



Activité de la PME

- Stratégie
- Prévisions
- Performances



« Depuis sa création, notre société n'a cessé de se développer. Les excédents dégagés, en grande partie réinvestis, nous ont permis d'accroître notre capacité productive (renforcement de l'appareil productif, recrutement, formation).

Aujourd'hui, l'entreprise résiste face à un marché fortement concurrentiel et gagne de nouveaux clients.

Ensemble, poursuivons les efforts entrepris. »

Gérard Novelli

Les bons chiffres de N-1

L'analyse des performances commerciales de Délices du Palais

Les performances en chiffres...

1. Volume des ventes

Durant l'année N-1, le volume des ventes a augmenté de plus de 6 %. Comme en N-2, nous réalisons près de 60 % des ventes durant les périodes qui précèdent les fêtes de la Saint-Valentin, Pâques et Noël.

L'élargissement de notre gamme de produits (lancement de 6 nouveaux produits au cours du premier semestre) et le renforcement de notre force de vente (recrutement de 2 commerciaux uniquement chargés de la prospection) ont fortement contribué à cette hausse des ventes.

2. Chiffre d'affaires

Le CA est en constante augmentation depuis la création de la société (+ 6 % en N-1). Les objectifs fixés ont été une nouvelle fois atteints (voir tableau ci-contre « Écart CA prévisionnel/CA réalisé »).

Cette année encore, nous avons misé sur des actions de communication importantes ; les dépenses engagées ont influé positivement le chiffre d'affaires de l'entreprise (très bon coefficient de corrélation).

3. Part de marché

Les résultats de notre sondage...

Des chiffres encourageants...

Évolution du chiffre d'affaires (en euros) Période N-3/N-1		
N-3	N-2	N-1
1 560 000	1 690 000	1 791 400

Actions de communication et impact sur le CA...