

# UNE DIVERSIFICATION RENTABLE ?

Savoir calculer son prix de revient et son prix de vente  
Dans un projet de meunerie à la ferme



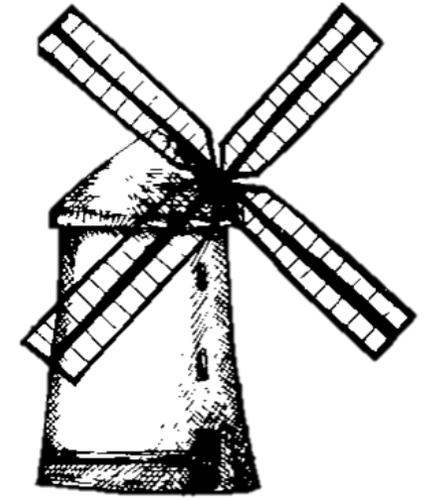
Sarah RENOY  
Olivier LEFEBVRE



**Seules 11% des céréales  
produites en Belgique servent à  
l'alimentation humaine**

1% malt pour  
brasserie

10% Farine et  
co-produits



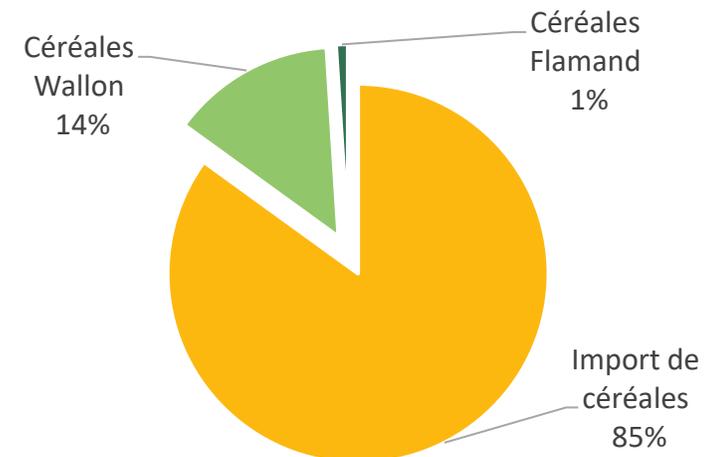
**La Wallonie produit 94% de ces céréales**

**Ces céréales n'alimentent qu'à 14% la  
production de farine Belge!**

**Il reste des parts de  
marché à prendre!**

***Oui mais: un projet durable est un projet rentable!***

Marché Belge de Farine





Nom Prénom

Où en est votre projet ?

Si vous étiez un produit de boulangerie  
lequel seriez-vous ?



# PRESENTATIONS



Réussir votre projet de  
meunerie à la ferme

le point de vue finance



### UN BON DEPART : LE PLAN D'AFFAIRES

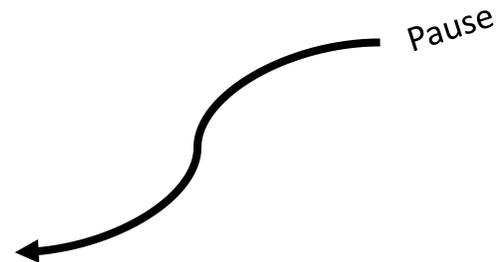
- Les bonnes questions à se poser
- Les outils
- Les obligations légales

### VOTRE PROJET EN CHIFFRE : INTRODUCTION AU PLAN FINANCIER

- La rentabilité d'une activité
- Les définitions incontournables
- Exemple de calcul de prix de revient et de vente

### CONCLUSION

### QUESTIONS-RÉPONSES



# Le business-plan, un exercice incontournable !

Questions à se poser

Structuration du projet

Outils

Recherche d'informations

Revenu généré, rentabilité  
prévisionnelle

Choix du type de commercialisation



# Le business-plan, un exercice incontournable !

En 2 parties :

=> Plan d'affaires

Qui, quoi, où, comment, pourquoi ?

Obligations légales

Outils pour structurer (BMC, analyse SWOT, semainier, ligne du temps ...)

- BUSINESS MODEL CANVAS -

Pour les projets de transformations et de commercialisation en circuits courts

<p><b>7. Partenaires stratégiques :</b></p> <p>Quels sont les partenaires stratégiques indispensables afin de réaliser avec succès mon activité ?</p> <p>Quels sont mes partenaires clés en aval et en amont (fournisseurs, clients, consommateurs, intermédiaires ...)</p>	<p><b>5. Activité de base :</b></p> <p>Quelles sont les activités principales que je dois réaliser moi-même et que dois-je sous-traiter ?</p> <p>Lister les activités envisagées à court / moyen / long terme ?</p>	<p><b>1. Définir mon offre :</b></p> <p>Quelle est mon offre aux clients ?</p> <p>Existe-t-il une demande ?</p> <p>AI-je des concurrents ?</p> <p>Quel sera le rayon d'influence de mon projet ?</p>	<p><b>3. Définir mon public cible (relations) :</b></p> <p>Quel est le type de relation commerciale que je souhaite développer ? Une relation avec des particuliers ou avec des professionnels ?</p> <p>AI-je envie de prendre le temps de parler/échanger avec les clients ?</p>	<p><b>2. Groupe de client :</b></p> <p>Qui sont mes principaux clients et quels sont leurs besoins ?</p> <p>Quels types de personnes aimerais-je accueillir dans mon exploitation ?</p>
<p><b>6. Moyens et ressources :</b></p> <p>Quels sont les moyens et les personnes nécessaires pour développer mon projet ?</p>		<p><b>4. Définir mes canaux de vente :</b></p> <p>Comment vais-je communiquer sur mon offre, mon activité, mes produits ?</p> <p>Comment vais-je commercialiser mon offre ?</p>		
<p><b>9. Coûts structurels :</b></p> <p>Quels sont les coûts pour la mise en place de mon produit ? Quels sont les principaux coûts fixes et variables présents dès le départ ?</p>			<p><b>8. Les revenus :</b></p> <p>Quel est le revenu généré par mon projet ? Mes clients sont-ils prêts à payer pour cela ?</p>	

HEBERGEMENTS - CIRCUITS COURTS - FERMES PEDAGOGIQUES - AGRICULTURE SOCIALE - ACCUEILS RECREATIFS - AGR-INNOVATION



## Le business-plan, un exercice incontournable !

En 2 parties :



=> Plan financier

Quels coûts ? Quel revenu ?

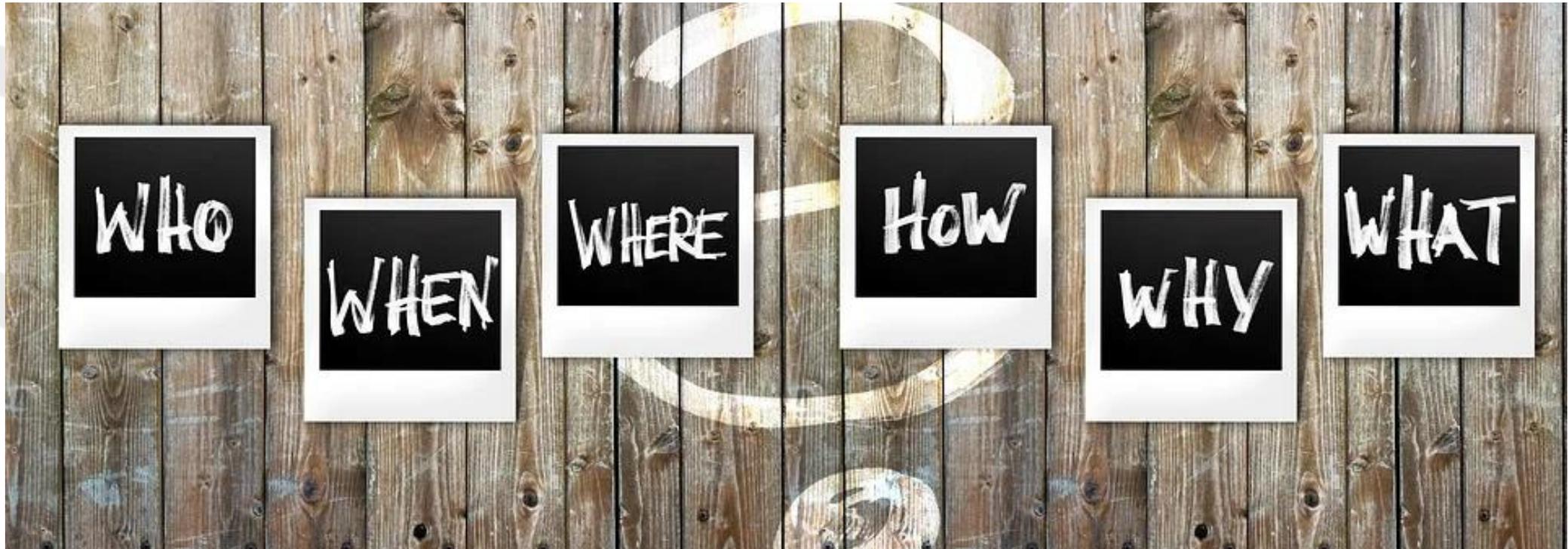
Rentabilité prévisionnelle

Calcul du prix de revient et de vente



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### Les bonnes questions à se poser



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### Les bonnes questions à se poser

- La (les) motivation(s)
- La production
- La main d'œuvre
- Le marché
- La localisation de l'exploitation
- La commercialisation
- Les infrastructures à prévoir
- La situation financière de l'exploitation
- Les personnes ressources



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### Les bonnes questions à se poser

✓ La (les) **motivation(s)** : personnelle (pourquoi ? envies, attentes), économique ?

#### Economiques

- Générer un revenu supplémentaire
- Autonomie plus grande pour la fixation des prix
- Créer ou maintenir de l'emploi (conjoint€ ou enfant)

#### Personnelles

- Valoriser une formation acquise
- Se réappropriier une certaine autonomie décisionnelle
- Faire découvrir son savoir-faire, témoigner sur sa profession



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### Les bonnes questions à se poser

- ✓ La **production** : temps nécessaire, capacité approvisionnement, assez de volume
- ✓ La **main d'œuvre** sur l'exploitation et disponibilité : existante et capacité à libérer du temps de travail, création d'emploi, délégation externe, qualification professionnelle ?
- ✓ Le **marché** : potentiel de clientèle, concurrence/synergie, analyse SWOT ?
- ✓ La **localisation** de l'exploitation : accessible à la clientèle ? prestataires ou atelier partagé à proximité ?



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### Les bonnes questions à se poser

- ✓ La **commercialisation** : B2C ou B2B ; magasin, marché, GAC, Horeca, collectivités, GMS, e-commerce, ...
- ✓ Les **infrastructures** à prévoir : atelier/magasin, bâtiment disponible/alternatives (container, chalet,...), parking, soin des abords
- ✓ La **situation financière** de l'exploitation : saine, capacité à investir et à rembourser, les aides à l'investissement, la plus value attendue. **Nécessité d'un business-plan**



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### Les bonnes questions à se poser

- ✓ Qui peut vous aider ?



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

**S'informer sur les obligations légales (rappel) :**

Banque  
Carrefour  
des  
Entreprises

Métrologie  
(contrôle poids  
et mesures)

Permis  
d'environnement

Permis  
d'urbanisme

Capacités  
entrepreneuriales

Autres  
formalités

Exigences  
AFSCA



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

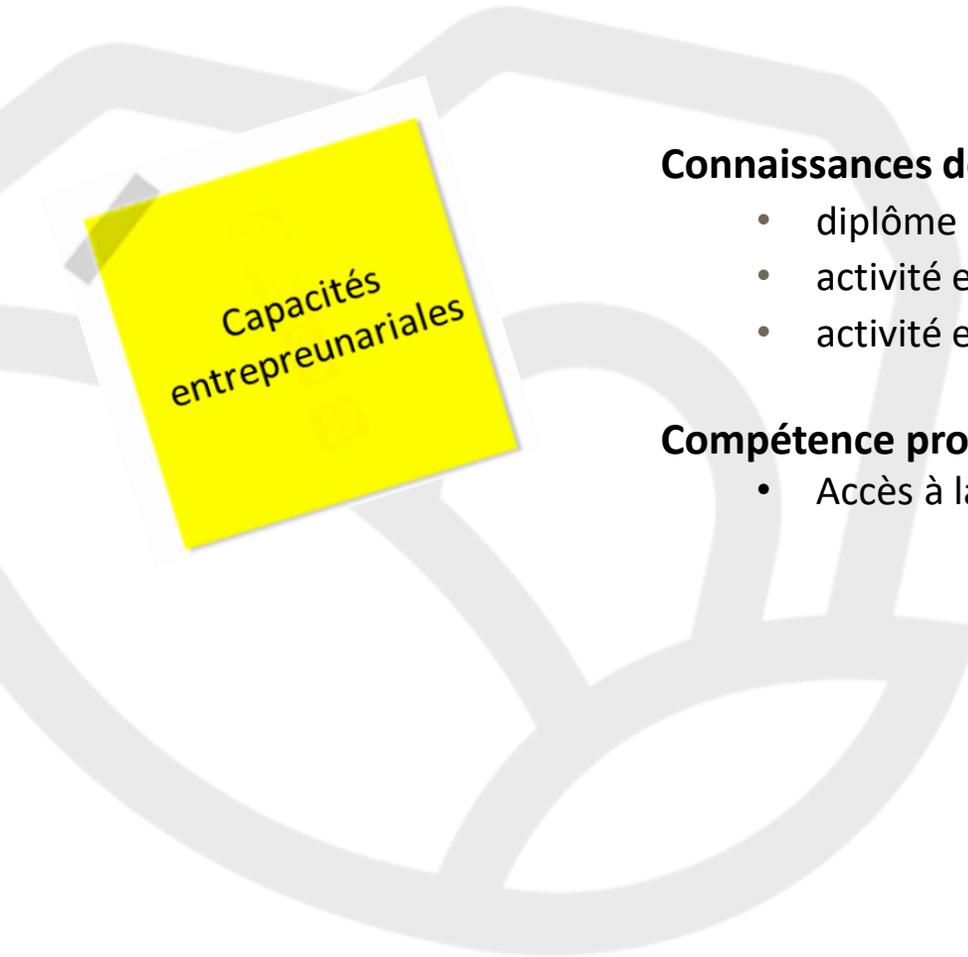
### S'informer sur les obligations légales (rappel) :

#### **Connaissances de gestion de base** (activité commerciale) :

- diplôme (équivalences) ou pratique professionnelle
- activité en personne  $\varphi$  : preuve peut être apportée par un tiers
- activité en société : preuve apportée par celui qui assure la gestion journalière

#### **Compétence professionnelle**

- Accès à la profession de boulanger/pâtissier est obligatoire



Capacités  
entrepreneuriales



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### S'informer sur les obligations légales (rappel) :



Banque  
Carrefour  
des  
Entreprises

- **Toute personne**, physique (individuellement ou en association de fait) ou morale (sociétés), qui souhaite exercer une activité commerciale ou artisanale, de manière indépendante, à titre principal ou à titre complémentaire, doit demander son inscription à la Banque Carrefour des Entreprises (BCE).
- **Inscription** via un guichet d'entreprise agréé, attribution de 2 numéros : n° d'entreprise = n° TVA et n° d'unité d'établissement (NUE) = lieu d'activité
- En plus d'être inscrit pour son activité de production, il faudra ajouter ses activités de transformation et/ou de commercialisation. **A chaque activité**, son code NACE (≠ types de vente, ≠codes)
- **Inscription BCE préalable** à une demande d'enregistrement, autorisation, agrément AFSCA



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### S'informer sur les obligations légales (rappel) :



Autres  
formalités

- **Affiliation à une caisse d'assurance sociale**
- **Affiliation à une mutuelle**
- **Souscrire les assurances obligatoires :**
  - Incendie,
  - RC professionnelle,
  - RC véhicule,
  - Accidents du travail si présence de salariés,
  - Facultative mais conseillée : assurance intoxication alimentaire



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### S'informer sur les obligations légales (rappel) :



Permis  
d'urbanisme

- **Nouvelle construction/modification** importante bâtiment existant
  - permis avec architecte
- **Bâtiment existant**, pas de travaux = changement d'affectation du bâtiment.
  - Permis sans d'architecte (notification à la commune)
- **Panneaux publicitaires** même si sur terrain privé (+ règlement communal).
  - Permis sans architecte (notification)
- **En zone agricole :**
  - atelier transformation à la ferme
  - magasin à la ferme OK si un min de productions de la ferme
- Qui contacter ? Administration communale de votre commune



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### S'informer sur les obligations légales (rappel) :



Permis  
d'environnement

- **Type de classe** à déterminer selon activité et/ou volume.
- **Les activités de**
  - ❖ Stockage de matières premières végétales – cultures (silo ou vrac)
    - Classe 3 si la capacité est supérieur à 50 m<sup>3</sup>
    - Classe 2 si la capacité est supérieur à 500 m<sup>3</sup>
  - ❖ Travail des grains
    - Classe 3 si la puissance installée totale des machines : entre 10 kw et 20 kw
    - Classe 2 si la puissance installée totale des machines : égale ou supérieure à 20 kw
- Qui contacter ? l'administration communale de votre commune AVANT de débiter une nouvelle activité



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### S'informer sur les obligations légales (rappel) :



Métrieologie  
(contrôle poids  
et mesures)

- Contrôle instruments de pesage non automatique
  - par organismes agréés
  - tous les 4 ans à la demande du détenteur
  - mise en service d'un nouvel instrument à signaler au service de métrologie (avec n° BCE)
- Contrôle des produits pré-emballés → par échantillonnage



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### Les outils

Outil Semainier

Analyse FFOM

Outil Ligne du temps

Business Model Canvas



# 1. Un bon départ : le plan d'affaires

## Les outils – le Business Model Canvas

<p><b>Partenaires clés</b> Qui sont vos partenaires clés ? Qui sont vos fournisseurs clés ? Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ? Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Écrivez ici</li> </ul>	<p><b>Activités clés</b> Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ? (logistique, marketing, production...) Quel lien avec les canaux de distribution ? Quel lien avec la relation client ? Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Écrivez ici</li> </ul>	<p><b>Offre (proposition de valeur)</b> Quelle proposition de valeur pour les clients ? Quelles solutions concrètes l'offre apporte-t-elle aux clients ? Quelles solutions l'offre apporte-t-elle à chacun des segments de clientèle ? Quelle réponse l'offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Écrivez ici</li> </ul>	<p><b>Relation client</b> Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l'entreprise ? Lister les types de relations client. Comment la relation client s'intègre-t-elle au reste du modèle économique ? Quel en est le coût ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Écrivez ici</li> </ul>	<p><b>Segments de clientèle</b> Quels sont les segments de clientèle cibles ? Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Écrivez ici</li> </ul>
<p><b>Structure des coûts</b> Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ? Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Écrivez ici</li> </ul>	<p><b>Ressources clés</b> Quelles ressources clés la production de l'offre requiert-elle ? Quelles ressources sont nécessaires en fonction des canaux de distribution choisis, et du type de relation client visé ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Écrivez ici</li> </ul>		<p><b>Canaux de distribution</b> A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ? Comment les différents canaux s'intègrent-ils ? Quel est le canal privilégié ? Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Écrivez ici</li> </ul>	
		<p><b>Sources de revenus</b> Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ? Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ? Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Écrivez ici</li> </ul>		

## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### Les outils – Déterminer ses forces/faiblesses et ses opportunités/menaces

FORCES	FAIBLESSES
<p><b>Définition :</b> conséquence positive de la stratégie de l'entreprise</p> <p><b>Votre réflexion :</b>            Quelles sont les ressources que vous exploitez de manière optimale ?            Quelles qualités vos clients vous attribuent ?            Quels avantages vous distinguent de vos concurrents ?            Que faites-vous mieux qu'eux ?</p>	<p><b>Définition :</b> conséquence négative de la stratégie de l'entreprise</p> <p><b>Votre réflexion :</b>            Qu'est-ce qui freine votre performance ?            Où pouvez-vous vous améliorer ?            Quelles critiques vos clients vous attribuent ?            ...</p>
OPPORTUNITES	MENACES
<p><b>Définition :</b> facteurs externes à l'entreprise qui influencent <u>positivement</u> son développement et / ou ses performances. Eléments indépendants de la stratégie de l'entreprise</p> <p><b>Votre réflexion :</b>            Quelles sont les tendances dont vous pourriez bénéficier ?            Sur quels avantages issus du marché pouvez-vous appuyer pour vous développer ?            ...</p>	<p><b>Définition :</b> facteurs externes à l'entreprise qui influencent <u>négativement</u> son développement, et peuvent parfois nuire au point de mettre en danger sa pérennité. Eléments indépendants de la stratégie de l'entreprise</p> <p><b>Votre réflexion :</b>            Quelles sont les tendances négatives du marché auxquelles vous devez vous préparer et comment ?            Quels évènements externes sont susceptibles de vous rendre plus vulnérable ?            Quels obstacles rencontrez-vous ?</p>



## 1. Un bon départ : le plan d'affaires

### Les outils



#### Et vous ?

Avez-vous utilisé des outils pour structurer votre projet ?

- Si oui lesquels, est-ce que ça a aidé à faire avancer votre projet ?
- Si non, lesquels vous attirent, vous plairaient d'utiliser ?





LA PAUSE

## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Le plan financier

#### Qu'est le que le plan financier ?

La loi ne donne pas de définition exacte du plan financier. Il est cependant communément admis que ce celui-ci doit présenter un **bilan prévisionnel**, tant au niveau des investissements projetés que des sources de financement et ce en fonction de l'activité envisagée. Le bilan se composera de 3 parties, **l'actif**, le **passif** et le **compte de résultat**.

De manière concrète, le plan financier consiste en une **simulation chiffrée de votre future activité**. Une simulation, vraiment ? On devrait plus parler d'une estimation en réalité. Cette estimation va bien sûr s'appuyer sur des éléments probants (capacité de production, temps disponible, investissements consentis, ...).

Les prévisions sont souvent difficiles à chiffrer : pour ces raisons, il est vivement conseillé de demander l'avis d'une personne qualifiée, par exemple un reviseur d'entreprises ou un expert-comptable.

L'objectif premier d'un plan financier est de déterminer le capital nécessaire pour permettre d'exercer normalement ses activités, mais aussi permettre leur développement. Le second objectif, mais qui est aussi important que le premier, permet de déterminer le revenu généré par l'exercice de l'activité.



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Le plan financier

#### **Le capital, qu'est ce que c'est ?**

Et bien ce sont les moyens financiers et matériels dont dispose la personne souhaitant développer son activité.

#### **Est-ce une obligation légale ?**

Oui et non, pour un indépendant en personne physique (à titre principal ou complémentaire), la rédaction d'un plan financier n'est en aucun cas une obligation, mais à l'heure actuelle, en bon gestionnaire, il est nécessaire de passer par cette étape.

Pour quelqu'un souhaitant développer son activité en personne physique, il va généralement se limiter à la partie compte de résultat, mais il n'est pas inintéressant de s'attarder l'actif et le passif.

Pour un indépendant souhaitant exercer son activité au travers d'une société, en fonction du type de société, la rédaction d'un plan financier sera une obligation à remplir. Le plan financier s'accompagnera dans ce cas d'un plan de trésorerie.

#### **Pour quelle société est-ce une obligation ?**

La loi impose aux fondateurs d'une société anonyme, d'une SRL, ou d'une coopérative, de remettre au notaire chargé de dresser l'acte de constitution, un plan financier.



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Le plan financier - Exemple

**Voir autre fichier powerpoint**



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Le plan financier

#### Et vous ?

Est-ce que l'un de vous a fait/ a fait  
faire un plan financier ?  
(avec qui ?, qu'est-ce que ça a permis,  
a apporté ?)



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### La rentabilité d'une activité (SR)

= Chiffre d'Affaire min à réaliser pour couvrir:



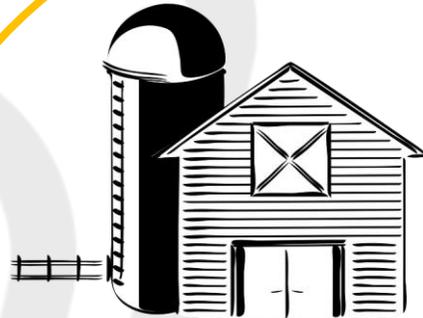
MO



CV



CF



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### La rentabilité d'une activité

Si  $CA > SR = \text{Bénéfice}$

= assurer la pérennisation de votre activité



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Les définitions incontournables

Le prix de revient (PR) – coût de revient = CF + CV

Prix de vente (PV) = PR + MB

Chiffre d'affaire (CA) = PV x nombre de ventes (estimées)

Le seuil de rentabilité (SR) = CF / ((CA-CV)/CA)

Point mort (PM) = SR/(CA/365)



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Exemple de calcul de prix de revient et de vente

INVESTISSEMENTS	Prix d'achat (€)	Amortissement (années)	Charges d'investissement (€/an)
Aménagements des locaux	16.000 €	15	1.067 €
Frigo	1.500 €	5	300 €
2 étuves	17.000 €	8	2.125 €
Pasteurisateur	4.000 €	5	800 €
Petit matériel	480 €	3	160 €
Lave-mains	175 €	5	35 €
Meubles de cuisine	3.000 €	5	600 €
Comptoir frigo	1.500 €	5	300 €



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Exemple de calcul de prix de revient et de vente

GESTION	
Analyses	60 €/analyse ; 2 analyses/an
Autocontrôle	350 €/an
Entretien et réparation du matériel	± 250 €/an
Formation	± 400 €/an
Cartes de visite, logo, charte graphique	140 €/an
Assurances	180 €/an
MATIERES PREMIERES	
Lait	0,50 €/l
Confitures	4,33 €/kg
Ferments	6,89 €/cycle de production
Pots	0,048 €/pot
Opercules	0,044 €/opercule



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Exemple de calcul de prix de revient et de vente

#### TRANSFORMATION

**2 cycles de production/semaine - 50 semaines de production → 100 cycles/an**

**1l de lait → 1l de yaourt**

**1/3 de la production = nature → 1l yaourt = 8 pots de 125 ml**

**2/3 de la production = aux fruits → 1l yaourt = 9,4 pots de 125 ml**

#### Matière premières

± 55387 pots et opercules/an

62 l de lait par cycle de production → 6200 l/an

750 kg de confitures/an

#### Consommation

**Eau** : 2,85 €/m<sup>3</sup> ; 400 l/cycle de production

**Electricité** : 2 étuves, chambre froide, frigo → 2.621,20 kWh/an ; 0,11 €/kWh

**Chauffage au mazout** : 0,60 €/l ; 60 l/semaine

**Désinfectant** : 26,25 €/bidon 5l ; 5 bidons/an

**Savon** : 15,00 €/bidon de 5l ; 1 bidon/an

**Gants jetables** : 6 €/boîte ; 5 boîtes/an

#### Commercialisation

Tournée de ± 20 km ; 52 semaines de livraison ; 0,40 €/km

**PV : 0,65 €/yaourt nature et 0,70 €/yaourt aux fruits**



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Exemple de calcul de prix de revient et de vente

#### TEMPS DE TRAVAIL

<b>Main-d'œuvre patronale</b>	1 personne (exploitant)
<b>Commercialisation</b>	10 h/semaine
<b>Achats et gestion des stock</b>	6 h/an
<b>Gestion administrative</b>	5 h/mois
<b>Divers (prospect, recherches, ...)</b>	4 h/mois
<b>Revenu minimum de l'exploitant souhaité</b>	<b>15 € brut/heure</b>



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Exemple de calcul de prix de revient et de vente

#### Hypothèse 1 : Remplissage à la main



→ Impact sur :

- Temps de travail transformation :  
**10h/semaine sur 52 semaines**



→ Impact sur :

- Charges d'investissements : **+ 2000€/an**
- Temps de travail transformation : **5h/semaine sur 52 semaines**



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Exemple de calcul de prix de revient et de vente

CHIFFRE D'AFFAIRES (€/an)		
Toute la production est vendue	37.944,00 €	
CHARGES FIXES (€/an)		
	Hyp 1	Hyp 2
<b>Amortissements</b>	<b>5.387 €</b>	<b>7.387 €</b>
Frais de gestion	1.440 €	1.440 €
CHARGES VARIABLES (€/an)		
Achats des matières premières	12.132 €	12.132 €
Frais de consommation	2.379 €	2.379 €
Frais de livraison	416 €	416 €
<b>Main-d'œuvre patronale</b>	<b>17.310 €</b>	<b>13.410 €</b>



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Exemple de calcul de prix de revient et de vente

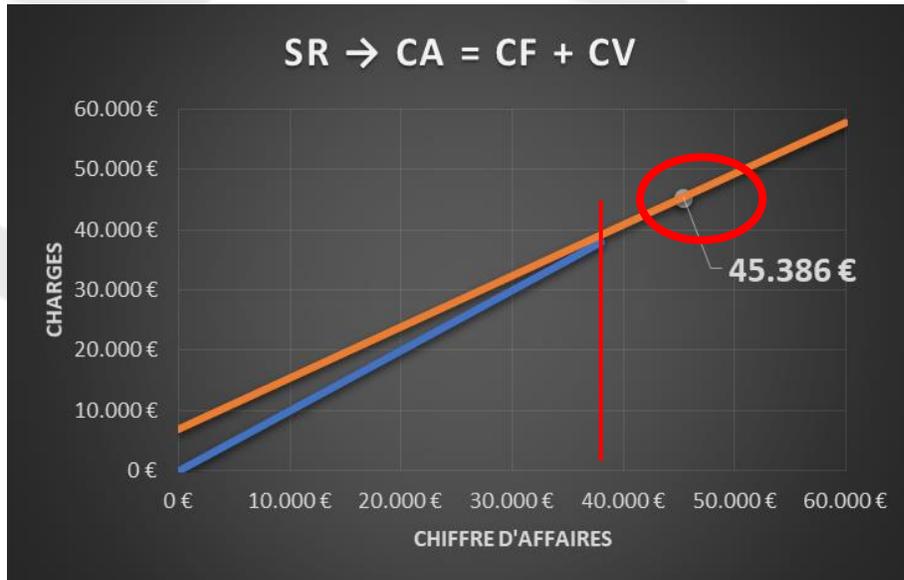
PRIX DE REVIENT	Hyp 1	Hyp 2
€/an	39.063 €	37.163 €
€/litre	6,30 €	5,99 €
<b>€/pot</b>	<b>0,70 €</b>	<b>0,66 €</b>
MARGE BENEFICIAIRE		
<b>€/an</b>	<b>-1.119 €</b>	<b>781 €</b>
€/litre	-0,18 €	0,13 €
€/pot	-0,02 €	0,01 €



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

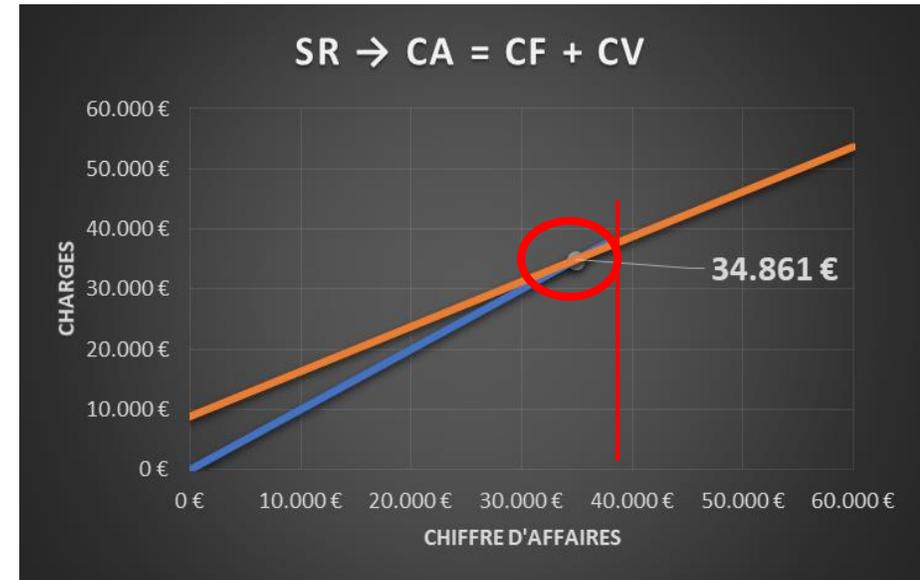
### Exemple de calcul de prix de revient et de vente

Hypothèse 1 :



→ Seuil de rentabilité pas atteint à la fin de l'année pour le CA de 38 000€

Hypothèse 2 :



→ Seuil de rentabilité tout juste atteint avant la fin de l'année



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Exemple de calcul de prix de revient et de vente

TEMPS DE TRAVAIL	Hyp 1	Hyp 2
Transformation (€/semaine)	10	5
Commercialiation (€/semaine)	10	10
Achats et gestion des stock (h/an)	6	6
Gestion administrative (h/mois)	5	5
Divers (prospect, recherches, ...) (h/mois)	4	4
<b>Total (h/an)</b>	<b>1154</b>	<b>894</b>
<b>→ Heures/semaine</b>	<b>22</b>	<b>17</b>



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Exemple de calcul de prix de revient et de vente

REMUNERATION	Hyp 1	Hyp 2
Rémunération brute (€/an)	16.191 €	14.191 €
<b>Rémunération brute (€/h)</b>	<b>14,03 €</b>	<b>15,87 €</b>
Lois sociales (€/an)	-3.724 €	-3.264 €
Impôts (€/an)	-1.263 €	-878 €
Rémunération nette (€/an)	11.218 €	10.065 €
<b>Rémunération nette (€/h)</b>	<b>9,72 €</b>	<b>11,26 €</b>



## 2. Votre projet en chiffre: introduction au plan financier

### Exemple de calcul de prix de revient et de vente

#### Conclusions

**Le procédé de fabrication développé dans l'hypothèse n°1 démontre que le prix de vente souhaité ne permet pas d'être rentable.**

**Le procédé de fabrication développé dans l'hypothèse n°2 démontre que l'automatisation / semi-automatisation du procédé permet d'être rentable mais ne permet pas de constituer une réserve importante.**

**La mécanisation / automatisation / semi-automatisation génère un gain de temps ainsi qu'un revenu horaire plus important.**

**Le coût des impôts et des lois sociales est plus élevé dans l'hypothèse 1 (car la MO nécessaire est plus importante).**



### 3. Conclusion

#### Les points clefs pour réussir votre activité

→ Un bon départ : Plan d'affaires

→ Votre projet en chiffre



## Questions - Réponses





Accueil Champêtre en Wallonie

Chaussée de Namur, 47  
5030 Gembloux

[info@accueilchampetre.be](mailto:info@accueilchampetre.be)

081/627.454

[www.accueilchampetre.be](http://www.accueilchampetre.be)  
[www.accueilchampetre-pro.be](http://www.accueilchampetre-pro.be)

Des questions ?



Accueil Champêtre en Wallonie

Chaussée de Namur, 47  
5030 Gembloux

[info@accueilchampetre.be](mailto:info@accueilchampetre.be)  
081/627.454

[www.accueilchampetre.be](http://www.accueilchampetre.be)  
[www.accueilchampetre-pro.be](http://www.accueilchampetre-pro.be)