



Pérennisation Projet de création d'entreprise



Auteur : C. Terrier ; <mailto:webmaster@cterrier.com> ; <http://www.cterrier.com> ou <http://www.btsag.com>

Utilisation : Reproduction interdite sans autorisation de l'auteur

Étape 8 : Quantifier l'activité et le chiffre d'affaires prévisionnels

Objectif :	Chiffrer l'activité prévisionnelle en termes de quantité et de chiffre d'affaires
Méthode :	Synthèse à partir de l'analyse de la concurrence et de l'étude de marché de la stratégie commerciale et du plan de communication
Travail à faire :	Présenter dans un classeur Excel les feuilles suivantes : - Les ventes prévisionnelles sur 18 mois en quantités (Feuille 1) - Les prix de ventes HT et TTC (Feuille 2) - Les recettes prévisionnelles sur 18 mois en HT en faisant ressortir la TVA (Feuille 3)
Durée	5 h

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

Pour réaliser ce travail, vous devrez mobiliser toutes les connaissances acquises dans les étapes précédentes concernant :

- **La concurrence, la clientèle et le marché** : Quel est le chiffre d'affaires des concurrents, et quel part de marché je pense prendre ?
- **Votre stratégie commerciale** : Le rythme de vos investissements et de votre développement aura une incidence sur votre l'activité,
- **Votre plan de communication** : Les budgets alloués et le rythmes des dépenses aura une incidence sur l'activité

Selon la nature de votre activité vous devrez prendre en compte la saisonnalité de l'activité et des recettes.

1. Fixer des hypothèses de chiffre d'affaires

Après avoir analysé méthodiquement le marché, vous devez être en mesure d'évaluer un chiffre d'affaires prévisionnel réaliste. De ces objectifs dépendront non seulement la décision définitive de vous lancer, mais également l'ensemble de la politique de développement commercial de l'entreprise et des moyens financiers, matériels et humains à mettre en place.

Il est donc recommandé d'agir avec précaution, réflexion et mesure.

Il n'existe pas une, mais plusieurs méthodes de calcul pour aboutir à un chiffre d'affaires réaliste :

- l'une d'elles consiste à étudier des projets similaires sur votre zone ou sur d'autres zones géographiques.
- une autre à évaluer, dans le cadre d'une enquête de terrain, les intentions d'achat des clients potentiels,
- une autre à tester votre projet en grandeur nature.

L'idéal est d'utiliser plusieurs méthodes afin de faire ressortir une hypothèse basse et une hypothèse haute.

2. Modélisation de votre activité prévisionnelle en quantité et en chiffre d'affaires

Nous conseillons de réaliser ce travail sous Excel.

- Commencer par récapituler les produits et services vendus ainsi que les prix de ventes prévisionnels dans une première feuille de calcul
- Quantifier mois par mois les ventes prévisionnelles, pour les 3 premiers mois n'hésitez pas à raisonner en semaine dans une seconde feuille de calcul (Prendre en compte l'évolution des investissements en communication, prendre en compte la saisonnalité de l'activité).
- Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel dans une troisième feuille de calcul

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.)

Feuille 1 : Liste des produits ou services et des prix de vente

	Prix de vente
Produit 1	
Produit 1	
Produit 1	

Feuille 2 : Programmation des ventes prévisionnelles en quantité

	janvier				février	mars	avril	mai	juin	juillet	
	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4						
Produit 1											
Produit 1											
Produit 1											

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

Feuille 3 : Calcul du Chiffre d'affaires prévisionnel (Multiplication des données de la feuille 1 et de la feuille 2

	Compte	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet
Produit 1	7071	Feuille 1 * feuille 2							
Produit 1	7072								
Produit 1	7073								

Prévoyez déjà les numéros de compte, cela vous fera gagner du temps dans les étapes suivantes.