



uOttawa

GNG2501-A00

**RAPPORT D'ÉCONOMIE ET VIDÉO ARGUMENTAIRE 1 MIN**

Soumis par :  
Niamé ibrahima Diawara

**Groupe FA 3.5:**

Niamé Ibrahima Diawara (300049433)

Basma Kaanane (300142701)

Hicham Mazouzi (300145076)

Olympe Miguel Karimbi (300143756)

Université d'Ottawa

## **Table de matières :**

<b>Liste des tableaux</b>	<b>2</b>
<b>Objectif</b>	<b>2</b>
<b>Introduction</b>	<b>2</b>
<b>Liste des coûts associés à notre entreprise et à l'application</b>	<b>3</b>
<b>Compte de profit et de pertes</b>	<b>3</b>
<b>Analyse du seuil de rentabilité</b>	<b>5</b>
<b>Hypothèses faites dans le développement du rapport d'économie</b>	<b>6</b>

## **Liste des tableaux**

**Tableau 1** : Liste des coûts reliés à l'entreprise et au produit

## **Objectif**

L'objectif de ce livrable est de prévoir un compte de profits et de pertes pour notre entreprise basé sur le modèle d'affaires développé pour notre produit. L'autre objectif est d'aussi faire une vidéo argumentaire brève et concrète d'une minute pour attirer les investisseurs à notre produit.

## **Introduction**

L'aspect économique d'une entreprise est très important et doit être pris en compte autant que l'aspect technique et fonctionnel de leurs produits ou services.

Dans ce rapport, nous allons mettre en place une liste des différents coûts associés à notre entreprise et à la fabrication et vente de notre produit : coûts variables, coûts fixes, coûts directs et coûts indirects.

En second lieu, nous développerons un compte de profits et de pertes détaillé sur 3 ans par rapport à notre modèle d'affaires.

Ensuite, nous calculerons le seuil de rentabilité, c'est-à-dire le nombre de produits qu'il faudra vendre pour que notre entreprise commence à devenir rentable. Dans notre cas, puisque notre application est gratuite, cela va correspondre au nombre de publicités à faire pour atteindre ce seuil. Pour ce faire, nous utiliserons la méthode d'analyse VAN (Valeur Actuelle Nette) pour comparer les coûts et les profits sur plusieurs années. Nous décrivons aussi toutes les hypothèses faites dans le développement de ce rapport d'économie.

En dernier lieu, nous fournirons une vidéo d' à peu près 1 minute qui résumera le problème que notre équipe essaie de résoudre et l'importance de sa résolution vis-à-vis des personnes qui bénéficieront de l'application et de ce qu'elle offre. Cette vidéo expliquera aussi pourquoi les clients nous choisiraient nous et non pas d'autres entreprises concurrentielles qui offrent les mêmes services.

**1. Liste des coûts associés à notre entreprise et à l'application (sur une période d'un an)**

Coûts directs			Coûts indirects		
Variables	Fixes	Semi-variables	Variables	Fixes	Semi-variables
- Coût de gestion et entretien de l'application : 500\$  - Publicité et marketing (événements de promotion de l'application, forums,...) : 14000\$	- Serveur Web : 47\$  - Licence Adobe Photoshop : 27.82\$	- Sponsors : 120000\$	-	-	- Frais généraux : 18000\$  - Salaires : 968400\$

**Tableau 1 :** Liste des coûts reliés à l'entreprise et au produit

**2. Compte de profits et de pertes (sur une période de 3 ans)**

L'application étant gratuite et notre modèle d'affaires étant un modèle d'affaires par publicité (publicités s'affichant régulièrement dans l'application), les ventes dans notre

entreprise correspondront uniquement au nombre de publicités passant dans l'application.

Nous estimons faire environ 1138800\$ de publicité pour la première année à raison de 13\$ la vue, environ 10 vues (views) par publicité et plus ou moins 24 publicités par jour. Pour les coûts de production, il y aura le coût du serveur Web et la licence avec Adobe Photoshop pour faire le design de l'application et pouvoir le renouveler ou l'améliorer à chaque année.

- 1ère Année

→ Ventes (publicités) = **1138800\$**

→ Coûts de production = 47\$ + 27.82\$ = **74.82\$**

→ Profit brut = 1138800\$ - 74.82\$ = **1138725.18\$**

→ Frais d'exploitation = 500\$ + 14000\$ + 120000\$ + 18000\$ + 968400\$ = **1120900\$**

→ Profit d'exploitation = Profit brut - Frais d'exploitation = 1138725.18\$ - 1120900\$ = **17825.18\$**

- 2è Année

Au cours de la deuxième année, nous prévoyons plus de vues par rapport à nos publicités à raison de 13 vues par publicité, le prix par vue et le nombre de publicités par jour restant les mêmes (13\$ et 24 publicités). Nous prévoyons aussi une augmentation de coûts en publicité et marketing qui iront jusqu'à 17500\$ et une diminution dans les frais généraux jusqu'à 17400\$. Les frais d'entretien et de maintenance restent à peu près les mêmes.

→ Ventes (publicités) = 13\$ \* 13 \* 24 \* 365 = **1480440\$**

→ Coûts de production = **74.82\$**

→ Profit brut = 1480440\$ - 74.82\$ = **1480365.18\$**

→ Frais d'exploitation = 500\$ + 17500\$ + 120000\$ + 17400\$ + 968400\$ = **1123800\$**

→ Profit d'exploitation = Profit brut - Frais d'exploitation = 1480365.18\$ - 1123800\$ = **356565.18\$**

- 3<sup>è</sup> Année

Dans la troisième année, nous prévoyons encore une augmentation de vues à raison de 18 vues par publicité. Le volume et le prix des publicités restent constants. Les coûts pour la promotion de notre application (publicité et marketing) monteront à environ 18000\$. Quant aux frais généraux, nous prévoyons 17200\$ de dépenses.

→ Ventes (publicités) =  $13\$ \times 18 \times 24 \times 365 = \mathbf{2049840\$}$

→ Coûts de production = **74.82\$**

→ Profit brut =  $2049840\$ - 74.82\$ = \mathbf{2049765.18\$}$

→ Frais d'exploitation =  $500\$ + 18000\$ + 120000\$ + 17200\$ + 968400\$ = \mathbf{1124100\$}$

→ Profit d'exploitation = Profit brut - Frais d'exploitation =  $2049765.18\$ - 1124100\$ = \mathbf{925665.18\$}$

### 3. Analyse du seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité permet de déterminer le nombre de produits à vendre, dans notre cas le nombre de vues à atteindre pour les publicités (ads) dans l'application afin que les revenus (ventes) > dépenses(coûts).

- 1<sup>ère</sup> Année

Par année,  $24 \times 365 = 8760$  publicités passent sur l'application, donc environ  $8760 \times 10 = 87600$  vues.

❖ Coûts totaux : Coûts de production + Frais d'exploitation =  $74.82\$ + 1120900\$ = 1120974.82\$$

❖ Argent gagné pour une seule vue : 13\$

→ Nombre de vues N à avoir pour que :  $N \times 13\$ > 1120974.82\$$  ;  
 $N = 1120974.82/13 = 86228.8$  vues, environ **86229 vues**.

Il faudra donc faire à peu près 86229 vues sur les publicités pour atteindre le seuil de rentabilité. Pour notre entreprise, ce seuil est prévu d'être atteint vers la fin de la 1ère année car  $86229 \text{ vues} < 87600 \text{ vues/an}$ .

#### **4. Hypothèses faites dans le développement du rapport d'économie**

Pour ce rapport d'économie, notre équipe a pris en compte les hypothèses suivantes :

- Certains coûts que dépensent normalement la plupart des entreprises ne sont pas considérés dans notre cas. Ce sont notamment : le loyer, l'électricité et certains frais généraux. Cela est dû notamment au fait que nous travaillons dans nos maisons à cause de la pandémie de la COVID-19;
- L'entreprise fera du profit au fur et à mesure que le nombre d'utilisateurs de l'application augmentera, ce qui s'explique par le fait qu'il y aura ainsi plus de vues pour les publicités dans l'application;
- Au fur du temps, les coûts diminuent du fait qu'il y a certains coûts que l'entreprise n'aura plus à payer, par exemple une certaine partie des frais généraux ou des frais administratifs;
- Les coûts de publicité et de marketing pour la promotion de notre produit augmenteront au fur et à mesure durant les premières années pour élargir davantage notre sphère d'activité et le nombre de gens que nous touchons en tant qu'entreprise.