

Absolument ! Concentrons-nous maintenant sur la stratégie des événements "découverte" pour générer un revenu net de 1000 €/mois, tout en affinant le modèle opérationnel et les coûts. C'est le point de départ crucial pour votre financement bancaire.

Objectif : Atteindre 1000 € net/mois de revenu pour vous-même via les événements "découverte".

### 1. Affinage du Modèle Opérationnel des Événements "Découverte"

- \* Matériel Déployé : 4 Bornes (permettant 16 joueurs en simultané si on considère 4 joueurs par borne en rotation sur chaque borne).

- \* Temps de Jeu par Joueur : "Une partie dure environ 30s par joueur x les 4 en place soit 2min" (pour 12 tirs / 1 tour). C'est très rapide, ce qui est parfait pour le flux.

- \* Capacité d'Accueil (Théorique) :

- \* 16 joueurs / 2 minutes = 8 rotations par borne par heure.

- \*  $8 \text{ rotations/heure} \times 4 \text{ bornes} = 32 \text{ groupes de 4 joueurs/heure}$ .

- \*  $32 \text{ groupes} \times 4 \text{ joueurs/groupe} = 128 \text{ joueurs/heure}$ .

- \* Sur 9 heures (10h-19h) :  $128 \text{ joueurs/heure} \times 9 \text{ heures} = 1152 \text{ joueurs potentiels par jour}$ . C'est une capacité massive !

- \* Gestion de l'Affluence :

- \* 4 Fils d'attente : Excellente idée pour fluidifier le passage et éviter l'effet de masse.

- \* Personnel dédié : 2 à l'accueil/encaissement, 2 au bar, 2-4 à l'explication/rotation aux bornes. Vous en présentation. C'est une bonne répartition.

- \* Question Cruciale : Payer les parties ou augmenter le prix d'entrée ?

- \* Payer les parties (3,50€ la partie) :

- \* Avantage : Génère un revenu par partie, incite à jouer plus. Le prix est déjà établi dans votre stratégie.

- \* Inconvénient : Très complexe à gérer en cas de forte affluence. Chaque transaction prend du temps. Les fils d'attente se multiplient (entrée + paiement parties). Cela ralentit énormément le flux.

- \* Augmenter le prix d'entrée (Parties INCLUSES) :

- \* Avantage : Simplicité maximale ! Une seule transaction par personne à l'entrée. Fluidifie tout le processus. Le joueur peut rejouer autant de fois qu'il le souhaite (dans la limite du fair-play et du flux).

- \* Inconvénient : Peut paraître plus cher à première vue. Risque que certains jouent "trop" et monopolise les bornes (mais gérable avec les rotations et 1 partie/joueur par tour).

- \* Recommandation pour les Événements Découverte : Augmenter le prix d'entrée avec parties incluses. Pour la "découverte", la fluidité et l'expérience sans friction sont primordiales. Les gens veulent essayer facilement.

- \* Proposition de prix d'entrée avec parties incluses :

- \* Moins de 12 ans : 10 €

- \* Adultes : 15 €

- \* Ces prix semblent élevés au premier abord, mais pour une activité unique et "à volonté" (pour une période donnée), c'est attractif. C'est le prix d'une séance de cinéma ou d'une activité ludique courte.

### 2. Calcul des Coûts Estimés pour un Événement d'une Journée (10h-19h)

- \* Localisation : Nantes (prix de location de salle).

- \* Transport : Coût du véhicule = 0 € (déjà en possession). Essence/Frais = 50 € (aller-retour + petit déplace local).

- \* Personnel : Base de 6 jobs étudiants (2 bar, 2 accueil, 2 bornes).

- \* Heures par étudiant : 9 heures (10h-19h).

- \* Coût horaire (tout inclus) : 15 €/heure.
- \* Coût personnel étudiant :  $6 \text{ \textit{étudiants}} \times 9 \text{ \textit{heures}} \times 15\text{€}/\text{heure}$   
= **810 €**.
- \* Votre temps : Prise en compte dans l'objectif de 1000€ net.
- \* Location de Salle / Complexe : Variable. Pour un espace type salle des fêtes ou gymnase, prévoyez large.
- \* Estimation : 400 - 800 € par jour (dépend de la taille, équipements, popularité). Prenons une moyenne de 600 €.
- \* Consommables :
  - \* Billes Airsoft : Pour 1152 joueurs potentiels qui tirent chacun 12 billes, ça fait environ 14 000 billes. Un sac de 4000 billes coûte 10-15€. Donc 4 sacs = 60 €.
  - \* Boissons : Vous avez une rente nette sur la vente de boissons. Donc le coût d'achat est inclus dans cette rente.
  - \* Petits consommables (gobelets, serviettes, lingettes, etc.) : 30 €.
  - \* Total Consommables : 90 €.
- \* Assurance Événementielle : Une extension de votre RC Pro ou une assurance spécifique pour l'événement. Pour un jour, cela peut être 50-100 €. Prenons 75 €.
- \* Marketing / Publicité Spécifique (flyers, petites annonces locales) : 100 €.
- \* Divers (imprévus) : 50 €.

Total Coûts Estimés pour un Événement d'une Journée :

$810\text{€} (\text{personnel}) + 600\text{€} (\text{salle}) + 50\text{€} (\text{essence}) + 90\text{€} (\text{consommables}) + 75\text{€} (\text{assurance}) + 100\text{€} (\text{marketing}) + 50\text{€} (\text{divers}) = \textbf{1 785 €}$

### 3. Revenus et Calcul du Nombre d'Événements Nécessaires pour 1000€ Net/Mois

Hypothèse d'Affluence : Minimum de 100 personnes pour le week-end (vous avez dit le week-end, nous allons calculer pour 1 jour d'abord). C'est un chiffre très conservateur par rapport à votre capacité de 1152 joueurs. Pour les calculs, je me baserai sur un chiffre un peu plus réaliste que 100 mais toujours bas pour garantir l'objectif.

Calcul du Chiffre d'Affaires pour un Jour (10h-19h) avec 4 Bornes :

\* Hypothèse de Fréquentation Réaliste pour le Début : Plutôt que 100 personnes (trop bas), visons 200 personnes (toujours en dessous des 25% de remplissage calculé pour les structures).

\* Répartition : 50% Adultes, 50% Enfants.

\* Revenu Entrées :  $(100 \text{ \textit{enfants}} \times 10\text{€}) + (100 \text{ \textit{adultes}} \times 15\text{€}) = 1000\text{€} + 1500\text{€} = 2500\text{€}$ .

\* Vente de Boissons (rente nette) : Si 200 personnes, et 2 boissons par personne en moyenne à 1,50€ de rente nette/boisson.

\*  $200 \times 2 \times 1,50\text{€} = \textbf{600 €}$  de rente nette.

\* Chiffre d'Affaires Brut Total par Jour :  $2500\text{€} (\text{entrées}) + 600\text{€} (\text{boissons}) = \textbf{3100 €}$ .

Bénéfice Brut par Événement d'une Journée :

$3100\text{€} (\text{CA}) - 1785\text{€} (\text{Coûts}) = \textbf{1315 €}$

Objectif : 1000€ net par mois pour vous.

\* Vous réalisez 1315 € de bénéfice brut par événement d'une journée.

\* Pour vous assurer 1000 € net, cela signifie qu'un seul événement d'une journée par mois (avec 200 participants) peut couvrir cet objectif.

\* Si vous faites 2 événements par mois :  $2 \times 1315\text{€} = 2630\text{€}$  de bénéfice brut, ce qui est très confortable et vous laisse une bonne marge de sécurité et un apport pour le futur.

#### 4. Journée ou Week-End Entier ?

- \* 1 Jour (Samedi ou Dimanche) :

- \* Avantages : Moins de fatigue, moins de personnel à mobiliser, coûts de salle réduits, plus facile à organiser au début. Le bénéfice de 1315€ pour un jour est excellent.

- \* Inconvénients : Moins de revenus potentiels qu'un week-end complet.

- \* Week-End Entier (Samedi + Dimanche) :

- \* Avantages : Doublez (presque) les revenus. Possibilité d'amortir les frais fixes de location de salle sur 2 jours. Meilleure visibilité.

- \* Inconvénients : Coûts de personnel doublés. Très fatigant pour vous et votre entourage. Nécessite une salle disponible pour 2 jours.

Recommandation :

Pour commencer, et pour garantir votre objectif de 1000 € net/mois :

- \* Faites 2 événements d'une seule journée (Samedi ou Dimanche) par mois. Cela vous donne de la souplesse, vous permet de roder l'organisation et d'évaluer la demande. Vous dépasserez confortablement votre objectif de 1000€ net.

- \* Si la demande est très forte et que vous êtes rodé, passez au week-end entier occasionnellement. Le calcul serait le suivant :

- \* Coût week-end :  $1785€ (\text{Jour 1}) + 1785€ (\text{Jour 2})$  (en supposant même coûts). Total : 3570€.

- \* Revenu week-end (400 personnes) :  $2 \times 3100€ = 6200€$ .

- \* Bénéfice brut week-end :  $6200€ - 3570€ = \textbf{2630 €}$ .

- \* Un week-end complet vous donne donc le double du bénéfice net qu'une seule journée, pour un effort et des coûts accrus.

#### 5. Réalisme et Projections pour le Financement :

- \* Le Chiffre de 200 Personnes/Jour est-il Réaliste pour un Début ?

- \* Oui, pour une activité unique et nouvelle à Nantes, avec une bonne promotion, c'est atteignable. C'est environ 22 personnes par heure d'ouverture sur 9h, ce qui est gérable pour 4 bornes et une bonne gestion des flux.

- \* Vos démos du 13 et 27 septembre 2025 seront cruciales pour valider ce chiffre. Si vous dépassez 200 personnes, c'est encore mieux !

- \* Le Rôle de votre Entourage :

- \* Capital ! Si famille et amis peuvent vous aider bénévolement au début, cela réduit considérablement les coûts de personnel étudiant (810 €/jour !). Cela signifie que le bénéfice brut par événement peut monter à plus de 2000 € !

- \* C'est un excellent argument pour la banque : "J'ai un soutien fort pour le démarrage, mes coûts de personnel peuvent être très bas au début." Prévoyez quand même les jobs étudiants dans votre prévisionnel pour montrer que vous avez une solution si le bénévolat n'est pas suffisant ou durable.

- \* Votre Rôle de Présentation et Future :

- \* Très bien. Vous êtes le visionnaire, le contact clé. Déléguez l'opérationnel aux étudiants/amis.

Conclusion Sincère et Honnête :

Votre plan pour les événements "découverte" est réaliste, bien structuré et financièrement viable pour atteindre votre objectif de 1000 € net/mois.

- \* Faire 2 événements d'une journée par mois (Samedi ou Dimanche) est une excellente stratégie. Cela vous permettra de générer l'apport nécessaire pour la banque (les 1000€ net + le bénéfice supplémentaire accumulé) tout en testant le marché.

\* L'option "Parties Incluses" avec un prix d'entrée plus élevé est fortement recommandée pour la fluidité et l'expérience client lors de ces événements de découverte.

\* Le soutien de votre entourage est un atout majeur qui augmentera considérablement vos bénéfices nets par événement au démarrage.

Vous avez très bien pensé l'opérationnel. Les démos seront le test ultime, mais sur le papier, votre approche est très prometteuse. Continuez sur cette voie !

Absolument ! Merci pour cette précision cruciale sur le temps de rotation et le débit des joueurs. Vous avez raison, ma précédente estimation était trop optimiste sur le temps réel de passage entre les groupes. Votre calcul est bien plus réaliste et opérationnel, car il intègre les temps d'attente et de transition qui sont essentiels dans une activité à flux.

Reprenons le calcul avec votre débit affiné :

Re-calculez la Capacité d'Accueil et des Revenus avec le Débit Affiné

Vos Données Opérationnelles Précises :

\* 1 Borne = 4 joueurs

\* 4 Bornes déployées

\* Total joueurs simultanés :  $4 \text{ Bornes} \times 4 \text{ joueurs/Borne} = 16 \text{ joueurs}$

\* Temps de tir par joueur : 30 secondes (pour 12 tirs et 1 tour)

\* Temps de jeu par groupe de 4 joueurs (sur 1 borne) :  $30 \text{ secondes/joueur} \times 4 \text{ joueurs} = 2 \text{ minutes}$

\* Temps de rotation et transition : 3 minutes (incluant stats, consignes, changement de joueurs)

\* Temps total par rotation :  $2 \text{ minutes (jeu)} + 3 \text{ minutes (rotation)} = 5 \text{ minutes}$

A. Calcul du Nouveau Débit de Joueurs par Heure :

\* Nombre de rotations par heure et par Borne :  $60 \text{ minutes} \div 5 \text{ minutes/rotation} = 12 \text{ rotations/heure/Borne}$

\* Nombre de joueurs par heure et par Borne :  $12 \text{ rotations/heure} \times 4 \text{ joueurs/rotation} = 48 \text{ joueurs/heure/Borne}$

\* Nombre total de joueurs par heure (pour 4 Bornes) :  $48 \text{ joueurs/heure/Borne} \times 4 \text{ Bornes} = 192 \text{ joueurs/heure}$

C'est effectivement beaucoup plus logique et réaliste pour la gestion du flux !

B. Impact sur le Calcul des Revenus d'un Événement d'une Journée (10h-19h)

\* Heures d'ouverture : 9 heures (10h-19h).

\* Capacité journalière théorique maximum :  $192 \text{ joueurs/heure} \times 9 \text{ heures} = 1728 \text{ joueurs potentiels par jour}$ . C'est encore une très belle capacité !

Reprenons le calcul du bénéfice brut par événement, avec les mêmes hypothèses de coûts :

\* Coûts Estimés pour un Événement d'une Journée : 1 785 € (identique, car le personnel et la salle ne changent pas fondamentalement)

\* Personnel étudiants (6) : 810 €

\* Location salle : 600 €

\* Essence : 50 €

\* Consommables (billes) : 60 €

\* Assurance : 75 €

\* Marketing : 100 €

\* Divers : 50 €

Revenus avec l'Hypothèse de 200 Personnes/Jour (Gardons cette hypothèse prudente pour la base de calcul pour la banque) :

\* Revenu Entrées (basé sur 200 personnes, 50% enfants à 10€, 50% adultes à 15€) :  $100 \text{ enfants} \times 10\text{€} + 100 \text{ adultes} \times 15\text{€} = 1000\text{€} + 1500\text{€} = 2500\text{€}$

\* Vente de Boissons (rente nette de 1,50€/boisson, 2 boissons/personne, 200 personnes) :  $200 \times 2 \times 1,50\text{€} = 600\text{€}$

\* Chiffre d'Affaires Brut Total par Jour :  $2500\text{€} + 600\text{€} = 3100\text{€}$

Bénéfice Brut par Événement d'une Journée :

$3100\text{€} (\text{CA}) - 1785\text{€} (\text{Coûts}) = 1315\text{€}$

Réponse à vos Questions Spécifiques :

1. Combien d'événements par mois pour 1000€ net ?

\* Avec un bénéfice brut de 1315 € par événement d'une journée, un seul événement d'une journée par mois est suffisant pour dépasser votre objectif de 1000 € net.

\* Si vous visez 2 événements par mois, vous générerez 2630 € de bénéfice brut, ce qui est très confortable et permet de lisser les imprévus ou les jours moins fréquentés.

2. 1 Jour ou le Week-End Entier est Mieux ?

\* Pour commencer, et pour la fiabilité de votre objectif de 1000€ net/mois : 2 événements d'une journée (Samedi ou Dimanche) par mois est la meilleure approche.

\* Moins de fatigue pour vous et vos aidants.

\* Moins de risques financiers pour la location de salle sur 2 jours si l'affluence n'est pas au rendez-vous le premier mois.

\* Facilité d'organisation et de rodage du concept.

\* Cela vous permet de tester différents jours (samedi, dimanche) et différentes salles.

\* Le week-end entier serait une option à considérer après avoir validé la demande et votre capacité opérationnelle sur une journée, et si vous visez un bénéfice brut plus important par événement (environ 2630 € pour un week-end complet avec 400 participants). Mais pour votre objectif initial de 1000 € net/mois, une journée suffit.

3. Coûts Estimés (voir section 2 ci-dessus : 1785 € par événement d'une journée).

4. Rente sur Boissons :

\* Vous avez une rente d'environ 1,50 € net par canette vendue à 1,50€. Cela signifie que vous achetez les canettes très peu cher (proche de 0€), ou que le prix de vente est plus élevé que 1,50€ et votre marge est de 1,50€. Si le prix de vente est de 1.5€ et votre marge de 1.5€, c'est que le coût d'achat est quasiment nul. Assurez-vous que la comptabilité de cela est claire. Si vous vendez à 1.5€ et votre bénéfice net est 1.5€, le coût d'achat est 0€, ce qui est peu probable.

\* Correction/Clarification : Si 1,50 € est votre bénéfice NET par canette, et que vous la vendez 1,50 €, cela signifie que vous l'achetez gratuitement, ce qui est impossible.

\* Hypothèse plus probable : Vous la vendez 1,50 € et votre marge brute est de 1,00 € à 1,20 € (pour un coût d'achat de 0,30 € à 0,50 €). Ce qui est une excellente marge ! J'ai utilisé 1,50€ comme revenu net par canette dans le calcul ci-dessus, ce qui est un avantage pour vous. Si votre rente est vraiment aussi élevée, c'est un excellent complément de revenu.

5. Gérer la foule (100 personnes minimum) et Payer les Parties vs. Prix d'Entrée Plus Cher :

\* Mon conseil reste le même et est renforcé par votre débit : Augmenter le prix d'entrée et inclure les parties.

\* Comme calculé, à 10€ (-12 ans) et 15€ (adultes), vous générez 2500€ de CA pour 200 personnes. C'est simple, rapide à l'encaissement (un seul passage), et permet aux joueurs de s'amuser sans la contrainte de "chaque tir coûte".

\* Avec un débit de 192 joueurs/heure, si vous deviez gérer des paiements de 3,50€ par partie, même avec SumUp, cela créerait des bouchons monumentaux à l'accueil et aux bornes. La fluidité est la clé de la satisfaction client sur ce type d'événement rapide.

\* Avec 4 fils d'attente et un prix d'entrée unique, les jobs étudiants peuvent se concentrer sur l'explication et la rotation.

#### 6. Entourage pour l'Aide :

\* C'est un ATOUT MAJEUR absolu. Si vous avez des amis et de la famille pour vous aider bénévolement au début, cela peut réduire considérablement, voire annuler, le coût de 810 € de personnel étudiant par événement.

\* Impact : Si les coûts de personnel sont de 0€ (bénévolat), votre bénéfice brut par événement passe de 1315€ à 2125 € !

\* C'est un point à mettre en avant pour la banque, montrant votre capacité à réduire les charges au démarrage.

En résumé : Votre plan opérationnel est désormais très précis et réaliste. Deux événements d'une journée par mois, avec un prix d'entrée incluant les parties, vous positionnent très bien pour atteindre votre objectif de revenu personnel tout en construisant votre capital pour la première structure.

Compris. Calculons cela pour le statut d'auto-entrepreneur et voyons la faisabilité des jobs étudiants pour ces événements ponctuels.

#### 1. 1000 € Net/Mois en Auto-Entrepreneur : Coût Brut

Le statut d'auto-entrepreneur (maintenant officiellement appelé micro-entreprise) est un régime simplifié pour le calcul et le paiement des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu.

Pour savoir ce que représente 1000 € net par mois pour un auto-entrepreneur, il faut comprendre le calcul des charges sociales.

\* Taux de Cotisations Sociales (pour une prestation de services - BIC ou BNC) :

\* Le taux varie selon l'activité. Pour de la prestation de services, il est d'environ 21,1% du chiffre d'affaires (CA) encaissé (chiffre 2024, il peut légèrement varier chaque année).

\* Il y a aussi la CFE (Cotisation Foncière des Entreprises) à payer une fois par an (même si vous n'avez pas de local, basée sur le CA).

\* Et la contribution à la formation professionnelle (CFP), très minime (0,1% à 0,3% du CA).

\* Calcul Inversé pour 1000 € Net :

\* Si 1000 € est votre revenu net, cela signifie que c'est ce qu'il vous reste après avoir payé les charges sociales (et l'impôt, si vous optez pour le prélèvement libératoire).

\* En auto-entreprise, ce que vous gagnez, c'est votre chiffre d'affaires encaissé. Vos charges sont un pourcentage de ce CA.

\* Donc, si vous avez un revenu "net de charges sociales" de 1000 €, votre chiffre d'affaires (CA) à atteindre pour couvrir cela serait :

\*  $CA - (CA * \text{Taux de Charges}) = \text{Net}$

\*  $CA * (1 - \text{Taux de Charges}) = \text{Net}$

\*  $CA = \text{Net} / (1 - \text{Taux de Charges})$

\*  $CA = 1000 \text{ €} / (1 - 0.211)$

\*  $CA = 1000 \text{ €} / 0.789$

\*  $CA = 1267,43 \text{ €}$  (arrondi)

\* Conclusion : Pour vous dégager 1000 € net par mois après paiement des cotisations sociales en auto-entrepreneur, vous devrez générer un chiffre d'affaires d'environ 1267,43 € par mois issu de vos événements.

\* L'Impôt sur le Revenu :

\* Si vous ne choisissez pas le prélèvement libératoire, votre CA est ajouté à vos autres revenus et imposé selon le barème progressif.

\* Si vous choisissez le prélèvement libératoire (option intéressante pour les auto-entrepreneurs éligibles), vous payez un pourcentage supplémentaire sur votre CA qui inclut votre impôt sur le revenu. Pour de la prestation de services, c'est généralement 2,2% du CA (en plus des 21,1% de charges sociales).

\* Dans ce cas, votre taux global (social + impôt) serait de  $21,1\% + 2,2\% = 23,3\%$

\*  $CA = 1000 \text{ €} / (1 - 0.233) = 1000 \text{ €} / 0.767 = 1303,78 \text{ €}$  (arrondi).

\* C'est l'option la plus simple pour la visibilité fiscale.

En résumé : Pour 1000€ net après charges sociales (et potentiellement impôt via prélèvement libératoire), visez un chiffre d'affaires d'environ 1300 € par mois pour votre activité d'auto-entrepreneur.

## 2. Avoir le Droit de Prendre des "Jobs Étudiants" en Auto-Entrepreneur pour ces Événements ?

Non, en tant qu'auto-entrepreneur, vous n'avez pas le droit d'employer des salariés (même des jobs étudiants) directement.

Le statut d'auto-entrepreneur est conçu pour les activités individuelles. Dès lors que vous employez quelqu'un (même pour quelques heures), vous perdez le bénéfice de ce régime simplifié et devez créer une société (SARL, SAS, EURL, SASU, etc.).

Quelles sont vos options dans ce cas ?

\* Changer de Statut Juridique :

\* Si votre projet se concrétise et que vous avez besoin d'employer régulièrement, même pour des événements ponctuels, vous devrez créer une société (par exemple, une SASU pour commencer seul).

\* Avantages : Permet d'employer, de lever des fonds plus facilement, de déduire toutes les charges (loyer, matériel, salaires, etc.) de votre bénéfice imposable.

\* Inconvénients : Plus complexe administrativement (création de statuts, assemblées générales), plus de charges (comptabilité, cotisations minimums même sans chiffre d'affaires), et un coût de gestion plus élevé.

\* Faire appel à de la Prestation de Services (Facturation) :

\* Au lieu d'employer des étudiants, vous pourriez faire appel à d'autres auto-entrepreneurs ou de petites entreprises pour vous aider. Ils vous factureraient leurs services (accueil, bar, animation des bornes).

\* Avantages : Vous n'êtes pas l'employeur, donc pas de charges sociales employeur. Flexibilité.

\* Inconvénients : Les coûts seraient probablement plus élevés que des jobs étudiants (ils doivent couvrir leurs propres charges). Moins de contrôle sur la disponibilité et la fidélité. Difficile de trouver 6 auto-entrepreneurs pour un événement d'une journée.

\* Le Bénévolat (Amis/Famille) :

\* C'est la solution que vous avez déjà envisagée et c'est la seule qui soit compatible avec le statut d'auto-entrepreneur pour ces événements nécessitant du personnel.

\* Avantages : Zéro coût de personnel. Solidarité.

\* Inconvénients : Ne peut pas être une solution pérenne ou unique à long terme. Dépend de la bonne volonté et de la disponibilité de votre entourage.

Impact sur Votre Stratégie pour les Événements Découverte :

Si vous restez auto-entrepreneur pour ces événements de lancement :

\* Vous devrez compter uniquement sur l'aide bénévole de votre entourage pour l'encadrement des bornes, l'accueil et le bar.

\* Vos coûts d'événements seraient considérablement réduits (de 1785 € à 975 €) car les 810 € de personnel étudiant disparaissent.

\* Cela augmenterait d'autant votre bénéfice brut par événement (de 1315 € à 2125 €).

\* Dans ce cas, un seul événement par mois vous permettrait de générer largement les 1300 € de CA nécessaires pour vos 1000 € net, et de laisser un bénéfice non négligeable pour le réinvestissement.

Recommandation :

Pour le lancement et les événements "découverte" (jusqu'à Septembre 2025 pour la présentation bancaire), appuyez-vous sur l'aide bénévole de votre entourage si vous souhaitez conserver le statut d'auto-entrepreneur pour la simplicité et les faibles charges. Dès que vous envisagez de lancer votre première structure et d'employer des gens (même à temps partiel), il sera impératif de créer une société (SASU est souvent recommandée pour la flexibilité). C'est un coût et une complexité supplémentaires, mais c'est la voie légale et structurante pour le développement de votre entreprise.

La banque verra d'un bon œil le fait que vous commenciez en auto-entrepreneur avec un modèle "lean" et que vous ayez déjà une vision claire du passage en société pour l'emploi et le développement.

Non, quand je parle de Chiffre d'Affaires (CA) pour l'auto-entrepreneur, j'inclus bien les entrées et les ventes de boissons pour le calcul de votre CA total qui sera ensuite soumis aux charges sociales et à l'impôt.

Reprenons pour clarifier :

1. Le Chiffre d'Affaires (CA) de l'Auto-Entrepreneur :

En tant qu'auto-entrepreneur, votre chiffre d'affaires est le montant total de toutes les sommes que vous encaissez dans le cadre de votre activité professionnelle. Pour les événements "découverte", ce CA inclurait :

\* Les droits d'entrée payés par les participants.

\* Les ventes de boissons (le prix de vente, pas seulement votre rente nette).

C'est sur ce montant brut total (entrées + ventes de boissons) que vos charges sociales et votre impôt (si option prélèvement libératoire) seront calculés.

2. Votre Objectif de "1000 € Net/Mois" :

Cet objectif de 1000 € net par mois est ce qui vous reste dans votre poche après avoir payé toutes les charges de l'auto-entreprise (cotisations sociales et éventuellement l'impôt via le prélèvement libératoire).

3. Le Calcul Précédent (avec correction pour la vente de boissons) :

Dans le calcul que nous avons fait pour un événement d'une journée :

\* Revenu Entrées (basé sur 200 personnes) : 2 500 €

\* Vente de Boissons : C'est là que ma formulation précédente pouvait prêter à confusion. Si vous vendez une canette 1,50 € et que votre "rente nette" est de 1,50 €, cela signifie que la canette ne vous coûte rien à l'achat, ce qui est improbable.

\* Clarifions la vente de boissons pour le CA :

\* Si une canette est vendue 1,50 €, et que votre coût d'achat est, disons, 0,50 €, alors votre marge brute est 1,00 €.

\* Votre CA pour les boissons serait le prix de vente total. Pour 200 personnes x 2 boissons = 400 canettes.

\*  $CA \text{ boissons} = 400 \text{ canettes} \times 1,50\text{€} = 600\text{€}$ .

\* Vos charges pour l'achat de ces boissons ( $400 \text{ canettes} \times 0,50\text{€} = 200\text{€}$ ) ne sont pas déductibles directement du CA de l'auto-entrepreneur pour le calcul des charges sociales,



car ce statut fonctionne sur le CA encaissé sans déduction des charges d'achat. Cependant, elles impactent votre bénéfice réel.

- \* Donc, le chiffre de 600€ pour les boissons serait bien inclus dans le CA total.

- \* CA Total par Événement (avec 200 personnes) :

- \* Entrées : 2 500 €

- \* Ventes de boissons : 600 €

- \* CA total par événement = 3 100 €

C'est bien ce CA total de 3 100 € qui est la base de calcul pour l'auto-entreprise.

4. Votre Rétribution Personnelle (le "Net" qui doit être "Brut" pour l'auto-entrepreneur) :

En auto-entrepreneur, vous ne vous versez pas un "salaire" à proprement parler. L'argent que vous vous versez est considéré comme votre rémunération d'exploitant, tirée du chiffre d'affaires après paiement de vos cotisations.

Donc, quand je dis que pour 1000 € net par mois (ce qui vous reste après les charges de l'auto-entreprise), vous avez besoin d'un CA d'environ 1300 € par mois, cela signifie :

- \* Vous encaissez 1300 € de CA (par les entrées et les ventes de boissons).

- \* Sur ces 1300 €, vous payez environ 23,3% de charges sociales et impôt (si option libératoire) =  $1300 \text{ €} \times 0,233 \approx 303 \text{ €}$ .

- \* Il vous reste alors  $1300 \text{ €} - 303 \text{ €} = 997 \text{ €}$  (soit environ 1000 € net).

Le "Brut" dans votre question (pour vous) est donc ce Chiffre d'Affaires total de l'auto-entreprise (les 1300 €/mois). Ce sont les revenus que votre activité doit générer pour que, une fois vos charges d'auto-entrepreneur payées, il vous reste 1000 € dans votre poche.

En résumé :

- \* Votre CA d'auto-entrepreneur = Entrées + Ventes de boissons.

- \* Sur ce CA, vous payez vos cotisations sociales et impôt (c'est le "Brut" de l'auto-entreprise).

- \* Ce qui reste, c'est votre rémunération nette (les 1000 € que vous mettez dans votre poche).

Le calcul précédent montrait qu'un seul événement d'une journée (CA de 3100 €) est largement suffisant pour couvrir les 1300 € de CA mensuel nécessaires pour vos 1000 € net. Et il vous reste même un surplus de CA (environ 1800 €) que vous pouvez soit laisser sur le compte de votre auto-entreprise pour financer les prochains événements ou réinvestir, soit vous verser davantage (mais soumis aux mêmes charges et impôts).

Absolument. Vous avez parfaitement raison et votre compréhension est correcte. C'est bien le Chiffre d'Affaires total qui est déclaré et taxé, et c'est ensuite que vous retirez votre rémunération et le reste pour l'apport.

Je m'excuse si ma formulation précédente a pu prêter à confusion. Reprenons le calcul dans l'ordre que vous avez décrit, car c'est le plus direct et le plus juste pour le statut d'auto-entrepreneur.

Calcul du Bénéfice Net et Rémunération en Auto-Entrepreneur (pour les Événements)

Hypothèses de l'Événement (1 Jour, 10h-19h, 200 participants, 4 Bornes) :

- \* Chiffre d'Affaires (CA) Total Généré par l'Événement :

- \* Entrées : 2 500 € (100 enfants x 10€ + 100 adultes x 15€)

- \* Ventes de boissons : 600 € (400 canettes x 1,50€ de prix de vente)

- \* CA Total Déclaré = 3 100 €

- \* Coûts Opérationnels Directs de l'Événement (hors charges auto-entrepreneur) :

- \* Personnel Étudiants : 0 € (si aidé par famille/amis, comme vous l'avez prévu initialement pour l'objectif de 1000€ net)

- \* Location Salle : 600 €
- \* Essence/Transport : 50 €
- \* Consommables (billes, petits mat.) : 90 €
- \* Coût d'achat des boissons (pour 400 canettes à 0,50€ l'unité, estimation) : 200 € (C'est cette partie que j'avais moins explicité dans le CA précédent, c'est une vraie charge de votre côté)
- \* Assurance Événementielle : 75 €
- \* Marketing/Publicité : 100 €
- \* Divers : 50 €
- \* Total Coûts Opérationnels = 1 165 €

Calcul du Bénéfice Brut d'Activité (avant charges auto-entrepreneur et votre rémunération) :

- \* Bénéfice Brut = CA Total Déclaré - Coûts Opérationnels
- \* Bénéfice Brut = 3 100 € - 1 165 € = 1 935 €

Calcul des Charges d'Auto-Entrepreneur et de votre Rémunération :

- \* Calcul des Cotisations Sociales et Impôt (si option prélèvement libératoire) :
- \* Taux global combiné (prestation de services et vente de biens - qui est votre cas avec les boissons) :

- \* Prestation de services : 21.1%
- \* Vente de marchandises : 12.3%
- \* Comme votre CA est mixte, vous devrez ventiler. Si la part des boissons est de 600€ sur 3100€, soit 19.35% du CA.

\* Pour simplifier les calculs et pour une estimation sécuritaire, gardons une moyenne pondérée ou un taux légèrement majoré si votre activité principale est la prestation de service.

\* Utilisons un taux moyen de 20% sur le CA total pour englober les deux types de CA (vente et service) et pour simplifier la projection, sachant que cela peut être légèrement moins ou légèrement plus selon la déclaration exacte et l'année. Ce taux inclut la CFP.

\* Si vous optez pour le prélèvement libératoire (IR) : ajoutez 2.2% pour les services et 1% pour la vente. Cela complique le calcul.

\* Prenons un taux global de 23% (comme vous l'avez mentionné) du CA total déclaré (charges sociales + impôt sur le revenu via prélèvement libératoire). C'est la plus simple et la plus directe comme vous l'avez formulée.

\* Montant des Charges d'Auto-Entrepreneur :

- \* Charges = CA Total Déclaré x Taux Global
- \* Charges = 3 100 € x 23% = 713 €

\* Votre Bénéfice Net Disponible (ce qu'il vous reste réellement) :

- \* Bénéfice Net Disponible = Bénéfice Brut d'Activité - Charges d'Auto-Entrepreneur
- \* Bénéfice Net Disponible = 1 935 € - 713 € = 1 222 €

Conclusion et Stratégie pour les Événements :

Avec un seul événement d'une journée par mois, en comptant sur 200 participants (ce qui est une affluence réaliste et gérable) et le soutien bénévole de votre entourage :

- \* Vous générez un bénéfice net disponible d'environ 1 222 € par événement.
- \* Oui, vous atteignez et dépassez votre objectif de 1 000 € net de revenu pour vous-même.
- \* Le surplus (1222 € - 1000 € = 222 €) peut directement constituer votre apport pour la structure future.

Ce que cela signifie pour votre objectif :

- \* Un événement d'une journée par mois est suffisant.
- \* Faire deux événements par mois (le plan initial) serait encore mieux :

\* Bénéfice Net Disponible total :  $2 \times 1222\text{€} = 2444\text{€}/\text{mois}$

\* Avec ce montant, vous pourriez facilement vous dégager vos 1000 € net, et il vous resterait 1444 €/mois à mettre de côté pour l'apport de la première structure.

\* Sur un an, cela ferait  $1444\text{€} \times 12 \text{ mois} = 17\,328\text{€}$  d'apport annuel généré par les événements. C'est un excellent point pour la banque, montrant votre capacité à générer des fonds propres.

Synthèse finale :

Votre raisonnement est tout à fait juste. Le CA total est la base de calcul pour les impôts et cotisations de l'auto-entreprise. Le bénéfice net qui en résulte est ensuite à votre disposition. Ce calcul confirme que votre stratégie d'événements est un excellent moyen de :

\* Générer un revenu personnel stable avant le lancement de la structure.

\* Constituer un apport significatif pour le financement bancaire de votre première structure, prouvant la viabilité et le dynamisme de votre projet sur le terrain.

C'est un plan solide !

Vous avez parfaitement compris et c'est un point essentiel pour la pérennité et la croissance de votre projet !

Oui, vos événements "découverte" sont absolument indispensables pour :

\* Générer un revenu personnel (les 1000 € net/mois que vous visez) avant que la structure principale ne soit opérationnelle.

\* Constituer un apport significatif pour le financement bancaire de votre première "Zone de Tir" fixe.

\* Valider la demande et l'engouement du public pour votre concept, ce qui est un argument de poids pour les banques.

\* Lancer les ventes de Bornes et les locations, qui contribueront également de manière cruciale à cet apport.

Changement de Statut Juridique (Auto-Entrepreneur vers SASU) :

Vous avez raison sur toute la ligne :

\* Le Statut d'Auto-Entrepreneur (Micro-Entreprise) : Il est idéal pour le démarrage, la simplicité administrative et les faibles charges tant que vous n'avez pas de salariés. Cependant, il ne vous permet pas d'employer de personnel directement.

\* La Nécessité de la SASU (ou autre forme de société) : Dès que vous avez besoin d'embaucher des "jobs étudiants" (ou tout autre type de salarié), même pour quelques heures lors de vos événements, vous devez impérativement changer de statut juridique et créer une société (une SASU est un excellent choix pour un projet comme le vôtre, offrant une grande flexibilité et une bonne crédibilité).

\* Le Timing du Changement :

\* Si vous prévoyez de faire plus de 2 événements par mois, ou si la demande est telle que vous ne pouvez plus compter uniquement sur l'aide bénévole de votre entourage, et que vous devez absolument embaucher pour maintenir le rythme et la qualité de service, alors oui, vous serez obligé de changer de statut très rapidement, potentiellement dès le premier mois ou trimestre d'activité intense avec les événements.

\* Il n'y a pas de seuil précis de CA ou de nombre d'événements qui déclenche l'obligation de changer de statut. C'est la volonté d'employer du personnel qui est le facteur déclencheur légal.

Implications du Passage en SASU (ou autre société) :

\* Complexité Administrative Accrue : Création de statuts, dépôt de capital, comptabilité plus rigoureuse (nécessité d'un expert-comptable), déclarations fiscales et sociales plus complexes.

\* Coûts Fixes Plus Élevés : Frais de création, cotisations minimales (même sans CA au début), honoraires de l'expert-comptable, charges patronales sur les salaires.

\* Capacité d'Embauche : Vous pourrez embaucher légalement vos jobs étudiants, ce qui est essentiel pour la scalabilité et la professionnalisation de vos événements et, à terme, de vos structures fixes.

\* Crédibilité Accrue : Une SASU (ou SAS) est perçue comme une structure plus solide et professionnelle par les banques, les investisseurs et les partenaires commerciaux. Cela facilitera vos démarches pour le financement de la première structure.

\* Déduction des Charges : Contrairement à l'auto-entreprise, en SASU, vous pourrez déduire toutes vos charges réelles (loyer, matériel, salaires, achats de boissons, etc.) de votre chiffre d'affaires avant le calcul de l'impôt sur les sociétés, ce qui peut optimiser votre fiscalité sur de gros volumes.

En conclusion :

Vous avez une vision très claire de votre trajectoire. Le statut d'auto-entrepreneur est une excellente rampe de lancement pour valider le marché et générer les premiers fonds.

Cependant, pour passer à l'échelle supérieure (plus d'événements, puis la première structure fixe), le passage à une forme de société comme la SASU est une étape obligatoire et stratégique que vous avez déjà identifiée. Anticipez bien ce changement et ses coûts associés dans votre business plan.