

Gestion des boutiques de parc

Outils d'accueil et d'interprétation



OFB
OFFICE FRANÇAIS
DE LA BIODIVERSITÉ

3.3.2 - L'étude financière

Pour poursuivre l'élaboration de votre projet de boutique vous effectuerez en même temps que l'étude de marché, l'étude financière de votre projet. Lorsque l'on fait une étude financière il est utile de la faire selon 3 hypothèses : hypothèse basse, qui est sans doute la plus réaliste lorsqu'il s'agit d'un démarrage, puis hypothèse moyenne et hypothèse haute. Lorsque l'on monte un projet, il y a bien sûr une part d'incertitude sur les recettes, en revanche, on est sûr des dépenses.

Les dépenses comprennent :

- les frais d'aménagement
- les installations sanitaires,
- les salaires (ou leur équivalent)
- la publicité et la signalisation
- le coût des produits commercialisés
- la fiscalité
- les frais administratifs
- les dépenses d'eau, d'électricité, de chauffage, etc.

Les recettes s'établissent sur la vente des produits, la vente de services, des locations, la vente de produits touristiques ...

Une étude financière suppose que l'on établisse :

- le [COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL](#) qui définit la rentabilité de votre future activité
- le [COMPTE D'INVESTISSEMENT INITIAL](#) qui définit la somme nécessaire au démarrage puis au fonctionnement de la boutique

1. Le COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Vous définirez le compte de résultat prévisionnel, autrement dit le seuil de rentabilité de votre boutique, en calculant d'un côté le montant de vos ventes (votre chiffre d'affaires) et de l'autre vos frais (vos charges). Par soustraction vous obtiendrez le résultat (soit un bénéfice, soit une perte).

Dans le cas d'une nouvelle boutique il n'est pas facile de déterminer avec précision l'objectif de chiffre d'affaires.

A la méthode classique de l'*étude de marché*, qui vise à prévoir les ventes et par conséquent le chiffre d'affaires prévisionnel, peuvent s'ajouter un certain nombre de voies empiriques qui offrent une approche intéressante parce que complémentaire.

Comment pouvez-vous calculer votre
CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL ?

- Les chiffres de ventes réalisés par un vendeur dans une boutique déjà existante dont la dimension et le taux de fréquentation sont proches de ce que vous visez pour la vôtre peuvent constituer un point de départ ou une base de réflexion, à condition de tenir compte du paramètre "performance du vendeur."

- Il n'existe pas, pour les boutiques nature, comme c'est le cas dans d'autres activités, de statistiques institutionnelles ou officielles portant sur le chiffre d'affaires moyen que réalisent les entreprises par m² de surface de vente. Mais les informations que nous avons pu rassembler au cours de notre enquête auprès d'un certain nombre de boutiques nature en France et aux Etats-Unis nous ont permis d'établir les moyennes qui suivent. Il s'agit d'éléments indicatifs qui peuvent guider votre réflexion. Il faut, là encore, prendre garde au fait que d'une part nous nous appuyons sur des moyennes, et que d'autre part en ce qui concerne votre projet, pour la première année d'exercice, il va vous falloir minorer vos prévisions, une entreprise n'atteignant généralement son rythme de croisière qu'au cours de la troisième année.

Eléments indicatifs :

Chiffres FRANCE moyenne 1992

CA par m² de surface de vente entre 892 Frs et 15 157 Frs

Chiffres USA moyenne 1992

CA par m² de surface de vente entre 1 474 Frs et 37 741 Frs

Moyenne des dépenses par visiteur :

Pour l'année 1991 en France, dans les grands Musées, la moyenne des dépenses par visiteur-boutique avoisine les 13 Frs, chiffre qui correspond à nos relevés de la moyenne supérieure des dépenses par visiteur dans les boutiques nature.

- Voici une autre grille de raisonnement que vous utiliserez :

- de quel revenu doivent disposer les responsables de la boutique ?
- quelles charges devrez-vous supporter ?
- prévoir 12% de marge de sécurité.

Le total calculé sur un an donne le CA minimum que vous devez réaliser pour réussir.

Utilisez les moyens que nous venons d'énumérer tout en procédant par recoupements et en vérifiant la cohérence des résultats auxquels vous serez parvenus.

2. Le COMPTE D'INVESTISSEMENT INITIAL

Vous calculerez le montant d'argent que vous devez réunir pour créer et faire vivre votre boutique en établissant la liste des besoins principaux auxquels vous devez faire face dans les trois années à venir, ensuite vous détaillerez la nature de vos financements enfin vous comparerez [les besoins et les ressources](#).

[Haut de page](#)

Tous droits réservés © - Propriété de l'OFB