



OUTIL 1 ➡️ DÉFINIR SON PRIX D'ACCUEIL

QU'EST-CE QUE JE CONSIDÈRE COMME DU TRAVAIL ?

CE QUE JE CONSIDÈRE COMME DU TRAVAIL PENDANT LA PRÉSENCE DE L'ACCUEILLI	CE QUE JE CONSIDÈRE COMME DU TRAVAIL HORS PRÉSENCE DE L'ACCUEILLI
<p>La personne est-elle toujours avec moi ? M'accompagne-t-elle dans mes activités habituelles ? Quel temps puis-je encore consacrer à mes activités de production pendant que la personne est là ? Est-ce que je compte par heure, par journée ? Est-ce que je compte toutes les heures ?...</p>	<p>Qu'est-ce que je fais en-dehors des moments d'accueil : préparation du lieu, ménage, achats liés aux accueils, cuisine, bilans, rencontres avec les structures, administratif, formations et échange de pratique...</p>



OUTIL 2 ➡ DÉFINIR SON PRIX D'ACCUEIL

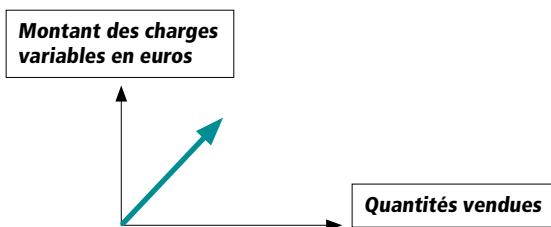
CHARGES FIXES ET VARIABLES : RÉCAPITULATIF

Outil réalisé par Geneviève Declercq, animatrice-formatrice à l'AFOCG Haute-Garonne/Ariège

1) Les charges variables

Définition: Ce sont des charges directement liées aux quantités produites de biens ou services. Elles sont donc proportionnelles à l'activité.

Exemple : les frais de repas, qui apparaissent ou disparaissent en fonction de l'activité.



2) Les charges fixes

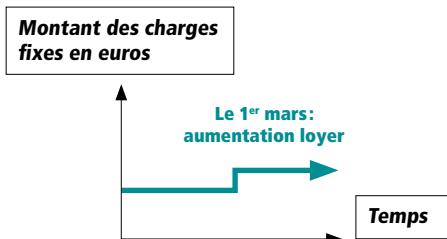
Définition: Le montant des charges fixes n'est pas directement lié aux quantités produites de biens ou services.

- Elles dépendent de la structure mise en place, et sont fonction des objectifs de l'entreprise.
- Elles sont en général « stables ».
- Elles augmentent par paliers.

Exemple : les loyers.

Different types of fixed costs

- **Liées à des engagements mensuels, annuels.** Ces charges seront renouvelées ou non chaque année. Exemple : assurance, entretien des extincteurs, charges d'agrément/certification
- **Liées à la mise en œuvre de « moyens de production » qui durent plusieurs années.** L'investissement est réalisé en une fois pour plusieurs années. Les charges seront évaluées par le biais des amortissements annuels. Exemple : ameublement, construction...





3) Intérêt de la distinction entre charges variables et charges fixes : raisonner son volume d'activité et/ou son prix de vente par rapport à ses objectifs financiers.

Un exemple (qui n'inclut pas le temps de travail) :

- Charges variables par jour d'accueil = 13,30 €
(alimentation, consommation d'eau et d'électricité, divers...)
 - **Charges fixes annuelles = 2 000 €**
(assurances, publicité, comptabilité, amortissements des équipements et éventuellement construction)€
- Soit pour 100 jours d'accueil: $2000/100 = 20 \text{ €}$
 Pour 150 jours d'accueil: $2000/150 = 13 \text{ €}$
 Pour 200 jours d'accueil: $2000/200 = 10 \text{ €}$

On peut alors raisonner la dimension de son activité ou le prix de vente à pratiquer :

- Soit à partir d'un tarif fixé à l'avance : 65 € par exemple, et la question sera : combien de jours d'accueil faut-il faire au minimum pour couvrir ses charges ?
- Soit à partir d'un volume d'activité espérée : 150 jours d'accueil par exemple, et la question sera : quel prix de journée pour couvrir au minimum les charges ?

C'est ce qu'on appelle une « matrice de gain ».

Et l'on dispose d'un indicateur simple à suivre (nombre de journées) pour apprécier et piloter son activité en cours d'année, voire réajuster ses prix.

		PRIX DE JOURNÉE	
		65 €	75 €
NOMBRE DE JOURNÉES	50	585 €	1085 €
	100	3170 €	4170 €
	150	5755 €	7255 €

Matrice des gains :

• Calcul du chiffre en couleur :

Chiffre d'affaire - charges variables - charges fixes

Soit: $(75 \text{ €} \times 100 \text{ journées}) - (13,3 \text{ €} \times 100 \text{ journées}) - 2000 \text{ €}$

Lecture du chiffre en couleur:
 Pour un prix de jour de 75 € et 100 journées d'accueil, le gain sera de 4 170 €.



QUELLES CHARGES EN ACCUEIL SOCIAL ?

Outil réalisé par **Geneviève Declercq**, animatrice-formatrice à l'AFOCG Haute-Garonne/Ariège

TYPES DE CHARGES PAR « VITESSE DE CONSOMMATION » DÉCROISSANTE	CHARGE FIXES OU VARIABLES ?	DES IDÉES POUR LES CALCULER, LES ESTIMER...
Consommations courantes Alimentation, Eau et électricité, Produits d'hygiène, Déplacements spécifiques, Sorties et loisirs, Pertes	Charges variables	<p>Les lister et les évaluer au mieux pour leur montant réel ou se servir de barèmes</p> <ul style="list-style-type: none">Exemple pour l'alimentation : Faire des calculs « réels » à partir de 2 ou 3 petits-déjeuners ou repas-type, ou adopter des barèmes type barèmes fiscaux annuels¹Exemple pour l'électricité : à 0,20 € par jour, cela fait $365 \times 0,20 \text{ €} = 73 \text{ €}$ de plus par an d'électricité si accueil toute l'année : est-ce réaliste dans ma situation ? (chauffage électrique...)
Petit matériel et petit équipement Vaiselle, Draps, Jeux et jouets...	Plutôt à inclure dans les charges variables	Les lister et raisonner sur un montant probable de renouvellement annuel en fonction de l'activité, du rythme de dégradation et de la « casse »...
Services divers Assurances spécifiques Services spécifiques (ex contrôle extincteur maison...)	Plutôt à inclure dans les charges fixes ²	Les lister et les évaluer au mieux pour leur montant réel
Équipements qui vont servir plusieurs années : <ul style="list-style-type: none">Relatifs à l'hébergement : Ameublement (lits, tables chaises), Literie, Jeux extérieurs...Relatifs à la ferme, mais nécessités par l'accueil (sécurisation...)	Charges fixes appréhendées	<p>Deux solutions :</p> <ul style="list-style-type: none">Estimer chaque année un montant annuel de renouvellement (convient notamment quand on est déjà équipé)Les appréhender par le biais d'amortissements annuels
Tout ce qui est relatif aux constructions <ul style="list-style-type: none">Du lieu d'hébergement : la maison dans son ensemble ou aménagement chambre spécifique...Relatives à la ferme, mais nécessités par l'accueil	Charges fixes	Appréhendées par le biais d'amortissements annuels



OUTIL 4 ➡ DEFINIR SON PRIX D'ACCUEIL



FOCUS SUR LES IMMOBILISATIONS ET LES « CHARGES » RELATIVES À CES IMMOBILISATIONS

Outil réalisé par **Geneviève Declercq**, animatrice-formatrice à l'AFOCG Haute-Garonne/Ariège

Faut-il raisonner en termes de charges d'amortissements ou de remboursement d'emprunts ?

A) Les immobilisations sont:

- Les moyens de production de l'entreprise
- Qui vont durer plusieurs années

Par exemple, les bâtiments ou partie de bâtiments relatifs à l'accueil (chambre, sanitaires...), mobilier, matériels spécifiques...

B) Quel budget d'investissement ?

Exemple (non-relatif à l'accueil ou les investissements sont souvent bien moindres):

NATURE DE L'INVESTISSEMENT	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3	TOTAL
Gros œuvre	58 000€			58 000€
Aménagement extérieur	3 000€		0€	3 000€
Mobilier	7 000€			7 000€
Équipement	7 000€			7 000€
Total	75 000€	0€	0€	75 000€

C) À combien revient par an l'utilisation de ces biens ?

C1) Raisonnement n°1 : en termes de charge annuelle d'amortissement

La charge annuelle d'amortissement: Constat, sur une période donnée (année), de la perte de valeur du bien du fait de l'utilisation de ce bien.

Exemple d'un tracteur acheté 21 000 €, utilisable 7 ans.

La charge annuelle d'amortissement = $21\ 000 / 7 = 3000 \text{ €.€}$

Amortissement = estimation de la perte de valeur, du coût pour l'année. Charge « calculée ».

Notes du tableau page 58 (Outil 3):

1. Valeur d'un repas à domicile 2019 (4.85 €)
2. Sauf si elles augmentent à chaque fois que l'activité est réalisée.

Charges d'amortissement

Exemple :

NATURE DE L'INVESTISSEMENT	VALEUR D'ACHAT	DURÉE EN ANNÉES	AMORT. 10 DERNIÈRES ANNÉES	AMORT. 10 ANNÉES SUIVANTES
Gros œuvre	58 000€	20 ans	2 900€	2 900€
Aménagement extérieur	3 000€	10 ans	300€	
Mobilier	7 000€	10 ans	700€	
Équipement	7 000€	10 ans	700€	
Total	75 000€		4 600€	2 900€

C2) Raisonnement n°2 : en termes de dépenses annuelles de trésoreries

En trésorerie, quelles sont les dépenses chaque année par rapport à ces investissements ?

- Exemple 1 : Budget d'investissement et financement :

BUDGET DES INVESTISSEMENTS	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3	TOTAL
Suvention équipement	13 450€	0€	0€	13 450€
Autofinancement	11 550€			11 550€
Emprunt	50 000€			50 000€
Total	75 000€	0€	0€	75 000€

- Exemple 2 : Budget des annuités : dépenses annuelles

BUDGET PRÉVISIONNEL DES ANNUITÉS	MONTANT EMPRUNTÉ	ANNUITÉ ANNÉE 1	ANNUITÉ ANNÉE 2	ANNUITÉ ANNÉE 3	ANNUITÉ ANNÉE 4
Emprunt 1	50 000€	6 880€	6 880€	6 880€	6 880€
Emprunt 2					
Total	50 000€	6 880€	4 600€	6 880€	6 880€

Conclusion : éléments de reflexion pour prendre en compte les investissements

Va-t-on raisonner en termes de charges d'amortissement ou de dépenses annuelles de remboursement d'emprunt, ou dit autrement de résultat courant ou de revenu disponible ?

Total des produits d'accueil	16610€
- Total charges accueil hors charges investissements	- 10513€
= Excédent brut d'exploitation (EBE)	6097€

v

v

v

v

Raisonnement en termes
de CHARGES D'AMORTISSEMENT :

Rappel EBE	6 097€
- Charges d'amortissement	- 4 600€
= Résultat courant	1 497€

Raisonnement en termes de DÉPENSES :

Si emprunt	Sans emprunt
Rappel EBE	6 097€
- Annuités d'emprunts	- 6 880€
= Revenu disponible	- 583€
	6 097€

- **Le résultat courant:** ce qu'on a « réellement » gagné, comparable à un « salaire ».
- **Le revenu disponible:** ce qu'on dégage en trésorerie et dont on peut disposer pour ses prélevements privés par exemple.

Alors, quel raisonnement utiliser ?

Les deux types de raisonnement nous paraissent complémentaires :

- **En termes de charges d'amortissement et de résultat courant** pour se donner un ordre de grandeur « raisonnable » de son prix de vente.
- **En termes de dépenses ou de revenu disponible** pour se donner une idée de ce qu'il va « rester » comme possibilité de prélevements privés, sachant que cela sera évolutif en fonction de ses remboursements d'emprunts.

De plus, les éléments du raisonnement peuvent être adaptés pour prendre ou non en compte les charges d'amortissement ou les annuités relatives à la maison d'habitation par exemple, selon que l'on considère ou non qu'il faut rémunérer la constitution d'un patrimoine.