



FICHE OUTIL :

EXEMPLE DE CALCUL DE «TEMPS PRODUCTIF »



DETERMINATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Pour évaluer le montant du chiffre d'affaires, on peut distinguer plusieurs approches :

- **Cas d'une reprise :**

(CA des années précédentes, moyenne pondérée)

$$\text{CA moyen} = (3 \text{ CA } (n) + 2 \text{ CA } (n-1) + \text{CA } (n-2)) / 6$$

$$\text{CA prévisionnel} = 70 \text{ à } 90 \% \text{ CA moyen}$$

Par prudence, on ne prendra généralement pas 100% du chiffre d'affaires réalisé la ou les années précédentes pour tenir compte du risque de perte de clientèle lié au changement de propriétaire.

- **Cas d'une création :**

1. **Définition du CA par une approche globale du marché**

Ex : Négoce Fruits et Légumes

On part : - de la population
 - d'une dépense moyenne par habitant ou par ménage

Cela donne un marché théorique global

On soustrait les concurrents

Cela donne un marché théoriquement disponible.

2. **Définition du CA par le temps de travail**

Ex : Peintre

CA (main-d'œuvre) = nombre d'heures productives x prix horaire x nombre de jours travaillés

CA (matières premières) = nombre m² x matières premières utilisées par m² x prix au m²

CA = CA (main-d'œuvre) + CA (matières premières)

On pourra également partir non pas du nombre d'heures total productives par jour mais d'une hypothèse plus prudente.

Exemple :	Temps productif par jour :	7 h
	Temps facturé le premier mois :	3 h
	le deuxième mois :	4 h
	le troisième mois :	5 h
	...	

3. Approche par produits :

Construction du CA journalier ou mensuel :

$CA / \text{jour} = \text{nombre de produits} \times \text{prix moyen}$

$CA / \text{semaine} = CA / \text{jour} \times \text{nombre de jours dans la semaine}$

$CA / \text{an} = CA / \text{semaine} \times \text{nombre de semaines}$

4. Définition du CA prévisionnel par imitation

Le créateur base ses prévisions sur le CA moyen réalisé habituellement par les entreprises qui travaillent dans la même branche d'activité ou en utilisant les ratios commerciaux de la profession.

5. Définition du CA prévisionnel par les charges*

Le créateur définit comme CA prévisionnel le montant des ventes qu'il faut réaliser pour couvrir les charges d'exploitation (notion de seuil de rentabilité - point mort).

Quel que soit la ou les approches utilisée(s), il sera nécessaire de décomposer le chiffre d'affaires par jour ou par semaine ou par mois pour la première année. Chaque fois que cela est possible, il faudra s'appuyer sur des engagements des clients : lettres d'intentions, commandes fermes (conditionnées bien sûr à la création effective de l'entreprise)...

GESTION DU TEMPS DE TRAVAIL DANS L'ENTREPRISE :

Dans la vie d'une entreprise, l'ensemble du temps de travail du chef d'entreprise ne va pas être « productif ».

On peut décomposer plusieurs temps.

- temps commercial
- temps de gestion / administratif
- temps de production
- temps consacré aux achats

Attention au rôle de chef d'entreprise : ne pas raisonner en tant que salarié et ne mettre en avant que le temps de production. Le reste (commercial, gestion, administratif) doit faire partie du temps de travail normal.

Exemple : pour une activité intellectuelle, on ne facturera que 50 % du temps passé.

Combien de temps voulez-vous passer dans votre entreprise ?

- faire le calcul sur papier
- ne pas négliger la vie privée/familiale et son entourage
- quel revenu voulez-vous en retirer ?

Il n'y a pas de réponse absolue mais il faut essayer de se fixer des objectifs.

Calcul du nombre d'heures productives :

Prestations de service / vente

1^{ère} chose à définir : le nombre d'heures par jour

ex : nombre d'heures productives / jour = 6h

nombre d'heures productives / semaines = 6 x 5 jours = 30

h nombre d'heures productives / an

Une année = 52 semaines

Congés = 5 semaines

Maladies / événements familiaux = 1 semaine

Jours fériés = 2 semaines

44 semaines travaillées

Donc le nombre d'heures productives sur une année = 30 x 44 = 1 320 h

Moyenne annuelle : 1320 h / 52 = 25 h/ semaine

C'est un peu différent de 40 h x 52 = 2080 h

Cette démarche vise à ne pas surestimer ses capacités au démarrage et également à anticiper des erreurs d'appréciation sur les premiers devis.

Ex : devis proposé : 100 h de travail

Réalité après exécution des travaux => 120 h soit 20 heures perdues, non facturées

Constat : réévaluer le prochain devis, pour cela il est conseillé de tenir une fiche temps / jour.