

Comment concevoir un plan d'action pour augmenter le chiffre d'affaires ? Qu'est-ce qu'un plan d'action commercial (PAC) ? Quelles sont les étapes à respecter pour mener à bien un plan de développement des ventes ?

Pour développer son activité et augmenter son chiffre d'affaires, l'entrepreneur a besoin d'outils qui l'aideront à définir sa stratégie marketing, avant de la décliner en objectifs commerciaux concrets.

Établir un plan d'action précis et structuré est une méthode toute indiquée : le but est de rédiger un document en "entonnoir", partant de la vision stratégique des dirigeants, jusqu'à détailler précisément les différentes actions commerciales envisagées.

Rappelons qu'une stratégie commerciale réussie se fonde toujours une **étude de marché** sérieuse : le choix de la cible et l'analyse des attentes de la clientèle est un préalable incontournable.

Voyons comment établir un plan d'action pour augmenter son chiffre d'affaires, ou "plan d'action commercial" (PAC).

Voir aussi notre article : [Comment augmenter le chiffre d'affaires de son magasin ? 20 conseils](#)

Un plan d'action pour augmenter le chiffre d'affaires : qu'est-ce qu'un PAC ?

Outil opérationnel par excellence, le plan d'action commercial (PAC) permet de mettre en concordance les pratiques commerciales et marketing des équipes terrain avec les orientations stratégiques de l'entreprise.

Le PAC regroupe les objectifs, les moyens et les actions à mettre en œuvre à court terme, en vue de **répondre aux objectifs fixés par les dirigeants**.

Il constitue un élément de pilotage très utile quelle que soit la taille de l'entreprise.

C'est aussi un très bon **outil d'analyse des objectifs commerciaux**, qui permet de réajuster les décisions prises en fonction des résultats observés.

Le plan d'action commercial : les préalables.

Pour créer un plan d'action commercial efficace, l'entreprise doit arrêter une **politique commerciale claire**. Cette feuille de route est le résumé de la méthodologie retenue pour atteindre les objectifs.

Une **bonne coordination** entre la force de vente et l'équipe managériale est nécessaire. Il est important que chacun des acteurs adhère à la politique de l'entreprise et en partage les valeurs.

Que contient un plan d'action efficace ?

Élaboré sous forme de document écrit ou de tableau, le PAC comporte différentes sections à adapter en fonction de vos besoins.

Voici comment établir un plan d'action pour augmenter le chiffre d'affaires.

1) Introduire la vision de l'entreprise.

Il s'agit de mettre en avant la **vision de l'entreprise** comme base de la réflexion sur les moyens d'augmenter le chiffre d'affaires. Rappelons que la vision est un fort levier de motivation interne pour les équipes, du moins si elle apparaît cohérente avec l'identité de l'organisation.

Il ne faudra pas hésiter à rappeler les principales conclusions de l'**étude de marché** pour justifier les principaux choix stratégiques.

Voir aussi notre article : [Stratégie, tactiques, objectifs : quelles différences ?](#)

2) Rappeler le but de l'action commerciale.

Il sera nécessaire d'exposer clairement **le but à atteindre**, objet du plan d'action commercial.

Les raisons du PAC peuvent être les suivantes :

- se positionner sur un nouveau [segment de clientèle](#),
- développer l'offre sur un marché étranger,
- lancer un nouveau produit,
- établir un nouveau canal de distribution,
- gagner des parts de marché,
- etc.

3) Déterminer les actions à mener.

Chacune des actions du plan stratégique devra être décomposée en étapes, auxquelles sont affectées des objectifs intermédiaires.

L'ensemble peut être présenté sous forme de **tableau simple**.

4) Fixer des objectifs intermédiaires.

Pour connaître l'efficacité et la réussite des actions menées, il est indispensable de définir des jalons d'évaluation pertinents et mesurables à l'aide par exemple de la **méthode SMART**.

Voir notre article [La méthode SMART en entreprise : définition, exemples](#).

5) Définir les moyens humains et financiers.

Le plan d'action commercial devra détailler les moyens humains et financiers accordés à chaque action. La création d'un document budgétaire permettra de mesurer le **retour sur investissement** des campagnes commerciales.

On pourra aussi nommer une personne référente en vue d'optimiser la coordination des équipes et de faciliter l'échange des informations.

6) Établir le planning de votre plan d'action pour augmenter le chiffre d'affaires.

Le planning peut être décliné sur l'année, le mois, la semaine ou la journée. Il incorpore tous les éléments importants et doit être précis, concis, et facilement compréhensible. **Inutile de le surcharger** ; le but est au contraire d'apporter de la visibilité et un soutien opérationnel aux

équipes terrain.

Cela peut être présenté sous la forme d'un [diagramme de Gantt \(voir un modèle ici\)](#).

Créer votre entreprise directement en ligne.

WikiCrea a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. [Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.](#)

Des documents Excel pour gérer votre entreprise (gratuit).

WikiCrea a mis au point des outils Excel bien utiles pour gérer une petite entreprise :

- un [plan financier](#), facile à compléter,
- un **facturier** pour devis et factures : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **suivi des dépenses et des recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **suivi de trésorerie** : [cliquez ici pour y accéder](#).