



Chapter 2 - COMMENT GÉRER VOSTRE ENTRPRISE

2.5 GESTION ÉCONOMIQUE

Gestion économique

Ce projet a été financé avec le soutien de la Commission européenne. Cette publication reflète les points de vue seulement de l'auteur et la Commission ne peut être tenue pour responsable de toute utilisation qui pourrait être faite de l'information qui y est contenue.

Une étude économique vous permet d'analyser la viabilité et la durabilité de votre entreprise. Il s'agit de traduire l'information dans l'étude technique de l'entreprise ou dans le plan d'affaires en chiffres. Il est toujours conseillé de mener une étude économique avant le démarrage d'une entreprise.

- Cette analyse peut vous fournir des informations très importantes:
- Quel est le salaire minimum que vous devez gagner afin de soutenir votre économie familiale?
- Avez-vous le financement nécessaire pour lancer l'entreprise?
- Quel volume de ventes est nécessaire pour que l'entreprise soit rentable?
- Comment pouvez-vous calculer si l'entreprise fera un profit ou une perte?

En savoir plus sur ce qui est important pour un plan d'investissement dans le prochain sous-chapitre 2.6 Plan d'investissement et de financement!

Les données que vous devez analyser afin d'étudier la viabilité de votre idée d'entreprise et d'évaluer ses effets économiques sont les suivantes:

Pour en savoir plus sur le calcul de votre économie familiale ou votre budget familial au chapitre 3 sous 3.1 Budget familial!

➤ **Économie des ménages:** en analysant les dépenses et les revenus des ménages, vous pouvez identifier le salaire dont vous aurez besoin pour démarrer une entreprise commerciale.

- **Investissement:** comprend les éléments (actifs et droits) qui seront nécessaires pour démarrer l'entreprise. Par exemple: les meubles, les outils nécessaires à l'exploitation de l'entreprise, le dépôt sur place ou l'achat de matières premières et de matériel nécessaire, entre autres choses.



- **Coûts fixes:** ceux que la société ou l'entreprise assumera régulièrement, quel que soit le volume d'affaires qu'elle effectue. Par exemple, si les activités sont effectuées dans des locaux commerciaux, les frais de location et de fourniture seront fixés, car ils ne sont pas affectés par des augmentations et des diminutions du volume des ventes.

- **Coûts variables:** ceux qui varieront en fonction du volume d'affaires que vous effectuez; Plus vous faites d'affaires, plus les coûts variables sont variables et vice versa. Par exemple, dans un restaurant, l'achat de produits alimentaires et de boissons génère des coûts variables, puisque vous allez acheter plus ou moins d'un produit en fonction de votre volume de ventes.

- **Prévisions de revenus:** implique de calculer en détail et sur une base mensuelle la répartition des revenus attendus au cours de la première année d'exploitation. Dans ce cas, vous incluez les revenus provenant des ventes et / ou de la prestation des services de l'entreprise. Pour calculer cela, vous avez besoin d'une connaissance approfondie du secteur dans lequel l'entreprise opère et doit rendre vos estimations aussi réalistes que possible. Certaines questions que vous pouvez vous poser pour découvrir ces informations sont les suivantes:
 - - Combien d'unités du produit que vous vendez-vous estimez-vous que vous pouvez vendre en une semaine? Et en un mois?
 - - Quel est le volume de vente d'une entreprise ayant des caractéristiques similaires à celles de la vôtre?
 - - Dans votre entreprise, avez-vous le même volume de clientèle tout au long de l'année ou y a-t-il des mois pendant lesquels vous vendez plus et d'autres dans lesquels les niveaux de vente sont plus bas?

