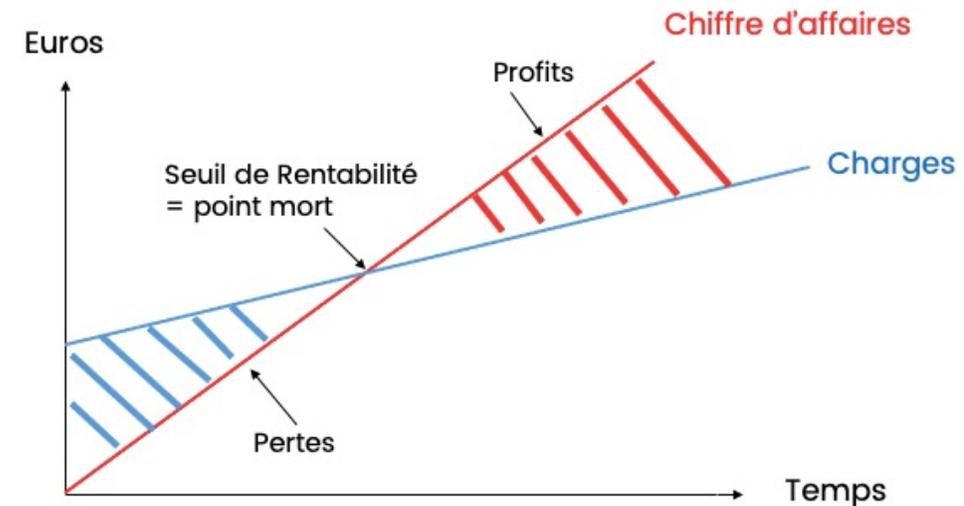
**L'activité doit couvrir toutes les charges** de l'entreprise y compris la **rémunération** du dirigeant, pour atteindre ***Le seuil de rentabilité***

CA

Notion de Rentabilité

➤ **Le Seuil de Rentabilité :**  
C'est le niveau de CA à partir duquel l'entreprise **couvre ses charges**.

Ce moment peut être représenté en valeur (Chiffre d'affaires) ou en quantité (Nombre de produits vendus) ou en temps (Nombre de jours)



Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

Objectif de l'atelier

# Freins et Leviers

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

Quels ajustements seront nécessaires et possibles pour envisager les pistes de rentabilité ?

➤ **Augmentation du CA :**

Revoir le choix du **positionnement tarifaire**, Prévoir plus de **volume de vente**

➤ **Baisse et/ou optimisation des charges :**

Revoir l'**organisation/ stratégie** de l'entreprise pour baisser ses charges (variables ou fixes), revoir sa **rémunération**,...

➤ **Possibilité d'avoir différentes sources de rémunérations**

Rémunération de l'entreprise, Allocation Pôle Emploi, Minima Sociaux, Salaire de contrat de travail

**Remarque :** Le Chef d'entreprise doit maintenir le niveau nécessaire de trésorerie de son entreprise et se projeter dans les perspectives de développement de son entreprise....

Objectif de l'atelier

# À vous de jouer!

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

Seul, vous allez déterminer votre rémunération minimale :  
sur un mois, sur 12 mois  
Et identifier vos charges

1. identifier votre rémunération minimum nécessaire pour vivre quand vous n'aurez plus d'allocation ARE
2. identifier l'ensemble de vos charges
3. calculer votre CA minimum pour couvrir vos charges
4. analyser les freins à la viabilité du projet, au réalisme du projet et à votre situation financière

20 minutes en individuel



Vous pouvez prendre 5min de pause entre les deux étapes



10 minutes de  
présentation/participant en  
groupe de 3

Objectif de l'atelier

# Cas Pratique

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

CHARGES	Année / Exercice 1
Achat de marchandises, matières premières	0
Sous-traitance, commissions, etc.	0
Petit équipement : petit outillage, emballages, etc.	0
Fournitures administratives	0
Entretien, réparation des matériels, locaux	0
EDF, eau, gaz...	0
Loyer local et charges	0
Autres locations (garage, lieu de stockage...)	0
Assurances	0
Documentation, formation, séminaire	0
Honoraires (expert-comptable, avocat...)	0
Communication, publicité	0
Frais de déplacement, mission, représentation	0
téléphone et frais postaux	0
Services bancaires (gestion de compte, TPE...)	0
<b>Salaires et Charges Sociales</b>	
Rémunération du dirigeant	0
Cotisations sociales du dirigeant	0
Salaires des salariés	0
Cotisations sociales des salariés	0
<b>TOTAL CHARGES</b>	<b>0</b>

PRODUITS	Année / Exercice 1
Ventes de produit/service 1	0
Ventes de produit/service 2	0
Ventes de produit/service 3	0
Ventes de produit/service 4	0
<b>TOTAL PRODUITS = Chiffre d'affaires</b>	<b>0</b>

Personnalisez vos charges fixes

Au seuil de rentabilité,  
Total Produits = Total charges

Objectif de l'atelier

# Cas Pratique

Besoins en rémunération

## EXERCICE PRATIQUE sur 12 mois

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

CHARGES	Année / Exercice 1
Achat de marchandises, matières premières	0
Sous-traitance, commissions, etc.	1500
Petit équipement : petit outillage, emballages, etc.	0
Fournitures administratives	500
Entretien, réparation des matériels, locaux	0
EDF, eau, gaz...	0
Loyer local et charges	0
Autres locations (garage, lieu de stockage...)	500
Assurances	0
Documentation, formation, séminaire	0
Honoraires (expert-comptable, avocat...)	3000
Communication, publicité	500
Frais de déplacement, mission, représentation	1700
téléphone et frais postaux	840
Services bancaires (gestion de compte, TPE...)	240
<b>Salaires et Charges Sociales</b>	
Rémunération du dirigeant	18000
Cotisations sociales du dirigeant	14760
Salaires des salariés	0
Cotisations sociales des salariés	0
<b>TOTAL CHARGES</b>	<b>41540</b>

PRODUITS	Année / Exercice 1
Ventes de produit/service 1 : consulting	20770
Ventes de produit/service 2 : formation	20770
Ventes de produit/service 3	0
Ventes de produit/service 4	0
<b>TOTAL PRODUITS = Chiffre d'affaires</b>	<b>41540</b>

Personnalisez vos charges fixes :

1/ de combien avez-vous besoin chaque mois ? 1500€

x 12 mois = 18 000€ ! Ne pas oublier les cotisations sociales, ici 82% de la rémunération nette

2/ quelles vont être vos charges ?

Pass Navigo 75€x12 mois

Frais de mission 100€x8 mois

Téléphone internet 70€x12 mois

Frais administratifs, Salle de réunion, expert-comptable, banque, communication et appel à un sous traitant... **N'ai-je rien oublié ? Sous-estimé ?**

Au seuil de rentabilité,

Total Produits = 41 540€

Si je facture ma journée 600€, je dois en vendre 70.

Objectif de l'atelier

# Restitution

---

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

## ➤ **Questions/réponses**

### ➤ **Un volontaire pour présenter son tableau :**

1. Quelles sont les charges annuelles?
2. Le seuil de rentabilité est-il atteint ?
3. Le CA paraît-il réaliste ? Réalisable ?
4. Pistes d'amélioration

Objectif de l'atelier

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

# Bureau Virtuel

**Mon Bureau Virtuel est un ensemble de solutions digitales proposées par BGE pour vous aider à réussir dans votre projet entrepreneurial. Via votre espace personnel vous pourrez :**



Garder un lien permanent avec votre conseiller-formateur

Avoir une vision claire de l'avancée de votre projet de création ou de développement d'entreprise



Suivre l'acquisition de vos nouvelles compétences au fur et à mesure du parcours



Développer votre réseau en accédant à une communauté de pairs et de partenaires

Disposer d'une bibliothèque de ressources sur mesure, sélectionnées pour répondre à vos questions et accessibles en permanence



**Mon Bureau Virtuel est au cœur de la pédagogie de BGE fondée sur un accompagnement personnalisé, qui vous permet d'apprendre par le faire en appliquant immédiatement à votre projet les savoir-faire transmis.**



Mon Bureau Virtuel

Objectif de l'atelier

# Passeport

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

## Votre plan de route :

- Regarder la vidéo 5 : <https://www.bge-parif.com/bureau-virtuel>
- Complétez votre passeport :
  - Méthodologie
  - Freins au projet de création
  - Mon plan d'action, les conditions de réussite en cas de poursuite du projet

Objectif de l'atelier

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils

# Pour aller plus loin !

Sur votre bureau virtuel, vous trouverez l'outil supernova

The screenshot displays the 'virtuel' platform interface. On the left is a navigation menu with items: 'Tableau de bord', 'Les entrepreneurs', 'Mes outils' (highlighted), 'Mon réseau', and 'Evènements et actus BGE'. At the bottom of the menu are logos for 'Mentions légales' and various partners. The main content area features a search bar with 'supernova' entered, two dropdown filters for 'Étapes du parcours' and 'Thématiques' (both set to 'Tous'), and a navigation bar with 'Outils BGE', 'Outils du réseau' (circled in purple), 'Mes favoris', and 'Mes outils'. A search result card is visible, titled 'Application Supernova : Partez à la découverte de votre modèle économique !', with a '3 min' duration and icons for sharing and liking.

Objectif de l'atelier

# Outil SuperNova

Besoins en rémunération

Rémunération et cotisations sociales

Les postes de charges

CA

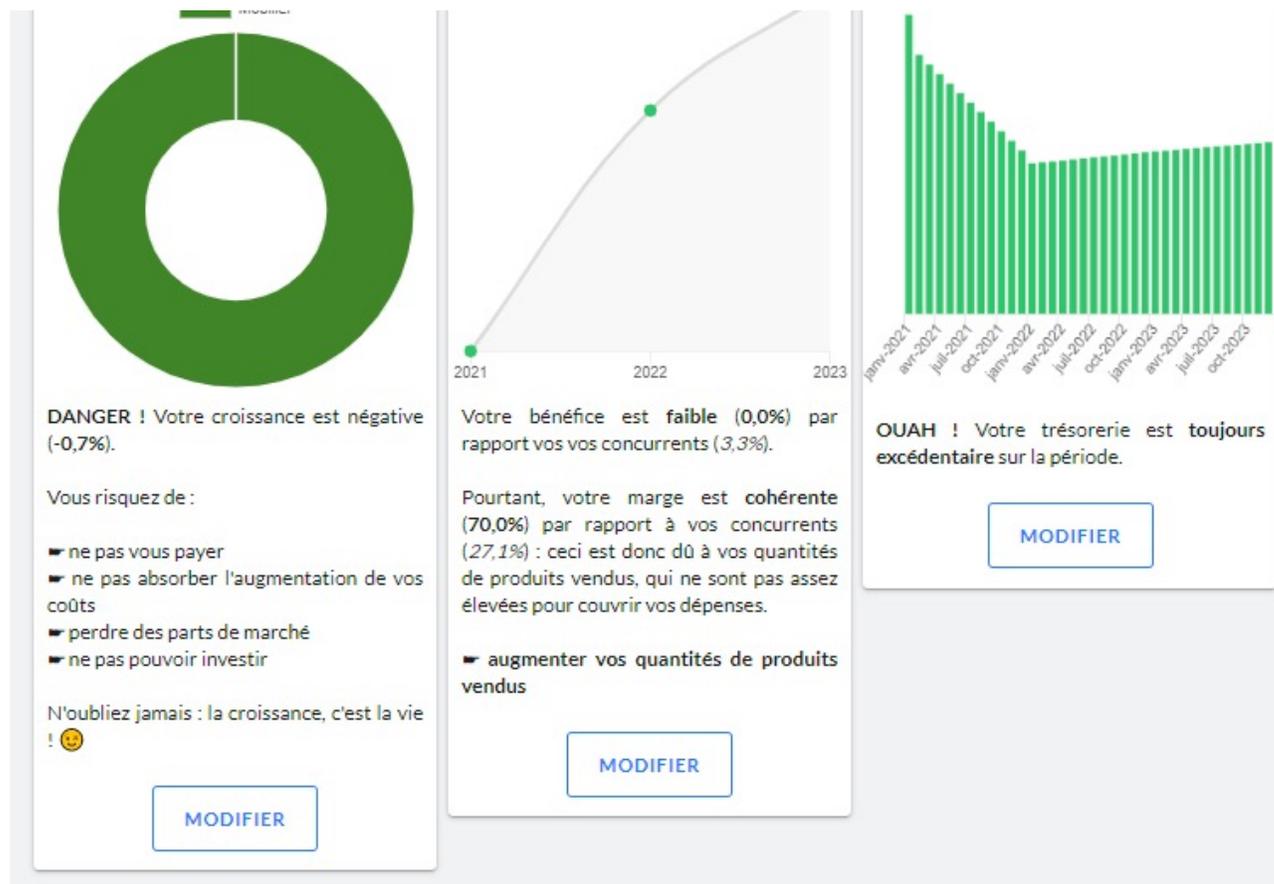
Notion de Rentabilité

Freins et leviers

Cas pratique

Échanges de pratique

Outils



Sur votre bureau virtuel, ouvrez le document supernova et cliquez en bas sur le lien

## ► COMMENT ACCEDER A L'OUTIL ?

Pour accéder à l'outil, cliquez juste en dessous (il vous sera demandé de créer un compte au préalable).

**RDV SUR SUPERNOVA !**

---

# MERCI

*Pour toute information concernant nos formations,  
Contactez-nous ici :*



formation@bge-parif.com



01 43 55 09 48

<http://www.bge-parif.com/>

