

GNG2501

Livrable G : Modèle d'affaires et rapport d'économie

Soumis par:

Groupe FA2.3

Ichrak El Hatimi, 300217634

Joel Stéphane Ngando, 300121572

El Bachir Touré, 300239696

Rayane Oubarka, 300266976

Amine Abdelaziz 300260381

12 octobre 2022

Université d'Ottawa

1 Introduction

Dans ce livrable, nous allons identifier un modèle d'affaires potentiel qui conviendrait bien à la commercialisation de notre produit final et développer un tableau du modèle d'affaires. Nous allons aussi développer un compte de profits et de pertes prévisionnel pour notre entreprise basée sur le modèle d'affaires choisi.

2 Modèle d'affaires

Nous avons choisi un modèle d'affaire Brique et mortier couplé à l'utilisation de publicité. Notre prototype sera essentiellement fait pour qu'il soit vendu en magasin (ou en ligne) mais nous allons aussi investir dans le côté publicité, de telle sorte à ce qu'on expose nos clients à de nouvelles marques de chlore.

Un distributeur de chlore dépend à 100% de chlore, donc une association avec certaines marques de chlore liquide peut augmenter notre vente, surtout en cas de promotions et pack.

Notre produit connaîtra sûrement une meilleure vente pendant l'été que pendant l'hiver, ce qui fait que même les marques de chlore souffriront pendant la basse saison, donc ça nous arrangera tous d'offrir à nos clients des promotions et des offres pour profiter même pendant l'hiver.

Tableau 1: Modèle d'affaires à résultats nets triple

Partenaire clés: <ul style="list-style-type: none"> ● Gens à mobilité réduite ● Propriétaire de piscines ● Investisseurs ● Fournisseurs des matériaux 	Activités clés : <ul style="list-style-type: none"> * Conception et développement du produit * Achat des matériaux * Production et fabrication du produit * Gestion des ventes et distribution * Promotion du produit 	Proposition de valeur : Faciliter l'entretien de la piscine pour tout utilisateur incluant les personnes à mobilité réduite en automatisant l'entretiens de la piscine grâce à notre dispositif à moindre coup	Relation avec les clients Assistance 24h/24 et 7j/7 Tutoriel d'installation et d'utilisation Forum de questions sur le site web de l'entreprise Service d'installation	Segments de la clientele Gens à mobilité réduite : - Ayant besoin du produit à long terme - Ayant un handicap ne facilitant pas l'entretien de la piscine Gens à possédant une piscine : - Ayant besoin d'un appareil permettant l'entretien automatique de la piscine
Ressources clés : Une large communauté de personnes à mobilité réduite Une équipe pour faire l'installation du produit	Canaux de distribution Magasin distributeurs: - Walmart - Canadian Tire - Costco Plateforme Web Amazon			
Structure des coûts: <ul style="list-style-type: none"> ● Pourcentage des profits allant aux distributeurs ● Coûts des matériaux, composantes et équipement ● Immeuble de bureaux et de fabrication, ● énergie Salaires des employés ● Publicités et marketing 		Source des revenus: <ul style="list-style-type: none"> ● Ventes en magasin ● Ventes en ligne ● Service d'installation 		

2.1 Hypothèses du modèle d'affaires

Les personnes à mobilité réduite seraient plus enclin à acheter le produit une seule fois à un prix fixe puisqu'ils n'auront pas les capacités à l'installer et le désinstaller plusieurs fois.

Puisque notre clientèle cible est composée de personnes ayant une mobilité réduite, le service d'installation est une bonne solution qui permettra d'augmenter les revenus et de satisfaire plus de clients. La publicité sera fait sur les réseaux sociaux tels que Facebook, Snapchat et Instagram, et sur des sites tels que Amazon, Best buy maket place où l'on peut mettre en avant notre produit plus facilement grâce à l'utilisation de ces plateformes tout en favorisant la recherche du produit sur le net grâce à l'indexage de ces sites sur google.

Grâce à l'utilisation de ces services et plateforme de vente nous avons estimé que le pourcentage des profits allant aux distributeurs peut varier entre 6% - 45% selon le nombre d'unités vendues en fonction de la plateforme de vente utilisée par les clients.

3 Rapport d'économie

3.1 Liste des coûts

Tableau 2 : Liste des coûts pour l'entreprise

Type de coût	Coûts variables	Coûts fixes
Coûts directs	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing • Matériaux pour fabrication des unités • Salaires des employés • Conception et design des produits futurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Location d'immeuble • Location de machines de fabrication
Coûts indirects	<ul style="list-style-type: none"> • Prix d'essence pour le transport des unités • Impôts • Électricité pour la manufacture des produits 	<ul style="list-style-type: none"> • Service d'aide aux clients • Intérêt sur les emprunts • Équipement de protection des employés

3.2 Compte de profits et de perte sur 3 ans

Tableau 3 : Compte de profits et de pertes sur 3 ans

Bilan financier par groupe		Année 1 (\$CAD)	Année 2 (\$CAD)	Année 3 (\$CAD)
Profit	Ventes 90\$ unité	$200 * 90 = 18\ 000$	$600 * 90 = 54\ 000$	$2400 * 90 = 216\ 000$
	Service d'installation 20\$ l'installation	$100 * 20 = 2\ 000$	$400 * 20 = 8\ 000$	$1400 * 20 = 28\ 000$
	Coût de la production 60\$ la production par unité	$200 * 60 = 12\ 000$	$600 * 60 = 36\ 000$	$2400 * 50 = 120\ 000$
	Profit Brut	$20000 - 12000 = 8\ 000$	$62000 - 36000 = 26\ 000$	$244000 - 120000 = 124\ 000$
Frais d'exploitation	Publicité	5 000	10 000	15 000
	Électricité	5 000	10 000	20 000
	Salaires	20 000	20 000	20 000
	Frais généraux	8 000	12 000	12 000
	Loyer	0 (produit dans notre garage)	0 (produit dans notre garage)	0 (produit dans notre garage)
	Dépréciation	0	0	0
	Total exploitation	38 000	52 000	67 000
Profit net : Profit Brut - exploitation		- 30 000	-26 000	57 000

3.4 Hypothèses des coûts

Cette prochaine section comprend les hypothèses qu'on a prise en compte lors de la rédaction du rapport économique de notre société :

- Profits :
 - 30 \$ vente par unité
 - Installation des distributeurs
Les profits des ventes d'unités seront croissant au fil des années grâce à l'automatisation du système d'assemblage du produit ainsi qu'à l'augmentation des ventes grâce à la publicité
- 90 dollars / unité
- Estimer 200 unités vendues première année (une augmentation de ventes et de locations à chaque année suivantes)
 - 60\$ coût de production pour les premiers 100 unités
 - 50\$ coût de production pour les prochaines unités
 - Ça donne 12000\$ comme coût de production pour la première année
- Prix de production des matériaux diminue avec le temps
- Salaires de la première année :
 - Équipe de gestion : (1 personne) \$5000
 - Équipe de production : (2 personnes) \$2500 chaque
 - Équipe d'installation : (2 personnes) \$2500 chaque
 - Équipe de génie/conception : (1 personne) \$5000
- Dépenses mineures de fonctionnement
 - Flotte de véhicules
 - Carburant
 - Maintenance des véhicules/assurance
 - Location d'entreposage
 - Services de nettoyage

4 Conclusion

Pour conclure, après recherches approfondies nous avons décidé de choisir un double modèle d'affaire celui de brique et mortier ou notre produit sera disponible dans de grande surface comme Walmart, ainsi qu'en ligne via l'utilisation de plateforme tels qu'Amazon. Nous avons ensuite estimé nos profits et nos pertes à l'issue des 3 premières années avec des pertes sur la première et la deuxième année mais une bonne croissance sur la troisième année avec des hypothèses bien définies.