Livrable de projet G - Modèle d'affaires et rapport d'économie

Travail présenté à

Patrick Dumond

dans le cadre du cours GNG 2501

Introduction à la gestion et au développement de produits en génie et en informatique

Par

Les membres de l'équipe FA4.3:

A. Olivier Guindon, 300236168

B. Charbel Succar, 300261022

C. Youssef Mroue, 300249960

D. Rodney Kiwan, 300235150

E. André Lepage, 300215137

F. Elam Olame Mugabo, 30023979

Université d'Ottawa

25/09/2022

Table de matière

Table de matière **2**

Introduction **3**

G.1 Modèle d'affaires: **3**

1. Modèle d'affaires 3
2. Tableau de modèle d'affaires 4
3. Hypothèses de bases 5

G.2 Rapport d'économie: **6**

1. Liste de coûts 6
2. Compte de profits et de pertes sur 3 ans 6
   - Compte de profits et de pertes 2022 6
   - Compte de profits et de pertes 2023 7
3. Seuil de rentabilité 8
4. Justification des hypothèses 9

Conclusion **9**

Introduction

Dans ce livrable nous allons faire semblant de créer une entreprise pour vendre l'outil d'avocat qu'on est en train de créer. Pour ce faire, nous devons créer un modèle d'affaires qui fonctionne bien pour notre produit. À partir de ce modèle nous devons tirer des hypothèses de base qui nous poussera à analyser et mieux comprendre le modèle d'affaires. Aussi, nous devons faire un rapport d'économie avec des nombres inventés qui nous permettra d'apprendre comment gérer les finances d'une entreprise et de savoir combien de produits il faut vendre pour faire un profit.

G.1 Modèle d'affaires:

1. Modèle d'affaires

Type: La production et la distribution

Description: Notre modèle d'affaire consiste à produire les outils d'avocats et de les faire vendre sur notre propre site web et des magasins spécialisés pour les handicapés.

Raisons de choix: Nous avons choisi ce modèle d'affaire car nous vendons un bien. Les modèles comme l'abonnement, le freemium et la publicité ne fonctionnerait pas car ses modèles d'affaires sont plutôt vendus lorsqu'on vend des services. Nous ne pouvons pas utiliser la méthode lame de rasoir car il n'y a pas de composants de notre produit qui doivent être remplacés régulièrement. Il faut que nous faisions la production et la distribution car c'est la seule manière que nous pouvons créer notre produit et de le vendre à notre public cible. Puisque notre public cible est un groupe assez petit, ça ne vaut pas la peine de vendre nos produits à des magasins comme wal-mart qui vend au publique générale. Il est donc mieux de vendre directement de notre site web et à des magasins pour handicap afin de ne pas gaspiller du temps et des ressources.

2. Tableau de modèle d’affaires

<table>
<tr><td colspan="2">Comment ?</td><td>Quoi ?</td><td colspan="2">Qui ?</td></tr>
<tr><td rowspan="2"><u>Partenaires clés:</u>

Les propriétaires des magasins qui vendent notre produit

Les représentants de la communauté des handicapés</td><td><u>Activités clés:</u>

La gestion du site web</td><td rowspan="2"><u>Proposition de valeur:</u>

Clients peuvent préparer des avocats sans aide

Clients possèdent une manière sécuritaire de préparer des avocats

Clients peuvent préparer des avocats plus rapidement</td><td><u>Relation client:</u>

Une présence sur les réseaux sociaux</td><td rowspan="2"><u>Segments clients:</u>

Personnes qui ont de la mobilité réduit avec une main

Personnes qui aiment les avocats</td></tr>
<tr><td><u>Ressources clés:</u>

Site web

Plusieurs personnes de la communauté handicapée aimant les avocats</td><td><u>Canaux de distribution</u>

Le site web

Les réseaux sociaux

Publicité</td></tr>
<tr><td colspan="2"><u>Structure de coûts:</u>
Les ressources humaines

Le développement du site web

Budget du marketing</td><td colspan="3"><u>Sources de revenus:</u>
100% des profits du site web
Un pourcentage des ventes en magasin</td></tr>
<tr><td colspan="2"><u>Coûts social et environnemental:</u>
Effets environnementaux causé par la production en usine</td><td colspan="3"><u>Avantages social et environnemental:</u>
Les personnes handicapés devient plus indépendant</td></tr>
</table>

3. Hypothèses de bases

Les propriétaires des magasins : Nous savons que plusieurs personnes handicapées utilisent des magasins spécialisés pour eux. Si nous avons une bonne relation avec les gérants de ces entreprises, nous pourrions travailler avec eux pour développer des stratégies qui optimisent nos ventes.

Les représentants de la communauté des handicapés : étant donné qu'ils sont représentants de cette communauté, ils sont souvent exposés aux problèmes quotidiens de ces personnes et nous supposons qu'avec leur position, ils pourraient apporter des solutions aux problèmes de leur communauté et également nous faire de la publicité ce qui pourrait augmenter nos ventes.

Une présence sur les réseaux sociaux : Les réseaux sociaux font parti des meilleurs moyens de marketing pour de nombreux marchés et nous pensons qu'être très actif sur nos réseaux, poster du contenu attirant et attrayant (comme par exemple, poster des vidéos des rétroactions des clients satisfaits par notre produit) pourrait booster notre communauté, nous attirer plus de clients et faire plus de ventes

Publicité : En s'assurant de faire de la publicité ciblée, nous espérons promouvoir notre produit pour pouvoir offrir notre produit à plus de personnes.

G.2 Rapport d'économie:

1. Liste de coûts

Nom	Coût ($)	Type de classification
Publicité	1,500	Frais généraux, Indirects, Fixe
Électricité	1,500	Frais généraux, Indirects, Fixe
Salaires	200(India manufacturer)	Main-d'œuvre, Direct, Variable
Matériaux de production	15,000	Matériaux, Direct, Variable
Frais généraux	600	Frais généraux, Indirects, Fixe
Loyer	18,000	Frais généraux, Indirects, Fixe
Dépréciation	2,000	Frais généraux, Indirects, Fixe

2. Compte de profits et de pertes sur 3 ans

Compte de profits et de pertes 2022

Ventes	12 006
Cout de production	-3,333.33
Profit brut sur les ventes	8,672.67
Achat de machine	10 000
Frais d'exploitation: - Publicité 300 - Frais généraux 200 - Dépréciation 666.66 Total des frais d'exploitation	-1,166.66
Profit d'exploitation	**-2493$**

Compte de profits et de pertes 2023

Ventes	17,010
Cout de production	-4,722.22
Profit brut sur les ventes	12,287.78
Frais d'exploitation: - Publicité 500 - Frais généraux 200 - Dépréciation 666.66 Total des frais d'exploitation	-1,366.66
Profit d'exploitation	**10,921.12**

Compte de profits et de pertes 2024

Ventes	24,984
Cout de production	-6,944.44
Profit brut sur les ventes	18,039.56
Frais d'exploitation: - Publicité 700 - Frais généraux 200 - Dépréciation 666.66 Total des frais d'exploitation	1,566.66
Profit d'exploitation	**16,472.9**

3. Seuil de rentabilité

$$V_{act} = \sum \frac{V_{acq}}{(1+i/n)^{nxa}}$$

Nous avons utilisé un taux d'intérêt de 4% que nous avons obtenus ici: Monetary Policy Report – January 2022 - Bank of Canada - https://www.bankofcanada.ca/2022/01/mpr-2022-01-26/

Recettes:

Recette	Année 1	Année 2	Année 3
ventes	Recette: 12 006 VAN: 11 544	Recette: 17,010 VAN : 15,726.7	Recette : 24,984 VAN: 22,210.68

Dépenses:

Dépenses	Première année	Deuxième année	Troisième année
Achats	10 000	0	0
Frais d'explotations	1,166.66	1 366.66	1 566.66
Coût de production	3,333.33	4 722.22	6,944.44
total	Total: 14499 VAN: 13 941.35	Total: 6088 VAN: 5629.51	Total: 8511.1 VAN: 7868.99

Total VAN: 27 439.85
Revenue unitaire: 18
27 439.85 / 18 = 1524.44

Il faut vendre 1525 produits au moins pour faire un profit sur les 3 ans.

4. Justification des hypothèses

- Le coût de vente par unité est de 18$. Après avoir complété l'étalonnage technique, nous avons conclu que 18$ était un prix de vente compétitif sur le marché
- Le coût de production par unité est de 5$. Après avoir évalué les coûts de production, nous avons déterminé que le produit couterait 5$ à produire en grand volume
- On a vendu 667 unités dans la première année
- On a vendu 945 unités dans la deuxième année
- On a vendu 1388 unités dans la troisième année
- À chaque année, nous assumons que nous allons vendre de plus en plus, car nous allons dépenser plus sur la publicité et notre produit sera plus établi dans de marcher d'année en année
- Les coûts de production et d'entretien (publicité, électricité, salaire, loyer, etc.) ont été déterminés grâce à une étude en profondeur d'une jeune entreprise similaire
- Nous avons utilisé un taux d'intérêt de 4% que nous avons obtenus ici: https://www.bankofcanada.ca/2022/01/mpr-2022-01-26/

Conclusion

Pour ce livrable, nous avons simulé la création d'une entreprise pour vendre notre outil d'avocat. Ceci dit, nous avons créé un modèle d'affaire qui représente bien notre produit. Ce modèle est centré sur les ventes directes du site web de notre compagnie ou des ventes des magasins spécialisés qui vendent d'autres produits pour les personnes handicapées. Nous avons aussi rédigé un rapport d'économie pour simuler les finances de cette entreprise. Ceci nous a permis de visualiser les coûts ainsi que l'investissement qu'il faudrait faire avant de faire des profits. Nous avons estimé que pendant notre première année, notre compagnie aurait plus de coûts que de revenus et prendrait donc environ deux ans à faire un profit. Cette simulation nous a permis d'appliquer les leçons apprises en classe pour mieux comprendre les difficultés financières de la vente d'un produit tel que notre outil d'avocat.