

## Entrepreneuriat - Création d'entreprise

**Auteurs** : C. Terrier : [mailto: claudio.terrier@univ-savoie.fr](mailto:mailto:claudio.terrier@univ-savoie.fr) ; Y. Gaillard : [mailto: yohann.gaillard@univ-savoie.fr](mailto:mailto:yohann.gaillard@univ-savoie.fr)

**Utilisation** : Reproduction interdite sans l'autorisation des auteurs

### Étape 5

### Quantifier l'activité et les marges prévisionnelles

Durée : 2 h + (2 h)

<b>Travail à faire</b>	Définir les prix de ventes et la marge prévisionnelle puis quantifier l'activité prévisionnelle mensuelle pour les trois premières années. Enfin calculer le chiffre d'affaires prévisionnel dans un tableau Excel sur 36 mois
<b>Travail à rendre</b>	Télécharger le fichier Excel : <b>Projet-creation-entreprise</b> et le sauvegarder dans votre dossier de travail en y ajoutant le nom de votre groupe (Projet-creation-entreprise-nomgroupe)  Compléter la feuille : <b>A5 Prévision ventes quantité</b> et calculer les ventes prévisionnelles en quantités et en euros pour les trois premiers exercices de la société
<b>Méthode</b>	Recherche des prix pratiqués par la concurrence, évaluation de l'activité à partir de la connaissance du marché, de la concurrence et de la stratégie de l'entreprise et du plan de communication.
<b>Support</b>	Fichier téléchargeable : Projet-creation-entreprise

Cette étape consiste à « essayer » de quantifier sur une période de 12 à 24 mois l'activité prévisionnelle. Pour cela, vous devez 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 quelle part de marché(PDM) je pense prendre ?
- **Votre stratégie commerciale** : Le rythme de vos investissements et de votre développement auront une incidence sur votre l'activité,
- **Votre plan de communication** : Les budgets alloués et le rythmes des dépenses auront une incidence sur l'activité

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

### 1. Évaluez le chiffre d'affaires prévisionnel

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 existe plusieurs méthodes de calcul pour aboutir à un chiffre d'affaires réaliste :

- Référez-vous au chiffre d'affaires du marché et estimer la part de marché que votre société peut conquérir,
- Référez-vous aux chiffres d'affaires réalisés par des entreprises concurrentes. Leurs bilans financiers et données comptables sont publics et disponibles sur des sites comme [www.societe.com](http://www.societe.com) ou [www.infogreff.com](http://www.infogreff.com),
- Étudiez des projets similaires sur votre zone ou sur d'autres zones géographiques,
- Évaluez, dans le cadre d'une enquête de terrain, les intentions d'achats des clients potentiels,
- Testez votre projet en grandeur nature.

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

### 2. Modélisez votre activité prévisionnelle en quantité et en valeurs sur Excel

Nous conseillons de réaliser ce travail sous Excel (ou Calc) :

- Commencez par récapituler les produits et services vendus ainsi que les prix de ventes prévisionnels dans une première feuille de calcul,
- Quantifiez 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 les coûts de communication, et la saisonnalité de l'activité),
- Calculez 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.)

**Document 1 : Fichier Excel**

(Document source téléchargeable en ligne. Ce fichier Excel servira dans les étapes : 5, 6, 7, 8 et 9)

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

	Prix d'achat ou Coût de production HT	Prix de vente HT
Produit 1		
Produit 1		
Produit 1		
...		

Le prix de vente est souvent obtenu en appliquant un coefficient multiplicateur au prix d'achat. Ce coefficient doit être calculé de telle façon que le prix de vente obtenu couvre les frais et coûts et garantissent une marge à l'entreprise. (Exemple : Prix d'achat : 15 €, coefficient : 3  $\Rightarrow$  15 \* 3 = 45 €)

**Attention si vous vendez directement au public votre prix de vente sera le prix d'achat du public. Mais si vous vendez à un intermédiaire, votre prix de vente ne sera pas le prix de vente public, car l'intermédiaire ajoutera à ce prix d'achat ses coûts et sa marge pour obtenir le prix de vente public.**

**Feuille 2 : Programmation des ventes prévisionnelles en quantité**

	Janvier				Février	Mars	Avril	Mai	...
	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4					
Produit 1									
Produit 1									
Produit 1									
...									

Ne soyez ni trop pessimiste, ni trop optimiste, essayez d'être réaliste tous en gardant à l'esprit que vos prévisions 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	...
		Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4					
Produit 1	707001	= Feuille 1 * feuille 2								
Produit 1	707002									
Produit 1	707003									
...										

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