

# 2

## Frais et Seuil de Rentabilité

Les opportunités sont généralement déguisées en dur labeur, et la plupart des gens ne les reconnaissent pas...

- Landers-Ann

Dans cette session, vous:

- Déterminer les coûts de démarrage et d'exploitation de votre propre entreprise
- Apprenez comment sont classées les différentes types de dépenses d'entreprise
- Comprendre ce que c'est que le seuil de rentabilité
- Devenez qualifiés au calcul du seuil de rentabilité

Créer sa propre entreprise est à la fois excitante et un peu effrayant. Une des premières choses que vous venez de réaliser, c'est qu'il y a de nombreux coûts liés au démarrage d'une entreprise. Dans cette session, vous apprendrez au sujet des dépenses d'affaires les plus communs, et comment mettre ces dépenses dans des catégories différentes. Vous aurez également une compétence importante de déterminer combien vous devez vendre afin d'avoir assez d'argent pour payer toutes vos dépenses (ainsi que vous-même). Il s'agit d'une compétence importante que, malheureusement, nombreux propriétaires de petites entreprises n'ont pas. Vous pouvez imaginer l'avantage que vous aurez si vous savez exactement ce que vos ventes doivent être afin de survivre et même prospérer dans votre entreprise. Avant de pouvoir acquérir cette compétence - appelé le calcul du seuil de rentabilité - vous devez d'abord apprendre davantage sur les différents types de dépenses d'entreprise.

## **Le coût de faire des affaires**

Faire des affaires implique beaucoup de dépenses. Afin de s'assurer que votre entreprise gagne de l'argent, vous avez besoin de garder une trace de toutes vos dépenses d'affaires. Vous devez commencer à penser à vos dépenses comme n considérant ces différentes catégories: Le coût de démarrage, Le «coût des marchandises vendues» (CMV), et les coûts d'exploitation mensuels.

## **Les coûts de démarrage (ou encore Frais de démarrage)**

Le coût de démarrage sont un investissement que vous faites dans une entreprise avant d'ouvrir les portes. Ils comprennent les enregistrements détenteur du bail, l'équipement, l'inventaire initial, des meubles et accessoires, les dépôts, ainsi que les cartes d'affaires et la publicité initiale. Les coûts de démarrage sont toutes les dépenses que vous avez devant vous avant de démarrez votre entreprise. Ce sont aussi des investissements que vous faites dans le sein de votre entreprise.

Qu'est ce qui sera inclus dans votre frais de démarrage? (Utilisez l'espace ci-dessous et la liste des coûts de démarrage)

## **Frais d'exploitation mensuels**

Les charges d'exploitation mensuelles sont les frais que vous devrez avoir pour garder votre entreprise en vie. Ces dépenses seront là quand vous avez des ventes ou non. Même si vous n'avez pas de clients, vous aurez toujours les charges d'exploitation mensuelles telles que loyer et les factures de services publics. Ils seront là si vous fournissez beaucoup de services ou pas de services. Les frais d'exploitation mensuels sont des dépenses qui se produisent sur une base continue liée à votre entreprise, mais pas directement lié au coût de vente. Des exemples de dépenses communes de fonctionnement mensuels comprennent: loyer, les assurances, l'électricité et les frais de téléphone.

Quels types de frais d'exploitation mensuels pourriez-vous avoir? (Utilisez l'espace ci-dessous et la liste des frais d'exploitation mensuels)

### **Coût des marchandises vendues (CMV)**

Les CMV sont les dépenses directement liées à chaque vente. Ce sont les coûts liés à créer votre produit ou à improviser votre service. Pour chaque type de produit ou service que votre entreprise fournit vous serez en mesure de calculer les CMV de la fabrication du produit ou de vendre le service. Par exemple, si vous fabriquez des vêtements, vous serez en mesure de calculer vos frais pour chaque pièce de vêtement. Les coûts peuvent inclure les tissus, fils, boutons, fermetures éclair, et la main d'œuvre.

Une façon de penser au CMV est de le voir comme les coûts qui «sortent» (auxquelles vous devriez vous habituer) à chaque vente. Une autre façon ; si je vend un élément, j'ai besoin d'acheter ou de recréer un autre. Si cette déclaration est vraie, alors il s'agit d'un CMV.

Quels types de CMV avez-vous? (Utilisez l'espace ci-dessous et la liste des CMV)

## Frais de démarrage

Maintenant que nous avons identifié les trois types de coûts de votre entreprise, il est temps de commencer à identifier et à ajouter vos coûts. Commençons par déterminer vos coûts de démarrage. Demandez-vous, «Qu'aurai-je besoin d'acheter avant de pouvoir anticiper ma première vente?» Sous-cites se trouvent quelques coûts de démarrage communs. Selon le type d'entreprise, vous pouvez avoir d'autres frais de démarrage qui n'y figurent pas.

- Les coûts de démarrage liés à la formalisation de votre permis et licences d'entreprise (licence d'entreprise, taxes fictives d'un nom commercial, le permis du vendeur, etc.)
- D'assurance
- Les coûts de démarrage liés à une vitrine ou des dépôts de bureau (comme les dépôts de location et de stockage)
- Du loyer initial (comme le loyer du premier mois et le dernier)
- Mobilier (bureaux, chaises, stands ordinateur ou une imprimante)
- Ameublement de magasins (vitrines, comptoirs, éclairage spécial)
- Matériel de bureau (ordinateur, imprimante, fax, téléphone, répondeur)
- Fournitures de bureau initiale (papier, stylos, enveloppes, trombones, fichiers)
- Les coûts de démarrage liés à la publicité initiale du matériel promotionnel (Cartes d'affaires, papeterie, papier à entête, flyers)
- Annonce de presse
- Les coûts de démarrage liés à la vente un inventaire de produits initiale

### Emballage et expédition de fournitures...

Une question que vous aurez envie de vous poser lorsque vous déterminez vos coûts de démarrage est, Est-ce une «nécessaire a avoir» ou «bon d'avoir»?

«Nécessaire a avoir» pourrait être un bureau usage tandis qu'un «bon d'avoir» pourrait être un bureau en bois de cerisier d'une valeur de \$3,000. De toute évidence, le bureau usage et le bureau en bois de cerisier servent au même but, mais le bureau en bois cerisier serait ridicule au coût de démarrage pour un propriétaire d'entreprise comme budget. Le bureau usage est plus logique.

D'autres exemples de «nécessaire a avoir comme coûts de démarrage pourraient être les téléphones cellulaires, de l'équipement informatique de pointe, les systèmes de téléphonie multilingue, machines à affranchir (fax), et copieurs de bureau. Bien que ces articles peuvent être utiles dans votre entreprise, il pourrait être possible de trouver des alternatives à faible coût pour l'achat d'équipements coûteux, alors que votre entreprise est dans la phase de démarrage. Vous pourrez peut-être vous en tirer avec un ordinateur moins cher, aller dans un magasin de copie pour vos besoins de copie, et d'appliquer les timbres-poste à la main pour le courrier sortant. Si vous rencontrez des difficultés pour décider si un élément est «nécessaire d'avoir» ou «bon d'avoir», demandez-vous si l'élément peut être rentable quant aux ventes à des clients. Si la réponse est non, alors envisager de mettre à l'achat jusqu'à ce qu'elle devienne une nécessité, ou jusqu'à ce que vous avez plus d'argent dans le budget pour cela.

## **Estimation de vos Frais de démarrage**

En utilisant le formulaire sur la page suivante, faites une liste de toutes les choses dont vous aurez besoin pour ouvrir les portes de votre entreprise. Listez des articles dans la première colonne.

Si vous savez combien coûte un article, inscrivez le montant dans la colonne deux (montant). Si vous ne savez pas combien cela va coûter, placez une coche dans la troisième colonne (Recherche avancée). Vous aurez besoin de connaître le coût de ces articles et de remplir les montants plus tard.

Pour chaque élément de votre liste, demandez-vous si l'élément est un «nécessaire d'avoir» ou «bon d'avoir». Pour chaque élément, faites un croche dans la colonne appropriée.

Ajouter votre coût total. Soustraire les articles que vous identifiez comme «bon d'avoir». Vous devriez penser à l'achat de ces articles à une date ultérieure.

## Feuille de démarrage

Description	Montant	Recherche avancée	Nécessaire d’avoir	Besoin d’avoir
EX.: Ecko Depot	\$200.00		X	
Total de coûts				
Moins nécessaires a avoir				
Total des coûts de démarrage				

## **Frais d'exploitation mensuels**

L'étape suivante est pour identifier vos frais d'exploitation mensuels. Certains coûts sont payés mensuellement, comme loyer et les factures de services publics. Certains coûts sont quotidiens, hebdomadaires, mensuels, et trimestriels. Il peut s'agir de frais de transport, les primes d'assurance, permis et taxes de renouvellement. Les autres coûts sont irréguliers, comme les frais de réparation d'un équipement. Votre but est d'estimer ce que le total de vos frais d'exploitation mensuels sera, puis arriver à un budget mensuel qui prend tous ces frais en considération (le montant du budget mensuel multiplié par douze mois portera sur un an de dépenses).

Voici quelques-uns des frais généraux communs.

Dépenses d'exploitation mensuelles communs  
Services publics

Téléphone  
Téléphone local - longue distance

Frais communs d'exploitation payés régulièrement, mais pas toujours mensuelle  
Fournitures de bureau  
Les primes d'assurance  
Location d'équipement, de réparation et / ou les dépenses d'entretien  
Voyage - ponts à péage, les frais de stationnement de voitures  
Dépenses camion / (essence, immatriculation, réparations...)  
Des services de manuel d'entreprise / consultant  
Publicité / promotions  
Frais de service bancaires

Frais d'exploitation mensuels payés au moins une fois l'année  
Un renouvellement de permis  
Abonnements de revues et journaux liés à votre cotisation d'affaires  
Des frais associations liées à votre entreprise

Frais d'exploitation mensuels  
Salaires du personnel administratif (pour les employés qui ne sont pas employés à la production).  
Taxes employeur pour les employés administratifs

## **Votre temps c'est de l'argent**

Si vous vendez vos produits ou services pour moins d'argent que cela coûte de les faire et de les livrer, vous allez bientôt faire faillite. Voilà pourquoi il est si important pour vous de savoir ce que vos dépenses sont. Vous ne pouvez pas faire un plan pour payer toutes vos dépenses pas avant de les identifier. En considérant l'emploi du temps du propriétaire de l'entreprise comme une partie des dépenses prévues est extrêmement

important. C'est ainsi que les propriétaires prospères se font payer! Une erreur courante que commettent les propriétaires de petites entreprises, c'est de penser de leur temps comme étant «libre». Ceci est particulièrement vrai avec les propriétaires d'entreprises qui commencent quelque chose qu'ils aiment faire, ou quelque chose qu'ils ont fait comme un passé-temps. Souvent, un loisir ou une passion devient une entreprise, les propriétaires hésitent à charger les clients pour leur temps. Ils estiment que, du moment qu'ils sont heureux de gagner leur vie à faire quelque chose qu'ils aiment, ils seraient volontiers de le faire pour rien. Mais réfléchissez si vous êtes propriétaire d'une entreprise qui travaille pour

rien, vous n'obtiendrez rien de ce que vous faites par passion - du moins pas pour longtemps! Si vous n'êtes pas payé pour votre temps, vous aurez bientôt à renoncer à votre entreprise afin de gagner un salaire décent (ce qui signifie généralement obtenir un emploi de travailler pour quelqu'un d'autre).

Alors, comment vous s'assurez d'être payé pour votre temps?

La seule façon de s'assurer que vous serez payé est de construire et inclure le coût de votre travail dans vos dépenses prévues. Si vous croyez que vous serez capable de vous payer de ce qui est «à part entière «après que toutes les factures sont payées, vous allez bientôt découvrir qu'il y a rarement quelque chose restante». Prendriez-vous un emploi pour une entreprise qui a planifié vous de payer que si il y avait de l'argent qui reste à la fin de chaque semaine? Bien sûr que non!

Vous ne devriez pas travailler pour vous-même dans ces genres de conditions. Tout comme vous faites un plan pour payer les fournisseurs de matériaux, ou des employés pour les heures qu'ils travaillent, vous devez prévoir de vous payer vous même pour votre temps. Cet auto-paiement est appelé «Tirage du propriétaire» et peut être payé sur n'importe quel horaire de payroll. Ce coût doit être inclus dans votre analyse des coûts.

Il est important de noter que les propriétaires d'entreprise ne peuvent pas réellement être en mesure de se payer eux-mêmes d'abord. Cependant, une fois l'entreprise atteint un certain point l'argent pour le tirage du propriétaire sera automatiquement là, parce que vous l'aviez prévu de cette façon depuis le début. Comme vous apprenez à calculer vos frais d'exploitation mensuels sur les pages suivantes, n'oubliez pas d'inclure le tirage du propriétaire. Vous utilisez le formulaire sur la page suivante pour estimer vos frais d'exploitation mensuels.

### **Frais d'exploitation mensuels**

Faites une liste des frais d'exploitation mensuels. Identifier ces dépenses dans la colonne intitulée DESCRIPTION. Si vous savez combien chacune de ces dépenses mensuelles seront, inscrivez le montant dans la colonne intitulée MONTANT. Si la recherche est nécessaire pour déterminer le montant, faites une coche dans la colonne de recherche. Ensuite, identifier les frais d'exploitation mensuels qui pourraient se



produire régulièrement, mais pas nécessairement par mois. Ces frais peuvent être payés hebdomadairement, trimestriellement, semestriellement (deux fois par an), annuellement, ou sur un autre délai. Encore une fois, remplissez les cases DESCRIPTION et le MONTANT. Dans la colonne intitulée « FREQUENCE », on indiquera si le montant que vous avez rempli est un montant hebdomadaire, un montant trimestriel, etc...

Par exemple, le montant d'une prime d'assurance que vous avez énumérés pourrait être un paiement trimestriel. Dans ce cas, écrivez «trimestriel» dans cette colonne. Vous identifiez le montant pour le transport hebdomadaire, inscrivez «semaine» dans la colonne fréquence.

Ensuite, les coûts listés dans un horaire irrégulier, comme les coûts d'entretien. Utilisez votre meilleure estimation de ces coûts. Encore une fois, remplissez la colonne «FREQUENCE». (Est-ce une estimation annuelle pour les réparations? Une estimation mensuelle des fournitures de bureau?) Crochez dans la colonne «RECHERCHE AVANCÉE», si plus de recherche est nécessaire.

Une fois tous les coûts ont été identifiés, arriver à une estimation de vos frais d'exploitation mensuels. Certains éléments sont déjà sur la liste des dépenses mensuelles. Vous n'avez simplement qu'à enregistrer ces montants dans la colonne «FRAIS». Certains éléments que vous avez énumérés ne sont pas les montants mensuels. Pour ces éléments, vous aurez besoin de calculer ce que le coût sera sur une base mensuelle. Par exemple, si vous avez inscrit les frais de transport comme une dépense hebdomadaire (voir la colonne de la fréquence), pour calculer votre coût mensuel, multipliez votre montant hebdomadaire par 52 (semaines par an), puis divisez par 12 (mois par an). Utilisez le tableau ci-dessous pour calculer les montants mensuels.

#### POUR CALCULER LES COÛTS MENSUELS

SI LE MONTANT EST	MONTANT MULTIPLIER PAR	DIVISE PAR
Hebdomadaire	52	12
Trimestriel	4	12
Bisannuelle	2	12
Annuelle	1	12
Toutes les 2 semaines	26	12
Deux fois par mois	24	12

DESCRIPTION	MONTANT	FRÉQUENCE? SEMAINE, MOIS, TRIMESTRIEL, ETC.	COÛT MENSUEL CALCULÉ	RECHERCHE AVANCÉE
<i>AIC assurance</i>	<i>\$150.00</i>	<i>Trimestriel (\$150x 2) 12</i>	<i>\$25</i>	
Total mensuel des opérations mensuelles				

## Coûts de marchandises vendues (CMV)

Ensuite, vous pourrez calculer votre CMV. Nous pensons généralement aux CMV en termes d'une unité de vente. CMV sont les coûts qui entrent dans la production d'une unité de vente, si cette vente est un produit ou un service. Par exemple, si vous confectionnez des chandails en tricot vous calculez le CPV (Coûts de produits Vendus ) de faire un chandail (un chandail est une unité de vente). Les CMV incluent le coût du fil, les fermetures éclair, boutons, garnitures, et le coût du travail pour tricoter des pull-over.

Les aiguilles à tricoter utilisées pour fabriquer les chandails ne sont pas considérées comme CMV, car vous allez les utiliser encore et encore, et ils ne vont pas en dehors du sujet lorsque vous vendez un chandail. Le coût des aiguilles à tricoter aurait été inclus dans les frais de démarrage (les aiguilles sont nécessaires pour démarrer l'entreprise). Si vous êtes un fleuriste, vos CMV pour un bouquet de fleurs incluent le coût des fleurs, le papier, les fleurs sont enveloppées, la carte-cadeau, le ruban adhésif ou de ruban utilisé pour fixer le papier, et le coût de la main d'œuvre. Si vous vendez vos fleurs à partir d'un panier de fleurs, le coût du panier n'est pas un coût direct, c'est un coût de démarrage. N'oubliez pas de penser aux CMV en termes d'unités individuelles de vente. Cela est vrai si vous vendez un produit ou un service. Identifier chaque unité de vente pour votre entreprise. Par exemple, si vous vendez des chandails en tricot, casquettes, mitaines et foulards, chaque élément représente une unité de vente.

Si vous éprouvez des difficultés à identifier les unités de ventes individuelles, pensez de cette façon: «si vous aviez à créer un menu de produits ou services que vous vendez, quel produits figureraient sur votre menu?» Chaque élément est susceptible d'une unité de vente.

Identifiez vos unités de vente (vos éléments de menu) pour votre entreprise dans l'espace ci-dessous

Les services traiteurs et les services de provisions alimentaires tentant que tels ont tendance à avoir beaucoup d'unités de vente. Lors de la production de tout type de produit alimentaire, que ce soit à un fabricant d'aliments ou d'un restaurant, il est important d'identifier le coût de chaque ingrédient de la quantité dans laquelle il est utilisé. Ce qui suit est un exemple de CMV Etsuko qui s'engage la fabrication de confiture a base de goyave.

### Etsuko Confiture

Etsuko fabrication de confiture de goyave. Elle vend ses confitures par le biais d'un distributeur. Après des recherches sur la concurrence et son arpentage de ses clients, Etsuko a décidé qu'elle peut facturer ses clients a \$50 pour un pot de confiture.

#### Analyse de Etsuko CMV (Coûts de marchandises Vendues)

Description	Coût unitaire	Commenta été calcule le coût
Goyaves	\$12.00	Il lui faut 3 cases de goyaves à raison de \$4 le pot pour en faire un lot de 24-pot de confiture. (4X3 \$ = 12)
Sucre	\$0.50	Etsuko liste ½ sac de sucre pour a \$1 pour en faire une lot de 24 pots de confiture. (\$1 x ½ = \$0.50)
Cardamome	\$1.00	Un paquet de cardamome est utilise pour 3 caisses et coûte \$3.00 (\$3.x 3=\$1)
Pectine	\$0.20	Une enveloppe de pectine d'un Paquet de 50 qui coûte \$10 ( \$10x50=\$20)
Pot (y compris les couvercle)	\$6.00	24 pots à partir d'un fournisseur en gros
Etiquettes	\$9.60	Un paquet de 1000 étiquettes coûte \$400 car chacun coûte 40 centimes (\$400 1000 = \$0.40x24 = \$ 9.60)
Boites	\$0.70	Une boîte en carton avec des séparateurs
Commission de vente	\$10.00	Le distributeur gagne 20% de toutes les ventes, et 20% de 50 \$ à 10 \$ (50 \$ x 0,20 = 10 \$)
<b>COUT TOTAL</b>	<b>\$40.00</b>	

1. Pensez-vous que les coûts Etsuko couvrent l'ensemble de ses dépenses? (Astuce: si Etsuko fait la confiture de goyave, comment a-t-elle l'intention de se payer pour son temps?)

2. Combien d'argent Etsuko reste après avoir vendu une caisse de confiture et après avoir réglé ses CMV.

3. Pensez-vous qu'elle va avoir assez d'argent après avoir vendu une caisse de confiture? Pourquoi?

CMV typiques des produits ou des services

- La main d'oeuvre (l'argent que vous payez vous-même ou quelqu'un d'autre pour fabriquer le produit ou la prestation du service)
- Matériel
- L'emballage
- Frais de transport (s'il n'est pas payé par le client)
- Ingrédients dans les quantités utilisées (denrées alimentaires, tissus, rubans)

Le coût direct des commissions sur les ventes

Commission sur les ventes (généralement un montant fixe par unité vendue, ou le pourcentage du prix de vente)

### **Résumé de vos coûts d'investissement**

Vous avez appris à identifier trois types de coûts des entreprises:

1. Frais de démarrage
2. Frais d'exploitation mensuels
3. Les coûts de marchandises vendues CMV

Vous avez également appris comment et pourquoi d'inclure le coût de votre temps à vos frais généraux et le CMV. C'est ainsi que vous serez capable de vous payer une fois votre entreprise atteint des ventes à un certain niveau. Partout où vous avez placé une coche dans les colonnes de la «recherche avancée», vous devrez faire vos devoirs pour vous renseigner sur ces coûts. Assurez-vous de faire une analyse fondée sur le CMV pour chaque produit ou unité de service que vous envisagez de vendre.

Dans la section suivante, vous utiliserez le coût que vous avez identifié pour calculer le seuil de rentabilité de votre entreprise.

### **Calcul du seuil de rentabilité**

Le seuil de rentabilité est le moment où votre revenu d'entreprise est égal à vos dépenses d'affaires. Au seuil de rentabilité, il n'y a pas de profit ni de perte, il vous suffit du moment. Pourquoi est-il important de connaître votre point d'équilibre? Il vous indique le montant des ventes que vous avez besoin d'entrer chaque mois pour garder vos portes ouvertes continuellement (de mois en mois). Au seuil de rentabilité, vous aurez assez d'argent pour payer toutes vos dépenses, y compris vous même. Toutes les ventes que vous faites sur votre seuil de rentabilité vous donnera un profit et «faire un profit» est votre objectif.

Calculer de votre seuil de rentabilité vous donnera le nombre d'unités (soit des produits

ou des services) que vous aurez besoin de vendre chaque mois, à un prix donné, afin d'avoir assez d'argent pour payer toutes vos CMV et frais d'exploitation mensuels.

Pour chaque unité que vous vendez:

1. Une partie du produit des ventes sert à payer votre CMV.
2. Le reste de l'argent de la vente sera appliquée pour les frais d'exploitation mensuels (paiement de la loyer, services publics, etc.)
3. Une fois recueilli, une quantité suffisante d'argent, tout le reste devient lucrative. Toutefois, si vous ne vendez pas suffisamment d'unités dans un mois pour payer l'ensemble de vos CMV et frais d'exploitation mensuels, vous sortirez la fin du mois avec une perte.

### **Le revenu par unité de vente**

Trois éléments sont nécessaires pour calculer votre seuil de rentabilité.

1. Prix unitaire (ce que vous vendez, un produit ou un service)
2. CMV (ce qu'il en coûte pour faire produire ou en terme de service)
3. Frais d'exploitation mensuels (tous les autres coûts nécessaires au fonctionnement de votre entreprise)

Comme vous pouvez le constater, avant de pouvoir calculer le seuil de rentabilité, vous devez connaître votre CMV et vos frais d'exploitation mensuels. Vous aurez aussi besoin de savoir ce que votre prix de vente sera. C'est le prix que vous vendez vos produits et services. Dans cette session, vous allez utiliser votre meilleure estimation pour votre prix de vente ; la détermination des prix en détail serait traitée plus tard dans le cours.

En calculant votre seuil de rentabilité, vous pouvez déterminer si le nombre d'unités que vous avez besoin de vendre chaque mois semble raisonnable.

Par exemple, si vous calculez ce que vous avez besoin pour vendre 1.000 éléments par mois afin d'atteindre votre seuil, et vous constatez que ce nombre est trop élevé (vous ne pouvez pas fabriquer ou vendre plus au cours d'un mois), à ce moment vous savez que quelque chose d'autre a besoin d'être ajusté. Cet ajustement devra provenir d'un des trois place: le prix de vente, le CMV, ou les frais généraux.

- Soit ce que vous envisagez de vos produits pour vendre est trop faible (le prix de vente)
- La charge d'improviser vos produits est trop élevé (CMV)
- Vos autres dépenses sont trop élevés (frais d'exploitation mensuels)

Sans un certain type d'ajustement, votre plan d'affaires ne fonctionnera pas.

## Calcul seuil de rentabilité

Pour savoir quand votre entreprise atteint le seuil de rentabilité, vous devez faire des recherches pour trouver (ou estimer) vos frais d'exploitation de base et estimé le prix vous envisager de faire payer vos produits ou services.

Vous pouvez utiliser les feuilles de calcul suivantes pour trouver votre point d'équilibre.

Mon produit essentiel ou service principal est le suivant: (utiliser l'espace ci-dessous)

### 1. CMV

Mon CMV pour ce produit est \$ \_\_\_\_\_

### 2. Prix

Pensez à l'étude de marché que vous avez fait jusqu'à présent. Qu'avez-vous appris sur ce que vos concurrents offrent pour les produits ou services similaires? Combien pensez-vous que les clients sont prêts à vous payer pour ce que vous allez offrir pour vos produits ?

Venez avec un prix pour votre produit ou service en fonction de vos études de marché et de votre CPV (votre prix de vente doit être supérieure à votre CMV). Vous devriez avancer le facteur de temps à charger: «par heure ou par journée» (si vous fournissez un service) ou le prix par unité de vente (si vous vendez un produit).

Pour l'instant, ne vous inquiétez pas si ce montant est le montant pour votre entreprise. Ce n'est qu'un point de départ. Puisque vous faites ces calculs sur papier, votre prix de vente peut toujours être ajusté.

Je pense que mon prix de vente sera est la suivante: \$ \_\_\_\_\_

### 3. Frais d'exploitation mensuels

Estimez-ce que vos frais d'exploitation mensuels présenteront.

Mes dépenses mensuelles d'exploitation sont les suivants:

\$ \_\_\_\_\_

Une fois que vous avez ces trois chiffres, vous êtes prêt à calculer votre seuil de rentabilité.

## Analyse de rentabilité

# Prix de détail - CMV = Contribution Unité

### Étape 1

Votre prix de détail par unité de vente doit couvrir les rouages de la production du produit ou du service. Soustraire le CMV du prix de vente pour obtenir le montant qui reste est appelé «la contribution unitaire» et doit être ce que vous pouvez appliquer pour frais d'exploitation mensuels.

$$\begin{array}{ccccc} \$ & \underline{\hspace{2cm}} & - & \$ & \underline{\hspace{2cm}} & = & \$ & \underline{\hspace{2cm}} \\ \text{Prix au détail /} & & & \text{CMV} & & & \text{Contribution unitaire de chaque} \\ \text{Unité de vente} & & & & & & \text{vente de s'appliquer aux frais} \\ & & & & & & \text{d'exploitation mensuels} \end{array}$$

### Étape 2

Lorsque vous divisez vos frais d'exploitation mensuels par la contribution de chaque vente (ci-dessus), vous découvrirez combien d'unités de vente que vous avez besoin d'avoir chaque mois pour maintenir l'équilibre. C'est facile!

Dépense d'opérations Mensuels	\$		
Contribution Unitaire	\$	=	Seuil de rentabilité mensuel par unité

Alors maintenant, la question devient: «Est-ce mon seuil de rentabilité raisonnable»?

Maintenant, vous savez combien d'unités vous avez besoin de vendre pour maintenir l'équilibre. À ce stade, vous devriez répondre à ces questions:

- Pouvez-vous vendre ce nombre de produits ou services?
- Combien de temps vous faut-il pour produire ce grand nombre de produits ou de livrer ce nombre d'heures de service? Est-ce raisonnable?
- Combien de clients avez-vous besoin d'avoir pour atteindre votre seuil de rentabilité?
- Est ce que votre prix semble juste, compte tenu de votre calcul de rentabilité?
- Qu'est-ce qui arrivera à votre chiffre d'affaires si vous augmentez vos prix?
- Que se passera à votre chiffre d'affaires si vous baissez vos prix?
- Qu'advient-il si un de vos CMV augmente?
- Y a-t-il des moyens de réduire votre CMV? Si oui, comment?

- Que faire si vos dépenses d'exploitation mensuels augmentent?
- Y a t-il des moyens de réduire vos frais d'exploitation mensuels? Si oui, comment?

### **CMV (Coûts de marchandises vendues)**

Nous utilisons la phrase coûts de marchandises vendues «CMV» pour parler des coûts directement liés à chaque vente. Certaines personnes utilisent le terme des coûts variables car ils varient en fonction de vos ventes: plus que vous les faites, plus vos CMV augmentent.

Le moins que vous faites, le plus vos CMV augmentent. CMV sont également appelés coûts directs. Ces trois termes désignent la même chose.

### **Contribution unitaires appliqués aux frais d'exploitation mensuels**

Dans cette session nous avons également utilisé un certain nombre que nous avons appelé la contribution de chaque unité de vente appliquées aux frais d'exploitation mensuels. Un nom plus simple pour cela est le profit / bénéfice brut. Le bénéfice brut signifie qu'il s'agit d'un premier niveau de profit, mais pas quand toutes les dépenses ont été prises à partir de ce nombre (CMV ont été soustraites, mais les frais d'exploitation mensuels ne sont pas).

### **Frais d'exploitation mensuels**

Nous utilisons l'expression frais d'exploitation mensuels pour parler des coûts liés à des dépenses courantes de gestion d'une entreprise. Certaines personnes appellent ces «coûts fixes», car les coûts restent les mêmes (elles sont fixés), peu importe le nombre de ventes que vous faites. Les frais d'exploitation mensuels et les coûts fixes sont la même chose.



## Examen

- Les coûts de démarrage sont toutes les dépenses que vous avez avant de démarrez votre entreprise. Les coûts de démarrage sont des investissements que vous faites dans votre entreprise.
- Les charges d'exploitation mensuelles sont les frais que vous avez à garder votre entreprise en vie. Ces dépenses seront là si vous avez des ventes. Les frais d'exploitation mensuels sont parfois appelés frais fixes. Tous ces termes renvoient au même chiffre.
- Coûts de marchandises vendues (CMV) sont les dépenses directement liées à avoir chaque vente. CMV sont les coûts associés à la production de votre produit, ou en fournissant des services. CMV sont parfois appelés comme des coûts variables ou les coûts directs. Les trois termes signifient la même chose.
- L'unité de Contribution appliquée vers les frais d'exploitation mensuels est parfois dénommée Bénéfice brut (ou marge brute lors de l'écriture comme un pour cent, comme une marge de 25% brut).
- Le seuil de rentabilité est lorsque vous faites suffisamment de ventes pour couvrir toutes vos dépenses d'affaires. Lorsque vous atteignez le seuil de rentabilité, vous n'avez pas de profits ni pertes. Calculer le seuil de rentabilité en nombre de ventes unitaires (comme le nombre d'élément que vous avez à vendre) ou un montant en dollars du chiffre d'affaires (comme les 2000 \$ de ventes mensuelles pour atteindre le seuil de rentabilité).

## Opportunités d'apprentissage

Choisissez la meilleure réponse pour chacune des questions suivantes.

1. Les frais de démarrage sont les coûts nécessaires pour couvrir:
  - a. l'improvisation de votre produit ou services fournis.
  - b. Vos frais si vous n'avez pas profits ni pertes.
  - c. Les dépenses nécessaires à la continuité de votre activité.
  - d. Les frais que vous avez avant de démarrez votre entreprise.
2. Le seuil de rentabilité est la suivante:
  - a. Lorsque vous avez un revenu suffisant pour couvrir vos dépenses, et avant d'avoir un bénéfice.
  - b. Lorsque vous avez un revenu suffisant pour payer les dépenses que vous aviez avant de démarrer votre entreprise.
  - c. Lorsque vous avez un revenu suffisant pour payer vos CMV.
  - d. Lorsque vous avez un revenu suffisant pour couvrir vos frais généraux.

3. Un «Mark-up» est quand une entreprise:

- a. Ajoute des prix de vente par unité de frais d'exploitation mensuels pour arriver à majoration.
- b. CMV Multiplie par un pourcentage pour arriver au prix de vente.
- c. Ajoute les frais de démarrage à CMV d'arriver à frais d'exploitation mensuels.
- d. Soustrait CMV à partir des coûts de démarrage pour arriver à majoration.

4. Afin d'être en mesure de se payer, le propriétaire de l'entreprise doit inclure le coût de son travail dans:

- a. Les coûts de démarrage et le CMV.
- b. Les coûts d'entretien et les coûts administratifs.
- c. Standard «mark-up», plus les coûts de démarrage.
- d. CMV et frais d'exploitation mensuels.

#### Devoir

Rechercher et d'identifier vos frais d'exploitation mensuels, et fondée sur le CMV, et de produits appropriés ou de tarification des services. Pour ce faire:

- a) Demander aux autres propriétaires d'entreprises sur leurs coûts.
- b) Rechercher dans les magazines pour déterminer les coûts typiques.
- c) Appeler des bureaux du gouvernement pour savoir combien coûtent les permis.
- d) Appeler les fournisseurs pour obtenir des estimations pour les matériaux.
- e) Visiter des concurrents pour voir comment les produits ou services similaires sont payants.
- f) Parlez aux clients potentiels afin de venir avec des prix convenables.

Calculez votre seuil de rentabilité.

Votre seuil de rentabilité est-elle réalisée?

Y a-t-il des changements nécessaires dans votre coût ou estimation de prix?

Si oui, quels changements peut-on faire?