

Texte 2: Malgré de fortes fluctuations du chiffre d'affaires, RatioDrink survit à la première année

Lisez la description de la situation ci-dessous et mettez-vous à la place du fondateur.

Les 12 premiers mois de RatioDrink

En septembre 2020, Raphael est finalement présent en ligne. Le lancement s'est très bien passé. Dès les premières semaines et les premiers mois qui ont suivi le lancement, et donc, le début effectif de la vente en ligne, il a créé une page Facebook pour RatioDrink et augmenté continuellement le nombre d'abonnés de sa page. Au moment de vendre les premiers produits, il comptait déjà 500 abonnés. Dès le mois de juin 2020, sur le site Internet de RatioDrink, il avait en outre déjà donné la possibilité aux personnes intéressées de s'inscrire à une newsletter et de précommander le produit. Au mois de septembre, il comptait déjà 300 abonnés à sa newsletter qu'il pouvait informer régulièrement sur des nouveautés produits, ainsi que des précommandes de 150 cartons de concentré de jus de pomme. Raphael avait donc un bon pressentiment.

Le lancement s'est effectivement très bien passé. Dans les semaines qui ont suivi, les ventes ont continué à augmenter lentement. Les amis Facebook, les abonnés de la newsletter et les personnes qui avaient précommandé le produit, étaient enthousiastes. Quelques semaines plus tard, l'évolution a également été fulgurante dans le domaine du marketing. Raphael a été sollicité par des journaux, des magazines et des blogs en ligne enchantés par son idée. Cette popularité a chaque fois eu un impact sur les chiffres de vente. Une clientèle fixe semblait s'établir progressivement.

Le chiffre d'affaires et les bénéfices au cours des 12 premiers mois après le début des ventes en septembre 2020 ont évolué comme suit (sur la base d'un prix net de CHF 28 et d'une marge bénéficiaire de CHF 5 par unité):

	2020				2021								Total
	Sep	Oct	Nov	Déc	Jan	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	
Facteurs influents présumés sur les ventes	Précommandes, contacts Facebook, abonnés à la newsletter			Articles dans les journaux, offre de Noël, nouvelles commandes après un premier achat	Article de blog positif	Passage à la radio, articles dans les journaux			Articles dans les journaux				
Nombre d'unités vendues	200	40	50	300	200	250	110	120	250	140	140	160	1960
Chiffre d'affaires net (en CHF)	5600	1120	1400	8400	5600	7000	3080	3360	7000	3920	3920	4480	54880
Bénéfice (en CHF)	1000	200	250	1500	1000	1250	550	600	1250	700	700	800	9800

Les fluctuations au cours de ces 12 mois ont parfois été importantes. Toutefois, grâce à sa structure de coûts, Raphael a pu sans problème les absorber. L'année prochaine, il pourra probablement se verser un salaire correct. Raphael était ravi, se lancer comme indépendant a valu la peine. Les chiffres des ventes ont quasiment atteint les prévisions (il avait tablé sur 2000 unités vendues la première année) et les affaires marchaient bien. Raphael envisageait l'avenir avec confiance. Il y avait encore tellement de mesures marketing qu'il voulait et pouvait mettre en œuvre. Et puis, il y avait l'Allemagne, pays dans lequel il allait certainement bientôt pouvoir livrer. Il avait déjà suffisamment de demandes en provenance d'Allemagne et jusqu'ici, il avait toujours dû demander aux client-e-s de faire preuve de patience. Il attendait le prochain exercice avec impatience!

Exercice sur le texte 2

Discutez de l'exercice 3 avec votre voisin-e et notez les résultats sous forme de mots-clés. Les solutions feront ensuite l'objet d'une discussion en plénum.

Exercice 3: Réfléchissez aux facteurs qui ont contribué au succès de l'entreprise RatioDrink. Citez au moins quatre facteurs.