GNG2501

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

Soumis par:

Groupe FB2

Dine Sankamaou, 300211151

Gianmarco Maggiore, 8897786

James Vallée, 300265775

Éloïse Plante Sabourin, 300248872

Daniella Phemba Disonama, 300149343

20 mars, 2022

Université d’Ottawa

Table des matières

Table des matières ii
Liste des tableaux iii
Liste des figures ..... **Error! Bookmark not defined.**
1 Introduction 1
2 Modèle d'affaires 1
2.1 Hypothèses du modèle d'affaires 3
3 Rapport d'économie 3
3.1 Liste des coûts 3
3.2 Compte de profits et de perte sur 3 ans 4
3.3 Analyse VAN 4
3.4 Hypothèses des coûts 6
4 Conclusion 7

Liste des tableaux

Tableau 1: Modèle d’affaires à résultats nets triple 2
Tableau 2 : Liste des coûts pour l'entreprise 3
Tableau 3 : Compte de profits et de pertes sur 3 ans 4
Tableau 4 : Métriques de revenue relative de l'entreprise 5

Liste des figures

Figure 1 : Diagrammes de flux monétaires pour les dépenses et les revenues des premiers 3 ans .5
Figure 2 : Diagramme de flux des revenues nettes pour les premiers 3 ans 6
Figure 3 : Figure 2 : Diagramme de flux des valeurs actuelles nettes pour les premiers 3 ans.....6

1 Introduction

Dans ce livrable, il sera question pour nous d'exposer notre modèle d'affaires et notre rapport d'économie qui convient à la commercialisation de notre produit. Nous expliquerons premièrement de quoi il s'agit, nos différents services de vente, pour qui ils sont destinés et l'étendue de notre marche. Puis, nous présenterons un tableau de modèle d'affaires regroupant les différentes spécifications plus précises concernant notre produit. Enfin, nous allons développer un compte de profits et de pertes prévisionnel qui présentera les charges financières et les produits enregistres. Nous établirons quelques hypothèses de bases que nous avons faits en développant notre modèle tout en mettant en avant sa faisabilité.

2 Modèle d'affaires

Le type de modèle d'affaires que nous avons choisi est un hybride entre le modèle brique et mortier et le modèle par abonnement. Notre produit serait vendu en magasin ou en ligne pour les personnes désirant avoir le dispositif à long terme et il pourrait être loué pour ceux qui désirent seulement l'avoir pour les mois d'été.

L'achat du produit serait l'option idéale pour les clients ayant une mobilité réduite puisqu'ils n'auraient pas besoin d'installer et désinstaller plusieurs fois le dispositif. Pour les personnes dont leur mobilité réduite ne leur permet pas d'installer eux-mêmes le produit, un service d'installation serait offert.

Pouvoir louer le produit permettrait d'agrandir la clientèle cible aux personnes allant en voyage et qui ont besoin d'une façon d'entretenir leur piscine pendant qu'ils sont partis. Le modèle par abonnement est aussi une solution compatible avec notre produit, puisque ce dernier est très facile à installer ainsi qu'à désinstaller ce qui permettrait aux utilisateurs d'installer eux-mêmes le produit.

Tableau 1: Modèle d'affaires à résultats nets triple

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Partenaires clés :

Gens à mobilité réduite

Gens allant en voyage

Investisseurs

Fournisseurs des matériaux</td>
<td>Activités clés :

Production et fabrication du produit

Conception et développement du produit

Achat des matériaux

Gestion des ventes et distribution

Promotion du produit</td>
<td rowspan="2">Proposition de valeur :

Gens à mobilité réduite :
- On moins besoin de s'occuper de leur piscine

Gens allant en voyage :
- Peuvent partir en voyage sans s'inquiété de l'état de leur piscine.
- Peuvent louer le produit pour payer moins cher s'ils ne l'ont pas de besoin à long terme</td>
<td>Relation avec les clients :

Assistance 24h/24 et 7j/7

Produit modulaire pour satisfaire les besoins spécifiques de chaque client

Forum de questions sur le site web de l'entreprise

Service d'installation</td>
<td rowspan="2">Segments de la clientèle :

Gens à mobilité réduite :
- On besoin du produit à long terme
- On de la difficulté à entretenir leur piscine

Gens allant en voyage :
- On besoin du produit à court terme
- Ne veulent pas payer pour le distributeur à long terme.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ressources clés :

Une large communauté de personnes à mobilité réduite

Une équipe pour faire l'installation du produit</td>
<td>Canaux de distribution :

Magasin distributeurs:
-Walmart
- Canadian Tire
- Costco

Plateforme Web

Amazon

Magasins de locations</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">Structure des coûts :

Pourcentage des profits allant aux distributaires

Coûts des matériaux, composantes et équipement

Immeuble de bureaux et de fabrication, énergie

Salaires des employés

Publicités et marketing</td>
<td colspan="2">Sources des revenus :

Ventes en magasin

Locations

Service d'installation</td>
</tr>
</table>

2.1 Hypothèses du modèle d'affaires

Les personnes à mobilité réduite seraient plus inclinées 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.

Au contraire, les personnes allant en voyage n'auront besoin du produit que temporairement, donc louer serait une meilleure option.

Les pourcentages des profits allant aux distributeurs peuvent varier entre 6%-45% selon le nombre d'unités vendues et selon le distributeur https://deliverr.com/blog/costs-of-selling-on-walmart-vs-amazon/.

Puisque notre cliente 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 serait sur les réseaux sociaux comme Facebook et Instagram, et mettrait en avant notre produit sur les sites comme Amazon où l'on peut favoriser notre produit lorsque les clients font des recherches de mots clés.

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	• Marketing • Matériaux pour fabrication des unités • Salaires des employés • Conception et design des produits futurs	• Location d'immeuble • Location de machines de fabrication
Coûts indirects	• Prix d'essence pour le transport des unités • Impôts • Électricité pour la manufacture des produits	• Service d'aide aux clients • Uniformes des employés d'installation • Intérêt sur les emprunts

3.2 Compte de profits et de perte sur 3 ans

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

Classification		Année 1 ($CAD)	Année 2 ($CAD)	Année 3 ($CAD)
Profits	Prêts bancaires	-	100,000	-
	Unité d'achat	150,000	200,000	450,000
	Location	70,000	150,000	450,000
	Service d'installation	13,000	50,000	180,000
	Profit brut	233,000	500,000	1,080,000
Coûts d'exploitation	Markéting	- 60,000	- 80,000	-100,000
	Matériaux de production	- 67,000	- 134,000	-250,000
	Salaire	- 195,000	- 300,000	- 400,000
	Autres dépenses mineures	- 30,000	- 50,000	- 60,000
	Remboursement des prêts bancaires	-	-	- 21,000
	Total des dépenses	- 352,000	- 564,000	- 831,000
Revenu net		**- 119,000**	**- 64,000**	**249,000**

3.3 Analyse VAN

L'analyse des valeurs actuelles nettes ont été faites à partir des revenues nettes de chaque fin d'année (EOY). Un taux d'intérêt de 10% a été appliqué au calcul afin de simuler un taux d'inflation constant. Le tableau suivant présentes les valeurs actuelles nettes de revenues des années subséquentes comme valeurs d'aujourd'hui.

Tableau 4 : Métriques de revenue relative de l'entreprise

Métrique	Année 1 ($CAD)	Année 2 ($CAD)	Année 3 ($CAD)
Revenu net	-119,000	-64,000	249,000
Valeur actuelle nette	-108,181.81	-52,892.56	187,077.39

Comme démontré dans le tableau 4 ci-dessus, l'entreprise commence à devenir rentable entre la fin de la deuxième année et le parcours de la troisième année. Ceci est parce que la somme des valeurs actuelles nettes de la fin des trois années donne une valeur de CAD$26,003.02. Donc, L'entreprise sera nette rentable avant la fin de la troisième année.

Après analyse du VAN on peut conclure que le seuil de rentabilité de notre entreprise sera atteint après la deuxième année. Soit à peu près à la moitié de la troisième année avec un revenu net de CAD$204,413. Cette valeur représente la somme des pertes des revenues actuelles nettes de la première et deuxième année. Par logique, l'entreprise sera rentable une fois que les pertes deviennent des gains nets. Donc, la valeur réelle associée à une valeur actuelle nette de CAD$161,074.38, assumant un taux d'intérêt de 10% et la moitié de la deuxième année (n=2.5), cette valeur réelle est de CAD$204,413. Afin d'atteindre un revenu net de cette valeur, l'équipe a estimé qu'il faudra générer un ensemble de CAD$800,000 de ventes et de location d'unités. Il faudra donc vendre ou louer pour à peu près 4000 unités ($200 par unité) pour atteindre le seuil de rentabilité.

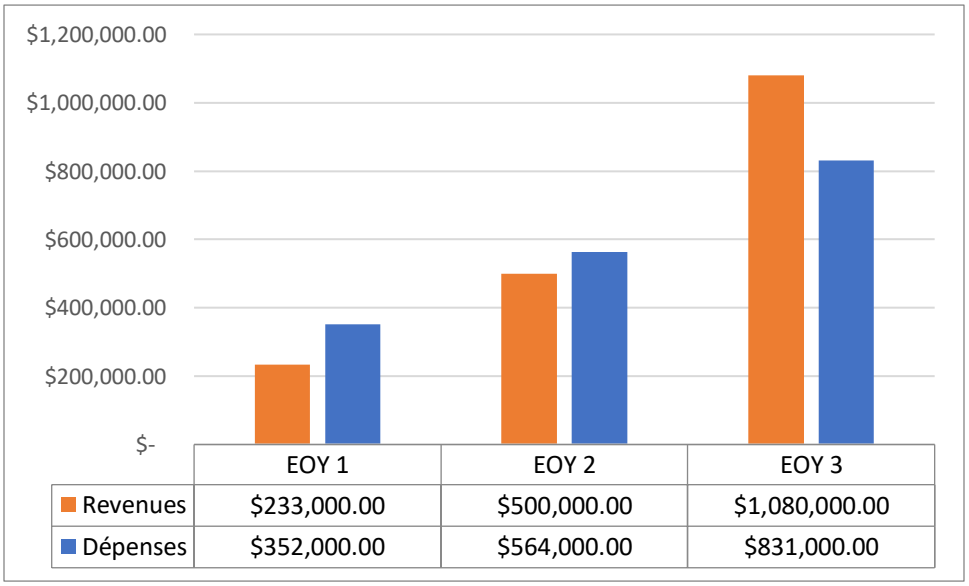

Figure 1 : Diagrammes de flux monétaires pour les dépenses et les revenues des premiers 3 ans

Figure 2 : Diagramme de flux des revenues nettes pour les premiers 3 ans

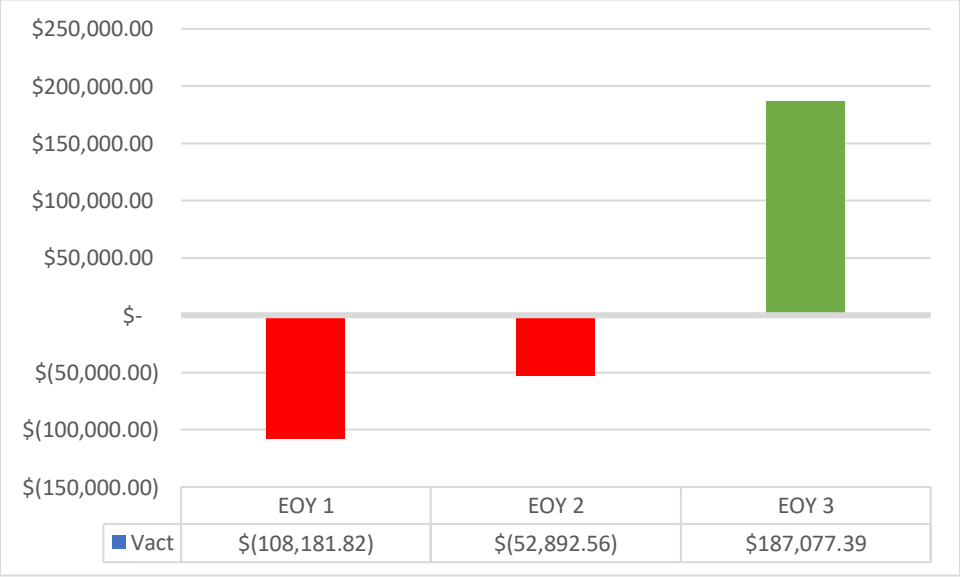

Figure 3 : Figure 2 : Diagramme de flux des valeurs actuelles nettes pour les premiers 3 ans

3.4 Hypothèses des coûts

Cette prochaine section liste les assomptions et hypothèses que notre équipe a considérées lors de la production du rapport d'économie de l'entreprise :

- Disposition des profits
  - Profits des unités

    - Location des unités
    - Service d'installation
        - Les profits des ventes d'unités seront plus élevés aux premières années et ensuite diminueront après chaque année et la portion des ventes sera transmise vers les locations des unités au lieu
- Prix de 200$ par unité
- Estimer 1000 unités vendues première année (une augmentation de ventes et de locations à chaque année suivantes)
    - 85$ coût de production pour les premiers 100 unités
    - 65$ coût de production pour les prochaines unités
    - Ça donne 67,000$ comme coût de production pour la première année
- Prix de production des matériaux diminuent avec le temps
- Salaires de la première année :
    - Équipe de gestion : (1 personne) $50,000
    - Équipe de production : (2 personnes) $25,000 chaque
    - Équipe d'installation : (2 personnes) $25Ann000 chaque
    - Équipe de génie/conception : (1 personne) $45,000
- Dépenses mineures de fonctionnement
    - Flotte de véhicules
        - Essence
        - Maintenance des véhicules
        - Location d'entreposage
    - Services de nettoyage
- Un prêt de 100,000$ est théorisé d'être signé au début de la deuxième année avec un plan de remboursement sur 5 ans avec un taux d'intérêt de 5%
- Un taux d'intérêt de 10% annuel a été assumé pour l'analyse VAN

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, et celui par abonnement ou nos clients pourront louer notre produit via une plateforme en ligne. 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.