# Fiche 25 – Le budget des ventes

**1. Définition et rôle**

* Le **budget des ventes** est le **point de départ de tout le processus budgétaire**.
* Il fixe le **chiffre d’affaires prévisionnel** en volume et en valeur.
* C’est un document de référence qui conditionne :
  + les besoins de **production**,
  + les **approvisionnements**,
  + la **masse salariale**,
  + les **investissements**,
  + la **trésorerie**.

👉 Il traduit la stratégie commerciale en objectifs quantifiés.

**2. Élaboration du budget des ventes**

**2.1 Sources d’information**

* **Historique des ventes** : séries chronologiques, saisonnalités.
* **Prévisions commerciales** : données des commerciaux, carnet de commandes.
* **Études de marché** : évolution de la demande, concurrence, prix.
* **Capacité de production** : limite supérieure possible.

**2.2 Méthodes de prévision**

* **Méthodes statistiques** : moyennes mobiles, lissages exponentiels, régressions.
* **Méthodes qualitatives** : jugement d’experts, enquête de la force de vente.
* **Méthodes mixtes** : combinant quantitatif et qualitatif.

**2.3 Détermination du budget**

**3. Structure du budget des ventes**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produit** | **Quantité prévue** | **Prix unitaire** | **CA prévisionnel** |
| Produit A | 10 000 | 20 € | 200 000 € |
| Produit B | 5 000 | 40 € | 200 000 € |
| **Total** | 15 000 | – | 400 000 € |

👉 Le budget est généralement présenté **par produits, par zones géographiques ou par canaux de distribution**.

**4. Exemple chiffré complet**

Supposons une entreprise qui fabrique deux gammes :

* Gamme X : 12 000 unités prévues, prix = 50 € → CA = 600 000 €
* Gamme Y : 8 000 unités prévues, prix = 80 € → CA = 640 000 €

**Budget des ventes total = 1 240 000 €**

**5. Contrôle budgétaire des ventes**

* On compare chaque mois **ventes réelles vs budget**.
* Les écarts constatés peuvent provenir :
  + d’un **écart de volume** (quantités vendues ≠ prévues),
  + d’un **écart de prix** (prix réel ≠ prix prévu).

Formules :

* **Écart sur volume** = (Quantité réelle – Quantité prévue) × Prix prévu
* **Écart sur prix** = (Prix réel – Prix prévu) × Quantité réelle
* **Écart global** = Écart volume + Écart prix

**6. Intérêt du budget des ventes**

* Base de **planification** de toute l’activité.
* Fixation des **objectifs commerciaux**.
* Coordination entre marketing, production, achats, finance.
* Repère pour mesurer la performance commerciale (analyse des écarts).

**7. Synthèse finale**

Le **budget des ventes** est la **clé de voûte du système budgétaire** :

* Il est construit à partir de prévisions statistiques et d’informations commerciales.
* Il structure le CA prévisionnel par produits, zones, clients.
* Il conditionne l’ensemble des autres budgets (production, appro, RH, investissements, trésorerie).
* Son suivi permet d’analyser les **écarts de prix et de volume**, essentiels pour le pilotage de la performance.