



SÉBASTIEN **MORE**

MODULE 4

Travailler son Business Plan

ESTIMER LE CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

**FORMATION CRÉATION
D'ENTREPRISE**

VERSION 1.0 - 05.05.2022



Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel

Plusieurs méthodes possibles :

- ✓ La méthode analytique
- ✓ La méthode par étude
- ✓ La méthode géographique
- ✓ La méthode empirique
- ✓ La méthode des préventes

La méthode analytique

- ✓ Analyse chiffrée précise de la concurrence
- ✓ Recherche des statistiques sectorielles comptables

Estimation du CA en fonction du secteur, de l'environnement économique et de la prévision de capacité à s'intégrer sur le marché.

Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel

La méthode par étude :

- ✓ Interrogation des consommateurs potentiels (enquêtes)
- ✓ Définition des intentions et des habitudes d'achats

Estimation du CA en fonction du potentiel exprimé par les clients potentiels eux-mêmes

Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel

La méthode géographique :

- ✓ Définition de la zone d'activité (zone de chalandise)
- ✓ Chiffrage du marché local
- ✓ Détermination de la part de marché pouvant être prise

Estimation du CA en fonction du potentiel de la zone de travail et de la prévision de capacité à s'y intégrer.

Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel

La méthode empirique :

- ✓ Test du projet avant une mise en place concrète
- ✓ Lancement du produit/service sur le marché

Estimation du CA en fonction des ventes réalisées avant la création finale de l'entreprise.

Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel

La méthode des préventes :

- ✓ Création du produit/service avant l'entreprise
- ✓ Mise en prévente pour définir le potentiel réel d'achat
- ✓ Important travail de marketing à réaliser
- ✓ Des fonds disponibles en amont de la production

Estimation du CA en fonction des préventes réalisées avant la création finale de l'entreprise.