

La rentabilité d'une micro-entreprise



L'étude de
marché



Les coûts
d'exploitation



Le revenu
d'activité



UPSME

LE TRAIT D'UNION
DES MICRO-ENTREPRENEURS

La rentabilité d'une micro-entreprise

L'aventure entrepreneuriale s'appuie sur plusieurs motivations parmi lesquelles se détachent :

- l'envie de liberté,
- la possibilité de mieux concilier vie personnelle et vie professionnelle,
- l'aménagement des horaires
- la possibilité de varier les missions et les clients ; de choisir sa clientèle et ses partenaires,
- les challenges professionnels que l'on se fixe,
- et enfin la possibilité d'obtenir une rémunération en rapport avec le travail fourni et le temps investi.

Ce dernier point mérite que l'on s'y attarde ici car cette rémunération va directement dépendre de la rentabilité de la micro-entreprise. Certes, selon que l'activité sera exercée à titre principal ou à titre secondaire en complément d'une autre activité, salariée par exemple, elle n'aura pas la même importance et ne fera donc pas peser sur les épaules du micro-entrepreneur la même pression.

Voyons les éléments qui entrent en ligne de compte dans le calcul de la rentabilité d'une micro-entreprise.



La rentabilité d'une micro-entreprise

Étape 1 : l'étude de marché



Mot barbare ou inconnu ? C'est pourtant une étape essentielle dans l'élaboration de votre projet entrepreneurial ! L'étude de marché intervient lors de l'élaboration de votre business plan. Quelle définition et en quoi consiste-elle ?

Vos souhaits de chef d'entreprise vont devoir être en accord avec les attentes de vos clients. Ce n'est pas plus compliqué que cela ! Si vous arrivez sur un marché avec des produits/prestations qui ne répondent pas aux attentes de vos clients, vous n'aurez pas de clients et vous aurez échoué avant même d'avoir commencé.

L'étude de marché va donc porter sur :

- **L'évolution du marché** : quelles sont les attentes des consommateurs ? Que recherchent-ils ? Quelles sont leurs problématiques ?
- **Les concurrents** : que proposent-ils ? Quelles sont les caractéristiques des produits/prestations qu'ils proposent ? Où sont-ils situés ? Quel est leur positionnement en matière de prix ?
- **Les intermédiaires et sous-traitants** : En avez-vous besoin pour exercer votre activité ?
- **Les objectifs d'évolution et de progression** : Quelles parts de marché souhaitez-vous acquérir ?
- **Les produits/prestations proposées** : Qu'allez-vous proposer ? Comment allez-vous vous démarquer de la concurrence ? Quel est le plus de vos produits/prestations ?

En effectuant cette analyse, vous allez pouvoir vous positionner sur ce marché au sein duquel vous envisagez d'exercer votre activité, en tenant compte de votre expérience, votre notoriété, vos produits, vos plus-values, votre différence :

En quoi votre produit/service sera plus ou moins cher que la concurrence ? Pourquoi proposer des tarifs plus élevés ou moins élevés que les autres ? Qu'apportez-vous de plus (ou de moins) que vos concurrents ? Pour quelles raisons les clients viendraient chez vous plutôt que chez vos concurrents ?

La rentabilité d'une micro-entreprise

Étape 2 : les coûts d'exploitation

L'exercice d'une activité indépendante génère automatiquement des coûts d'exploitation et/ou des frais professionnels. On pensera à la location d'un local professionnel, aux frais de déplacement, aux coûts d'énergie, à la publicité, etc.

On peut également faire la distinction entre des charges fixes d'exploitation et des charges variables comme par exemple celles directement liées à la réalisation d'une prestation de service ou à la fabrication d'un produit spécifique.

Quelles qu'elles soient, il est primordial de les lister et de correctement les estimer car les montants obtenus vont être intégrés au calcul de votre taux horaire ou journalier, et donc dans la rentabilité de votre micro-entreprise.

En clair, la question qui se pose à cette étape est simple : quel doit être le chiffre d'affaires minimum à réaliser pour payer mes charges courantes et possiblement exceptionnelles ?



La rentabilité d'une micro-entreprise

Étape 3 : le revenu d'activité



Dès lors que les frais d'exploitation sont identifiés et chiffrés, le micro-entrepreneur sait désormais la partie minimale de rémunération mensuelle qu'il convient de réaliser pour arriver à payer ces charges.

À celles-ci vont venir s'ajouter les charges de la vie quotidienne (alimentation, habillement, soins de santé, factures personnelles, crédits, etc.). C'est d'autant plus important si l'activité est exercée à temps plein, sans activité secondaire.

Mais il faut également tenir compte des jours où l'on ne travaille pas :

- les jours de congés, maladie, etc. Pour les anticiper, il faut majorer les tarifs de 10% environ,
- les jours destinés au travail administratif. On considère que cette partie accapare les travailleurs indépendants pour 30% environ de leur temps.

Comment procéder pour comprendre comment se calcule le revenu d'activité à partir d'un taux horaire ?

Il s'agit de

- déterminer le revenu personnel souhaité,
- calculer les charges sociales (y compris la formation professionnelle et l'impôt),
- estimer les frais professionnels fixes et variables
- déterminer le taux horaire issu du rapport entre le total des charges et le nombre d'heures travaillées.

Simple ? Oui mais pas vraiment en fait ...

La rentabilité d'une micro-entreprise

Étape 3 bis : le simulateur du revenu d'activité

Ce calcul, d'un abord relativement simple, peut vite s'avérer compliquer surtout s'il faut le reprendre à plusieurs reprises pour l'affiner.

C'est donc pour cette raison qu'il nous a semblé judicieux de mettre à votre disposition un simulateur qui va vous aider dans cette tâche quasi indispensable si vous souhaitez mettre de votre côté toutes les chances de réussite dans votre aventure entrepreneuriale.

[Accès au simulateur du revenu d'activité du micro-entrepreneur](#)

