

## 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

### Du Business model au Business plan

Dans les étapes précédentes vous avez conçu un projet en essayant de trouver une idée originale et viable.

Pour tester sa viabilité vous avez réalisé :

- une étude de l'offre et donc de la concurrence qui vous a permis d'identifier leurs caractéristiques, leurs forces et leurs faiblesses ;
- une étude de la demande par questionnaire ou entretien qui vous a permis d'identifier les attentes du marché ;

Ces études vous ont permis :

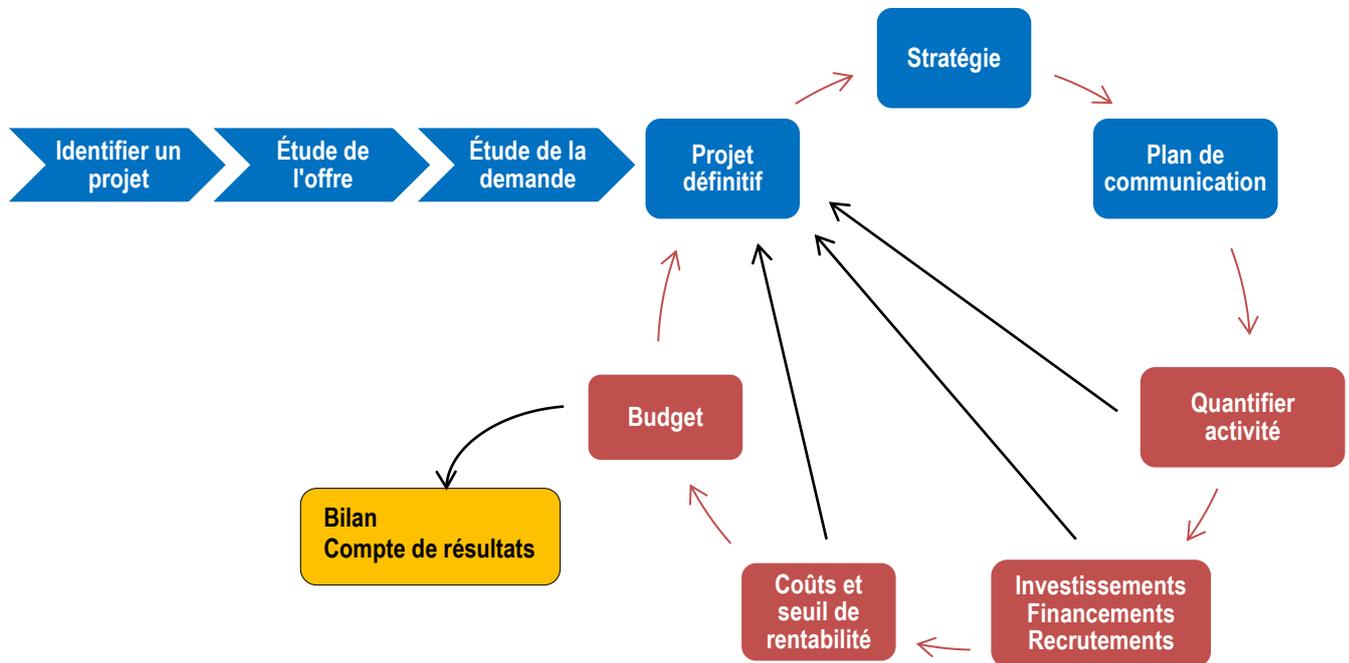
- d'affiner votre projet afin qu'il trouve un espace pour se développer ;
- d'identifier vos forces et vos faiblesses ;
- De préciser votre ou vos avantages concurrentiels.

Vous avez envisagé une stratégie de développement à court et moyenne terme et la communication qui y sera associée.

Toutes ces études et analyses sont synthétisées dans le **business model**. Ce travail doit à présent être confronté à la réalité financière... c'est l'objet du **business plan**.

#### C'est ce qui sera fait dans les étapes suivantes en concevant

- Le plan d'investissement, de financement et d'embauche ;
- Le calcul des coûts et du seuil de rentabilité prévisionnels ;
- Les flux de trésorerie et le budget prévisionnel des recettes et dépenses ;
- Les bilans et comptes de résultats prévisionnels.



**Attention cette phase de l'étude est déstabilisante**  
Elle va certainement vous conduire à revenir en arrière pour adapter votre modèle de développement aux réalités financières de votre projet.

**Vous êtes simplement confronté à une réalité à laquelle tout créateur d'entreprise doit se soumettre et c'est normal.**

<b>Étape 5</b> <b>Quantifier l'activité et les marges prévisionnelles</b> Durée : 2 h + (2 h)	
<b>Travail à faire</b>	1. Téléchargez le fichier Excel <b>Projet-creation-entreprise</b> et le sauvegarder dans votre espace Teams en le renommant au nom de votre groupe. (Projet-excel-nomgroupe). 2. Ouvrez le classeur projet et activez la feuille <b>5 Prévision ventes</b> . 3. Indiquez la date de création de votre entreprise et les prix de ventes prévisionnels. 4. Quantifiez le CA prévisionnel de la 1 <sup>re</sup> année et sa répartition par mois en quantité et en valeur dans les tableaux au-dessous. 5. Justifiez dans une note d'une ½ page votre démarche 6. Quantifiez l'activité prévisionnelle des 2 années suivantes.
<b>Travail à rendre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le tableau Excel des prévisions de ventes en quantités et en valeurs (5-Prévision ventes).</li> <li>• Une note d'une ½ page qui explique votre démarche.</li> </ul>
<b>Méthode</b>	Recherche des prix pratiqués par la concurrence et de vos prix. Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel en € et en quantité (évaluation à partir de votre business model et donc de la connaissance du marché, des parts de marché que vous estimez pouvoir prendre, en fonction de la concurrence et de la stratégie de l'entreprise définie à court, moyen et long terme, de la saisonnalité et du plan de communication.
<b>Support</b>	Fichier téléchargeable <b>Projet-creation-entreprise</b>

Cette étape consiste à essayer de quantifier sur une période de 36 mois l'activité prévisionnelle. Vous devez mobiliser toutes les connaissances acquises dans la définition de votre business model, qui concernent :

- **la concurrence, la clientèle et le marché** : quel est le chiffre d'affaires des concurrents et quelle part de marché (PDM) vous pensez prendre ?
- **votre stratégie de développement et votre stratégie commerciale** : le rythme de vos investissements et de votre développement auront une incidence sur votre l'activité,
- **votre plan de communication** : le montant et le rythme des dépenses auront une incidence sur l'activité.

### 1. Évaluez le chiffre d'affaires prévisionnel à partir de votre business model

Après avoir analysé méthodiquement le marché, vous devez être en mesure d'anticiper votre chiffre d'affaires prévisionnel. Ces objectifs dépendent de votre stratégie de développement, des moyens financiers, matériels et humains mis en place et du plan de communication. Vous devez agir avec prudence.

**Cette étape est complexe, car votre réflexion est spéculative. C'est la raison pour laquelle elle doit s'appuyer sur la rigueur de votre business model. On ne recherche pas ici l'exactitude des données mais une rigueur du raisonnement.**

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

- Se référer au chiffre d'affaires du marché et estimer la **part de marché** que votre société peut conquérir ;
- Se référer au chiffre d'affaires d'une ou d'entreprises concurrentes. Leurs données comptables sont publiques 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 par 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, une hypothèse intermédiaire et une hypothèse haute.

- Le chiffre d'affaires prévisionnel devra prendre en compte le principe de prudence et éviter un optimisme irréaliste.
- Attention ne confondez pas le chiffre d'affaires hors taxe et le chiffre d'affaires TTC (la TVA encaissé et reversée à l'État). Vous devez toujours raisonner en HT.

## 2. Modélisez votre activité prévisionnelle en quantité et en valeurs sur 3 ans

Réalisez ce travail sous Excel (fichier téléchargeable) :

- Indiquez les produits et services vendus et les prix de ventes prévisionnels,
- Évaluez le chiffre d'affaires prévisionnel des 3 premières années.
- Quantifiez mois par mois les ventes prévisionnelles des 12 premiers mois. Vous pouvez raisonner en semaine pour le premier mois (prendre en compte les coûts de communication, et la saisonnalité de l'activité),
- Il est possible de calculer la répartition des années suivante en appliquant un coefficient ou un pourcentage de progression.

### Attention :

- Il y a peu de chance pour que votre activité démarre immédiatement à un haut niveau. Elle progressera au rythme de vos investissements, de votre notoriété et de vos campagnes de publicité.
- L'activité n'est pas linéaire, sa nature, vous devrez prendre en compte la saisonnalité de l'activité et donc des recettes.
- Attention ne confondez pas les recettes HT et les recettes TTC.

## Fichier Excel téléchargeable en ligne

(Ce fichier est complété dans les étapes : 5, 6, 7, 8 et 9)

### Feuille 1 : listez les produits ou services et les prix de vente HT.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1		Prix de vente HT				Chiffre d'affaires secteur ou concurrent				
2	Produits 1					Part de marché prévisionnel				
3	Produits 2					Chiffre d'affaires prévisionnel année 1				
4	Produits 3					Chiffre d'affaires prévisionnel année 2				
5	Produits 4					Chiffre d'affaires prévisionnel année 3				

**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.**

Ventes prévisionnelles en quantité N													
	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Totaux
Produit 1													-
Produit 2													-
Produit 3													-
Produit 4													-

- Ne soyez ni trop pessimiste, ni trop optimiste, essayez d'être réaliste tous en gardant à l'esprit que vos prévisions seront forcément fausses.
- L'idée n'est pas d'avoir des données exactes mais d'être capable de justifier vos données.

Chiffre d'affaires prévisionnel N														
	N° compte	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Totaux
Produit 1	7071													- €
Produit 2	7072													- €
Produit 3	7073													- €
Produit 4	7074													- €
CA Total		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Prévoyez déjà les numéros de compte comptable afin de gagner du temps dans les étapes suivantes.