

GNG 2501

Livrable de projet G

Modèle d'affaires et rapport d'économie

Préparé par le groupe FA5.2

Zeyad Amghar, 300219040
Sonia Wang Dané, 300000209
Mehdi Benkhalifa, 300174960
Salim Soussi, 300185840
Michel Folefack Tegomo, 300233452
Omar Oussi, 300206587

Presenté à
Dr. Patrick Dumond.



uOttawa

Faculté de Génie
Université d'Ottawa, Canada
Novembre 2022

Table des matières

Table des matières	2
Liste de figures	3
Liste de tableaux.....	3
1. Introduction	4
2. Modèle affaires.....	4
2.1 Modèle d'affaires convenable à la commercialisation de la canne pliable	4
2.2 Tableau du modèle d'affaires	5
2.3 Hypothèses de base	6
3. Rapport d'économie	8
3.1 Hypothèses du rapport d'économie.....	8
3.2 Type et classification des couts.....	8
3.3 Compte de profits et de pertes sur 3 ans.....	9
3.4 Seuil de rentabilité (analyse VAN):	11
4. Mise à jour du plan de projet.....	12
5. Conclusion.....	14

Liste de figures

Figure 1- Plan Wrike Execution.....	13
Figure 2- Plan Wrike Closing.....	13

Liste de tableaux

Tableau 1-Modèle d'affaires.....	5
Tableau 2- Classification des couts.....	8
Tableau 3- Compte de profits et de pertes.....	9

1. Introduction

Après les étapes de conceptualisation et de développement du prototype vient naturellement l'étape importante de commercialisation du produit. Afin que cette étape ne soit pas un échec, il est crucial pour nous de décrire la façon dont notre produit livrera, captera la valeur. De ce fait, la conception d'un modèle d'affaire valide, l'analyse économiques des profits et dépenses que l'on prévoit pour notre entreprise, constitueront l'ossature de ce livrable.

2. Modèle affaires

2.1 Modèle d'affaires convenable à la commercialisation de la canne pliable

Le modèle d'affaire ayant pour principale objectif de capter la valeur, donc commençons par identifier les valeurs de notre produit. Ce dernier a :

Une valeur sociale : notre canne facilitera la vie quotidienne des personnes ayant une agilité de leur main et/ou mobilité réduite.

Une valeur économique : le ventre de notre canne permettra le développement économique du pays étant donné que notre entreprise sera amenée à payer des impôts.

Aux vues de tout ceci, le modèle d'affaire que nous avons choisi est le **modèle Business-to-Customer(B2C) en e-commerce (vente en ligne)**. Par la suite, si notre chiffre d'affaires dépasse nos espérances, nous pourrions éventuellement ajouter un modèle d'affaire « brique et mortier » avec une place de vente partenaire à l'instar de Walmart.

Nous avons la ferme conviction que ces modèles d'affaire choisis nous aideront à attirer les investissements, à recruter des talents et à motiver le personnel.

2.2 Tableau du modèle d'affaires

Tableau 1-Modèle d'affaires

Partenaires clés	Activités clés	Valeurs proposées	Relations avec les clients	Segment de la clientèle
<p>Ultimaker : Entreprise de fabrication d'imprimantes 3D.</p> <p>METAL PROS : Fournisseurs de différents types de métaux basés à Ottawa.</p>		<p>Réduire le nombre de mouvements requis pour le pliage de la canne.</p> <p>Le fonctionnement de la canne se fait mécaniquement sans intervention de matériaux électroniques</p> <p>Ranger la canne se fait en appuyant sur un bouton</p> <p>Utiliser une canne esthétiquement originale</p>	<p>Une assistance par le biais d'un numéro de téléphone ainsi qu'une adresse électronique (08h à 17h et 7j/7)</p> <p>Présence sur les réseaux sociaux</p> <p>Site web dédié</p>	Utilisateurs de cannes
	Ressources clés		Canaux de distribution	
	Ingénieurs en génie		La plateforme web	

	mécanique et concepteurs		Comptes sur les réseaux sociaux	
	Machines pour l'usinage des pièces		Partenaires	
	Bonne équipe de marketing			
Structure des coûts			Sources des revenus	
Recherche			Vente des produits	
Développement de solutions révolutionnaires			Options supplémentaires pour améliorer le produit	
Essais de prototypes et produits				
Le budget marketing et communication				
Les ressources humaines				
Coûts sociaux et environnementaux			Avantages sociaux et environnementaux	
Quelques parties du produit sont conçues en plastique			Produit durable	
La production de la canne consomme de l'énergie			Produit conçu en grande partie à partir de matériaux recyclables (aluminium, ...)	

2.3 Hypothèses de base

Avant de réaliser le modèle d'affaire, il a d'abord fallu émettre différentes hypothèses. Ces dernières vont permettre de se focaliser sur un ou plusieurs aspects qu'il faut tester avant de faire ce modèle d'affaire. Pour ce faire, on va se concentrer sur le « comment », le « quoi » et le « qui » du modèle.

Par conséquent, les hypothèses qui devront être vérifiées par la suite lors des essais sont les suivantes :

- Nos partenaires clés doivent être choisis avec stratégie pour qu'ils nous soient bénéfiques et utiles.
- Nos ressources clés doivent permettre de bien faire parler de YESWECANNE autour de nous.
- La relation avec les clients doit être bâtie de sorte à ce que nous fournissions les cannes les plus utiles aux gens pour une fidélité du client.
- Les segments de la clientèle doivent être bien choisis de sorte à ce que l'on touche le plus de profils.
- La source principale de nos revenus sera la recette et les bénéfices générés par la vente de nos cannes.

L'étude de faisabilité de notre modèle d'affaires est basée sur les facteurs TELOP. Nous avons conclu que celui-ci sera faisable et nous permettra de rembourser nos dépenses.

- **Technique** : Les ressources techniques sont à notre disposition (matériaux, concepts,...)
- **Économique** : Les ressources économiques pour débiter notre projet et appliquer notre modèle d'affaires sont disponibles.
- **Légal** : Notre entreprise respectera toutes les lois et normes juridiques imposées. Une demande de protection par brevet sera aussi faite pour protéger notre innovation.
- **Opérationnel** : Aucune contrainte au niveau de cet aspect.
- **Planification** : L'entreprise est responsable d'une bonne organisation et planification pour assurer que tout sera en conformité avec nos attentes.

On peut aussi étudier la faisabilité de ce modèle d'affaires en se basant sur d'autres facteurs tel que :

Social : Notre canne sert à aider les gens, pour qu'ils puissent agir et faire les mêmes choses que les autres personnes à mobilité non réduite.

Environnemental : Notre entreprise est une entreprise vendant des cannes utilisant des matériaux tels que le fer, le plastique, et d'autres composants pas forcément écologiques...

3. Rapport d'économie

3.1 Hypothèses du rapport d'économie

Pour nous lancer sur le marché, nous avons décidé de produire et vendre **3000** cannes a **70\$** l'unité. Aussi nous avons prévu un budget de **300 \$** pour la publicité et de **3000\$** pour le loyer. Nous devons également payer des frais pour l'électricité s'élevant a **1500\$**. Pour les matériaux de production nous avons calculé le cout a **20\$** par canne. Aussi nous auront besoin de certains équipements supplémentaires qui nous couterons **4000\$** et sachant que nous avons une dette due à une aide de financement qui s'élève à **2000\$** avec un **taux d'intérêt annuel simple** de **2%**. En plus de cela, les salaires chaque année nous coutent **10 000\$** par employé, et nous comptons **5** employés. Pour finir, nous comptons **1000\$** pour les frais généraux, ainsi qu'une dépréciation de **500\$** et un taux d'imposition de **15%**.

3.2 Type et classification des couts

Pour la production de notre produit à grande échelle nous avons dû passer par différentes étapes dont l'achat d'équipements nécessaires qui ont impliqués de nombreuses dépenses qui peuvent être regroupes en différentes catégories.

Tableau 2- Classification des couts

	Couts fixes		Couts variables		Couts semi-variables	
Couts	Frais généraux	Main d'œuvre	Frais généraux	Main d'œuvre	Frais généraux	Main d'œuvre
directs	Équipements	Salaire	Matériaux de production		Frais d'électricité	
	Frais généraux	Main d'œuvre	Frais généraux	Main d'œuvre	Frais généraux	Main d'œuvre

Coûts indirects	Publicité				
	Loyer				
	Frais de financement				
	Frais généraux				
	Dépréciation				
			Taxes		

3.3 Compte de profits et de pertes sur 3 ans

Tableau 3- Compte de profits et de pertes

Première année	
Profit Brut	
Ventes (3000*70\$)	210 000
Coûts des produits (3000*20\$)	60 000
Total du profit brut	150 000
Frais d'exploitation	
Publicité	300
Loyer	3 000
Électricité	1 500
Équipement sup	4 000
Frais généraux	1 000
Dépréciation	500
Salaire (10000*5)	50 000
Dette (aide de financement)	2 000
Total des frais d'exploitation	62 300
Profit d'exploitation (profit brut - frais d'exploitation)	87 700

Deuxième année	
Profit Brut	
Ventes (3000*70\$)	210 000
Coûts des produits (3000*20\$)	60 000
Total du profit brut	150 000
Frais d'exploitation	
Publicité	300
Loyer	3 000
Électricité	1 500
Équipement sup	4 000
Frais généraux	1 000
Dépréciation	500
Salaire (10000*5)	50 000
Total des frais d'exploitation	60 300
Profit d'exploitation (profit brut - frais d'exploitation)	89 700
Troisième année	
Profit Brut	
Ventes (3000*70\$)	210 000
Coûts des produits (3000*20\$)	60 000
Total du profit brut	150 000
Frais d'exploitation	
Publicité	300
Loyer	3 000

Électricité	1 500
Équipement sup	4 000
Frais généraux	1 000
Dépréciation	500
Salaire (10000*5)	50 000
Total des frais d'exploitation	60 300
Profit d'exploitation (profit brut - frais d'exploitation)	89 700
Profit d'exploitation (pour les 3 années)	267 100

3.4 Seuil de rentabilité (analyse VAN):

Le seuil de rentabilité est le point auquel les revenus sont parfaitement égaux aux coûts. À ce niveau, aucun profit n'est généré et aucune perte n'est encourue. Ainsi, le seuil de rentabilité peut être mesuré en termes de ventes par unité ou de ventes en termes de monnaie (dollars). Les recettes supérieures à ce chiffre entraînent un gain et les recettes inférieures à ce chiffre entraînent une perte. Le seuil de rentabilité des ventes indique les dollars de ventes brutes nécessaires pour atteindre le seuil de rentabilité. Le seuil de rentabilité a pour objectif de se fixer le quota de production et de ventes, dans le cas de notre projet, il s'agit du nombre de cannes qu'on va vendre afin que les recettes perçues soient supérieures aux coûts : (Recettes > Coûts).

Seuil de rentabilité = Valeur de l'investissement / profit net unitaire

Le prix de chaque canne est de 70 \$ et son cout est de 20\$ qui nous laisse un profit de 50 \$ et la valeur de l'investissement total correspond au frais d'exploitation qui s'élève a 167 300\$.

1ere Année :

Donc seuil de rentabilité = $62300 / 50 = 1246$.

Ainsi on devra vendre 1246 cannes pour être rentable dans la 1ere année.

2eme Année:

$60\ 300 / 50 = 1206$

Ainsi on devra vendre 1206 cannes pour être rentable.

3eme Année :

$60\ 300 / 50 = 1206$

Ainsi on devra vendre 1206 cannes pour être rentable.

4. Mise à jour du plan de projet

Lien Wrike Execution :

<https://www.wrike.com/frontend/ganttchart/index.html?snapshotId=M3jVsZiwqBNF6E7uB2opzuxLHBfTQbFA%7CIE2DSNZVHA2DELSTGIYA>

Lien Wrike Closing :

<https://www.wrike.com/frontend/ganttchart/index.html?snapshotId=moSMAesYJafiKbup6H9Vf47P0YRX4QjO%7CIE2DSNZVHA2DELSTGIYA>

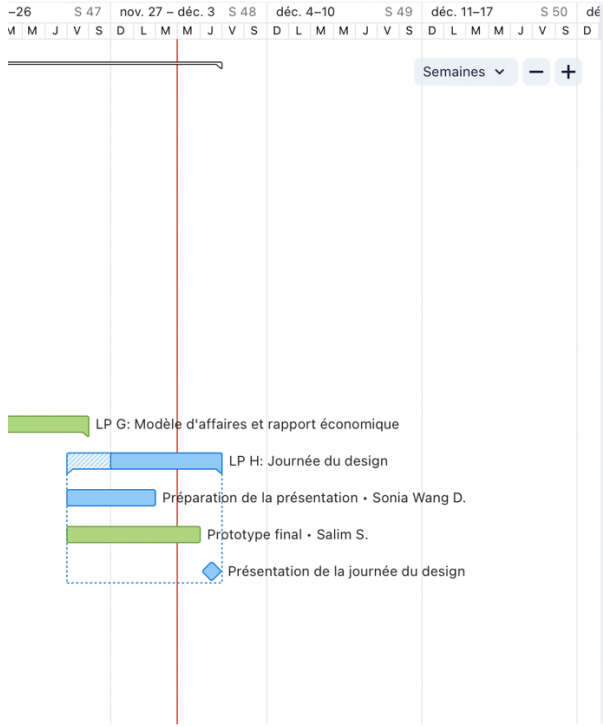


Figure 1- Plan Wrike Execution

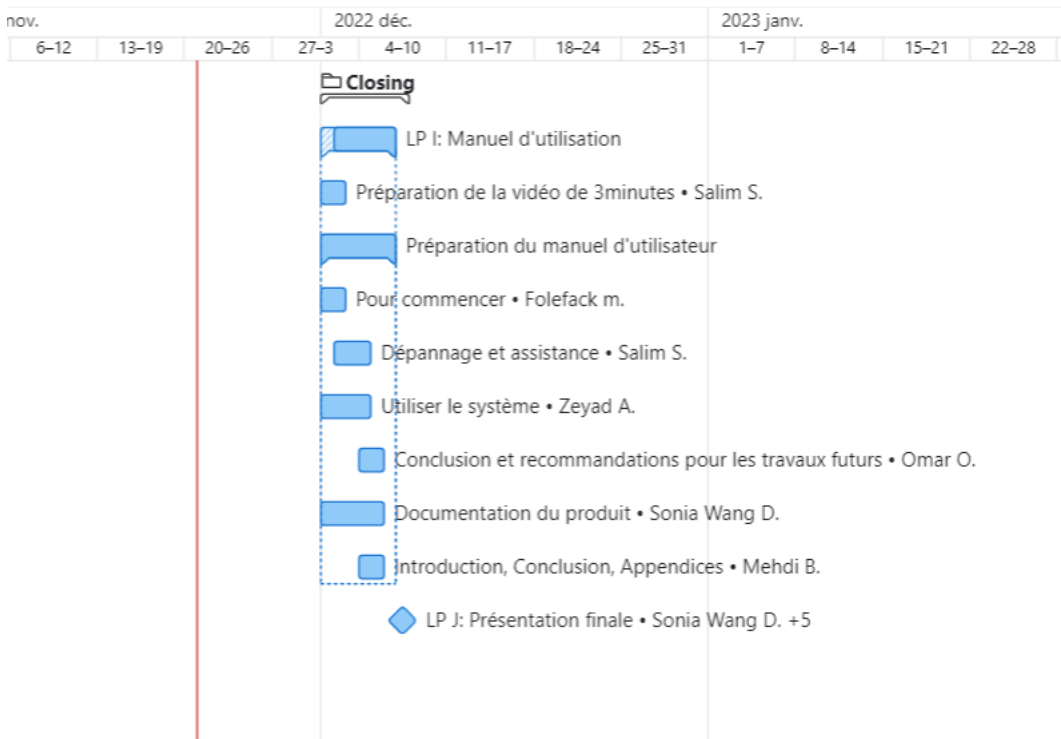


Figure 2- Plan Wrike Closing

5. Conclusion

Rendu au terme de ce livrable, nous avons pu choisir un modèle d'affaire nous permettant de commercialiser rentablement notre produit. Notre choix s'est tourné vers le modèle e-commerce B2C pour un début en se basant sur les hypothèses de base et leurs faisabilités sur notre produit. Nous avons également conçu un rapport économique par le biais des coûts variables associé à notre entreprise, afin d'anticiper sur notre gestion de ressource : dépenses, profits et de déterminer le seuil de rentabilité sur notre produit.