

GNG2501

Introduction à la gestion et au développement de produit

Livrable de projet H1 – Rapport d'économie

Titre du projet : Soutien en santé mentale

Soumis par:

GNG2501 - Groupe F2.5

Jedd Song, 300132948

Benoît Gratton, 3000113032

Félina EBO, 300033563

Leopold Djondo, 300048640

Enseignant: Patrick Dumond

19 Novembre 2020

Université d'Ottawa

Table des matières

Table des matières.....	2
Introduction.....	3
1. Liste des différents coûts.	3
2. Compte de profits et de pertes sur 3 ans.....	3
3. Analyse VAN et seuil de rentabilité.....	4
4. Description et justification de nos hypothèses	4
Conclusion	4
References:.....	5

Introduction

L'économie est la science sociale qui s'intéresse aux facteurs qui déterminent la production, la distribution, et la consommation de biens et de services. Elle est importante lors de la réalisation d'un projet car elle permet d'une certaine manière d'évaluer et de prédire sa viabilité à travers son rendement, les pertes et les profits qu'il engagera en passant par les dépenses et les revenus qu'il occasionnera. Dans ce livrable, nous prédirons les différents coûts associés au fonctionnement de notre produit final sur le marché, nous développerons un compte de profits et pertes puis nous effectuerons une analyse VAN en nous basant sur différents hypothèses

1. Liste des différents coûts.

Tableau 1 Valeurs prises selon les moyennes annuelles les plus appropriées

Coûts directs	Coûts indirects
<p><u>Coûts fixes:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Fourniture en matériel informatique (Équipements): 67500\$* ● Licences de logiciels: 1440\$/an** ● Serveurs: 4820\$/an*** ● Salaires employés: 55524\$/an**** 	<p><u>Coûts fixes:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Frais de remote working: ~15% Salaires***** = 8329\$/an ● Frais consulting cybersécurité: 3000\$/an* ● Frais marketing: 12% revenue prévu*****
<p><u>Coûts variables:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● none - si l'on considère l'inscription d'un utilisateur comme de la "production" elle n'engendre pas de coûts variables car les serveurs qui vont gérer leurs informations ne sont pas taxés selon le nombre d'utilisateurs 	<p><u>Coûts variables:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● none

2. Compte de profits et de pertes sur 3 ans

En tant que freemium, on va baser le revenu unitaire d'une Inscription premium pour business (120\$/mois) sur celui de l'option « Hiring » premium de LinkedIn très similaire à ce que nous voulons réaliser.

On assume aussi un profit d'exploitation rendant l'entreprise au minimum rentable.

Tableau 2 Profits et frais sur 3 ans

Revenus des ventes	120\$ x 12 mois x 3 ans x 44 business inscrits à l'option premium = 190080\$
Coûts des produits: Serveurs & licences annuels + équipements la première année	1) 73760\$ 2) 6260\$ } = 86280\$ 3) 6260\$
Profit brut	103800\$
Frais d'exploitation: Frais de remote working, de consulting annuel et de marketing	3 ans x (8329\$ + 3000\$ + 12% de 190080\$) = 102416\$
Profit d'exploitation	1384\$

3. Analyse VAN et seuil de rentabilité

D'après le tableau ci-dessus, l'équipe fait un profit de **1384\$** après 3 années.

Investissement = Coûts des produits + Frais d'exploitation = 86280\$ + 102416\$ = **188 696\$**

SR = Investissement / profits unitaires = 188696\$ / 120\$ = **1 572.5 unités**

Nous avons un seuil de rentabilité de 1572.5 unités si nous investissons 188696\$ durant les trois premières années.

4. Description et justification de nos hypothèses

Nous avons dû avoir quelques hypothèses afin de compléter ce rapport d'économie. Dans le cas où nous ne pouvons pas vendre autant que prévu, les frais pour le consulting de marketing pourront varier. Dans le cas où nous vendons moins de produits et que nos revenus diminuent, ils vont diminuer en conséquence. Aussi, si la demande augmente, on devra augmenter notre nombre de serveurs, d'équipement, et même si besoin, le nombre d'employés. Ceci est correct en raison du revenu et des profits augmentant.

Conclusion

Pour conclure, en nous basant sur nos hypothèses, le produit final sera rentable sur une longue durée et sera viable. La prochaine étape du processus nous mènera au prototype final et à la procédure de clôture.

References:

*<https://www.justbusiness.com/starting-a-small-business/business-startup-costs>

**<https://www.ibm.com/cloud/watson-assistant/pricing>

***<https://cloud.ibm.com/gen1/infrastructure/provision/vs>

****<https://www.jobillico.com/blog/en/the-average-canadian-salary-in-2020/>

*****<https://canadianpayrollservices.com/cost-to-employ-remote/>

*****<https://baremetrics.com/academy/how-to-create-a-marketing-budget-for-your-startup>

<https://www.businessinsider.com/how-much-is-linkedin-premium>