

## LE PREVISIONNEL D'ACTIVITE



### Qu'est-ce qu'un prévisionnel ?

Un "prévisionnel" est un document financier qui projette dans le **futur** les **données financières** de l'entreprise.

Il permet de visualiser **l'impact** de certaines hypothèses liées à des décisions de gestion **sur l'activité et la trésorerie**.

### Pourquoi établir un prévisionnel ?



Pour un dirigeant, établir des **données prévisionnelles** permet d'anticiper l'avenir, prendre des **décisions** et développer des **projets**.

Souvent, le prévisionnel est **nécessaire** lorsque l'entreprise à des projets nécessitant le **recours à un financement**. Il permet de créer la **confiance** avec les tiers en démontrant la faisabilité du projet.

Un prévisionnel peut avoir d'autres objectifs tout aussi intéressants parmi lesquels :

- Se **rassurer** dans un contexte d'activité particulier (surcroît de commandes, arrivée de concurrents, décroissance à gérer...)
- Déterminer la capacité du dirigeant à se rémunérer sur 3 ans afin de **sécuriser un projet personnel**
- Simuler les conséquences d'une **acquisition d'une société**
- Viabiliser un **montage juridique ou fiscal**



### Comment PIDAXY peut vous accompagner ?

Un consultant **expérimenté** est entièrement **dédié à votre projet**. A partir d'un entretien approfondi et des données financières, il établit votre prévisionnel d'activité **sur mesure** selon vos spécificités.

il en analyse la **pertinence** et valide avec vous la **faisabilité** de votre projet. Le consultant vous explique également tous les arguments qui vous permettront de maîtriser la **présentation de votre prévisionnel**.

Nous pouvons aussi proposer un **accompagnement** complet dans votre **recherche de financement**, nous sommes également courtiers pour professionnels !

Votre consultant spécialisé pour un **devis personnalisé** :

Loïc GAUTHIER - l.gauthier@pidaxy.fr



# NOTRE MÉTHODOLOGIE PREVISIONNEL D'ACTIVITE



PIDAXY



## Phase 1 : Rencontre avec le dirigeant

PIDAXY échange avec vous sur votre projet, vos spécificités et les hypothèses à retenir



## Phase 2 : Proposition commerciale et contrat

PIDAXY s'engage avec vous : délais, prix, interlocuteurs, livrables, rien n'est laissé au hasard ; versement d'un acompte



## Phase 3 : Transmission des données financières

PIDAXY, avec votre accord, récupère les données financières indispensables auprès de votre expert-comptable et s'assure de leur confidentialité



## Phase 4 : Préparation du prévisionnel

PIDAXY élabore une première ébauche du prévisionnel à partir des informations déjà communiquées



## Phase 5 : Présentation et adaptation du prévisionnel

PIDAXY analyse avec vous le prévisionnel, vous conseille sur la pertinence des informations obtenues et vous propose les adaptations nécessaires



## Phase 6 : Livraison du prévisionnel définitif

PIDAXY vous communique le prévisionnel final et vous propose des conseils pour que vous en maîtrisiez la présentation



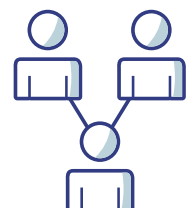
## Phase 7 : Sur option : RDV avec le banquier

PIDAXY vous propose, sur option, de vous accompagner aux RDV avec les banques et maximiser ainsi les chances d'obtenir un financement. Vous présentez votre projet, nous présentons les chiffres !



## Phase 8 : Relation post mission & recommandations

PIDAXY reste en contact avec vous après la mission et peut vous proposer un accompagnement dans la durée dans de nombreux domaines !



Satisfait de notre travail ? Recommandez nous !

Votre consultant spécialisé pour un **devis personnalisé** :

**Loïc GAUTHIER** - l.gauthier@pidaxy.fr



PIDAXY