

Modèle de reconstruction par la base

ErekaMind Masterclass · Module 2 « Chiffrer petit et vrai » · Tutoriel T2 · d'après les chapitres 8 et 25 du livre « Le Pont qui tient »

Cette fiche est une proposition pédagogique de la Masterclass. Le livre est un récit d'expérience : la fiche ne promet aucun résultat. Ce modèle est un outil de calcul à remplir avec vos propres hypothèses : il ne fournit aucun chiffre de marché et ne prédit aucun résultat commercial.

Le point de départ

Reconstruire son marché par la base, c'est choisir un chiffre plus modeste, mais que vous pouvez défendre point par point. Cherchez une hypothèse explicite, que vous pouvez expliquer en moins d'une minute.

Étape 1 · Segment et prix moyen

Segment de clientèle ciblé : . Prix moyen par contrat (€) : .

Étape 2 · Scénario prudent

Combien de clients pouvez-vous raisonnablement signer sur une année, dans un scénario prudent ?

Nombre de clients (prudent) : . × prix moyen = scénario prudent (€) : .

Étape 3 · Scénario optimiste

Combien de clients pouvez-vous raisonnablement signer sur une année, dans un scénario optimiste ? Faites le même calcul.

Nombre de clients (optimiste) : . × prix moyen = scénario optimiste (€) : .

Comparez ensuite votre ancienne estimation à cette fourchette : chaque hypothèse peut être nommée, expliquée ou corrigée.

Ligne	Ma valeur
1	Segment de clientèle ciblé
2	Nombre de clients sur une année, scénario prudent
3	Nombre de clients sur une année, scénario optimiste
4	Prix moyen par contrat (€)
5	Scénario prudent (€) = ligne 2 × ligne 4
6	Scénario optimiste (€) = ligne 3 × ligne 4

Les montants du chapitre 25 sont un exemple daté, à revalider : ils ne figurent pas dans cette fiche.