

Les Bressis – cterrier.com
Projet de création d'entreprise
MD Allard – AE Bouscary – E. Chapon - C Terrier

Etape 7

Quantifier l'activité prévisionnelle

Au cours de cette étape vous devrez essayer de quantifier sur une période de 12 mois à 24 l'activité prévisionnelle. Pour cela quelques tâches sont préalables :

1. Définir votre implantation

Définissez le type d'emplacement que vous envisagez et la surface des locaux. Montrez les avantages et soulignez les inconvénients. (1/2 page)

2. Analyser l'évolution du marché

- Faites un rapide survol de l'évolution du marché au cours des années antérieures et projetez votre analyse sur les années à venir.
Les modifications du marché et de son environnement vous obligeront-elles à changer radicalement de stratégie (changement d'emplacement notamment, modification de votre assortiment, politique de prix différente, obligation d'apporter de nouveaux services complémentaires...) ?
- Faites la liste des difficultés que vous pouvez être amené à rencontrer après le lancement de votre activité.
Exemples : fermeture du commerce " locomotive " de votre quartier. Travaux de longue durée. Modification du sens de circulation, ouverture d'un centre commercial... Et expliquez comment vous ferez face à ses difficultés éventuelles.

3. Préparation du prévisionnel des ventes

- Avez-vous fait une étude de marché ?
- Quelles quantités de produit prévoyez-vous de vendre ?
- Connaissez-vous la répartition des ventes par produit ?
- Quelque soit votre mode d'évaluation des quantités potentielles, justifiez votre position par des éléments objectifs.

Attention : si vous ouvrez un commerce de cravates... votre étude de marché doit être calculée non pas sur la population totale de votre zone de chalandise, mais sur une population masculine, en âge de porter une cravate et travaillant dans un secteur tertiaire. Votre étude de marché doit tenir compte du nombre de cravates achetées par an par vos consommateurs potentiels.

Analysez les concurrents qui offrent ce type de produits et faites un ratio pour savoir combien de cravates sont achetées sur votre zone et quel pourcentage du marché vous allez prendre à vos concurrents. Ensuite, il ne vous restera plus qu'à calculer si le nombre de cravates que vous avez en potentiel vous permettra de faire vivre votre entreprise... et votre famille.

Ces éléments vous seront indispensables pour la réalisation du prévisionnel.

Si vous créez une société de services

- Avez-vous déjà une clientèle qui vous est attachée ou des commandes potentielles ?
- Savez-vous comment vous allez démarcher vos clients ?
- Comment font vos futurs concurrents ?
- S'il n'y a pas de concurrents... demandez vous pourquoi ?

Exposez votre méthode.

4. Activité prévisionnelle

Nous vous conseillons de réaliser ce travail sous Excel

Exemple :

| | janvier | février | mars | avril | mai | juin | juillet | |
|-----------|---------|---------|------|-------|-----|------|---------|-------|
| Produit 1 | | | | | | | | |
| Produit 1 | | | | | | | | |
| Produit 1 | | | | | | | | |

Attention :

- Il y a peu de chance pour que votre activité démarre immédiatement à un haut niveau. Elle progressera au rythme de votre notoriété et de vos campagnes de publicité.
- L'activité n'est pas linéaire, elle peut subir les effets des saisons (vacances en juillet et août etc.)
- Entre le démarrage de votre activité et vos premières ventes il peut s'écouler un certain temps

Ne soyez ni trop pessimiste, ni trop optimiste, essayez d'être réaliste tous en gardant à l'esprit que vos prospectives seront forcément fausses.