



**uOttawa**

Faculté de génie  
Université d'Ottawa

# **Livrable de projet G : Modèle d'affaires et rapport d'économie**

**Préparé par**

**Amadou Maïga**

**Chris Malangu**

**Mohamed Ali Talbe**

**El Mehdi Yacoubi**

**Sonia Wang Dané**

**Groupe FB 3**

**GNG2501 Génie de la conception**

**Remis aux**

**Professeur : Patrick Dumond**

**Assistant d'enseignement : Mohammad Abu-Shaaban**

**Dimanche, 20 mars 2022**

<b>1. Introduction</b>	3
<b>2. Modèle d'affaires</b>	3
2.1. Identification du modèle d'affaires :	3
2.2. Tableau de modèle d'affaires :	3
2.3. Hypothèses de bases :	4
<b>3. Rapport d'économie</b>	5
3.1. Liste des couts	5
3.2. Compte de profits et de pertes	6
3.3. Analyse VAN, seuil de rentabilité	6
3.4. Hypothèses du rapport d'économie	8
<b>4. Conclusion</b>	9
<b>5. Bibliographie et sites importants</b>	9

## Liste des tableaux

Table 1. Model d'affaires .....	4
Table .Liste des couts .....	5
Table .Compte de profits et de pertes .....	6
Table .Valeur Actuelle nette .....	8
Table .Seuil de rentabilite .....	8

## Liste des figures

Figure 1Flux monétaire -1 .....	7
Figure 2.Flux monétaire 2 .....	7

# 1. Introduction

Après les étapes de conceptualisation et de développement du prototype vient l'étape importante de commercialisation du produit, cette étape entraîne évidemment plusieurs implications économiques tel que le développement d'un modèle d'affaires. Il est essentiel d'identifier un modèle d'affaires convenable pour la commercialisation du produit et l'exploiter pour en tirer de la valeur. Ensuite il faudra rédiger un rapport d'économie pour faire un compte de profits et de pertes prévisionnel pour l'entreprise.

## 2. Modèle d'affaires

### 2.1. Identification du modèle d'affaires :

Notre projet est une application de transcription de cours, nous comptons faire naturellement pendant le cycle de vie de l'application et ajouter des fonctionnalités et améliorer l'expérience utilisateur, ainsi que d'utiliser de nouvelles technologies si celles-ci apparaissent. Un autre point à prendre en considération est le volume de concurrence que notre application vue que c'est une technologie qui est vastement utilisée et on la trouve partiellement sur beaucoup de programmes comme Zoom et MS Teams. Pour toutes ces raisons nous avons décidé d'opter pour un modèle d'affaire « Gratuuity-prime ».

Nous comptons poser notre application pour l'utilisation publique avec quelques publicités, puis offrir plus de fonctionnalités comme une durée d'enregistrement illimitée et un nombre d'utilisation illimitée sous forme d'un abonnement prime ou même de l'achat d'une licence permanente. Cette démarche nous permettra d'alimenter continuellement l'entreprise pour fournir la meilleure expérience pour les utilisateurs en gardant un œil très près de l'application pour ainsi régler tous les bugs et les problèmes rapidement, et aussi une option gratuite va attirer de nouveaux utilisateurs qui pourront profiter sans charge du service et même potentiellement être de nouveaux clients.

### 2.2. Tableau de modèle d'affaires :

Table 1. Model d'affaires

Partenaires Clés	Activités clés	Proposition de valeur	Relation client	Segments clients
Les compagnies de publicités (Google Adsense, Facebook Ads, ...)	Debugger l'application	<b>Les utilisateurs casuels:</b>  Avoir une ressource rapide et facile pour transcrire un audio d'un cours ou quelque chose semblable pour les aider à la comprendre	Un site-web clair et précis avec toutes les étapes	Les utilisateurs :  Des étudiants voulant transcrire leurs cours  Des gens qui gèrent des enregistrements dans leurs métiers
Les employés de l'entreprise (développeurs, service, ventes, ...)	Effectuer des mises à jour		<b>Les utilisateurs abonnés ou de la licence :</b>  Avoir un outil fiable pour les aider tout au long de leurs études ou leurs travaux pour plus d'accessibilité	
Les utilisateurs	Ajouter des nouvelles fonctionnalités (Langues, formats d'enregistrement, ...)		Des forums pour les problèmes les plus fréquents	Des utilisateurs qui veulent transcrire une vidéo pour analyser son contenu
Les serveurs	Gestion des réclamations des clients		Canaux de distribution :	
PayPal	<b>Ressources clés</b>  Plateforme Web  Le Google Speech API		Le site Web  L'application desktop  Le courrier de l'entreprise	
<b>Structure des coûts</b>		<b>Sources de revenus :</b>		
Le développement de l'outil et du site		Les publicités affichées sur le site		
Les serveurs de l'application		Les ventes de l'abonnement ou de la licence		
Les ressources humaines				

### 2.3. Hypothèses de bases :

Pour notre modèle d'affaires nous nous sommes basés sur quelques besoins avec lesquels nous sommes familiers, le premier cas d'utilisation auquel nous avons pensé est pour des utilisateurs qui ont besoin de transcrire un enregistrement ou une vidéo pour mieux l'analyser vu qu'un manuscrit offre plus d'outils pour traiter son contenu comme la capacité de chercher un mot précis dans tout le texte, certains de ces utilisateurs n'auront besoin de cette fonctionnalité qu'une seule fois donc vu que le site est gratuit, cela satisfera leur besoin. Le fait que notre site soit gratuit agira comme une forme de portail vers notre application, les gens vont la découvrir à partir de notre site,

puis s'ils ont besoins de transcrire plusieurs documents ou bien de le faire assez souvent ils pourraient être intéressés par l'abonnement ou même la licence permanente. L'abonnement est utile dans le cas d'un étudiant qui va l'utiliser juste pour une période déterminée de temps comme pour un projet précis ou un cours précis, alors que la licence permanente convient aux utilisateurs qui veulent l'implémenter comme un outil qu'ils vont utiliser dans leur travail ou toutes leurs études.

Nous pensons que ce modèle d'affaire est convenable pour notre produit et offre plusieurs options selon l'utilisation. Nous pensons aussi que cela est faisable vu que ce modèle ressemble à beaucoup des modèles utilisés aujourd'hui, par des petites applications qui offrent des options précises comme la nôtre, ou même par des grandes entreprises comme Microsoft dans le cas de Office, certes vous pouvez utiliser Office librement en ligne mais pour pouvoir en profiter pleinement il vous faudra une licence pour télécharger l'application qui est soit un abonnement annuel ou une licence permanente, cela n'est qu'un exemple entre vraiment plusieurs d'autres, et nous pensons que cela va fonctionner pour nous aussi.

### 3. Rapport d'économie

#### 3.1. Liste des couts

Table 2. Liste des couts

couts	Type	Classification	1ere année	2 -ème année	3 -ème année
Publicité (Facebook ad)	Frais généraux	Indirect	\$ 1,200.00	\$ 1,500.00	\$ 2,000.00
électricité	Frais généraux	Indirect	\$ 3,600.00	\$ 4,000.00	\$ 5,000.00
Mise à jour de l'application	Main d'œuvre	direct	\$ 4,000.00	\$ 2,000.00	\$ 1,500.00
Frais de materiaux	materiaux	Direct	\$ 6,000.00	\$ -	\$ -
Cout de développement	Frais généraux	Direct	\$ 3,000.00	\$ -	\$ -
Frais généraux	Frais généraux	Indirect	\$ 9,000.00	\$ 6,000.00	\$ 3,000.00
Loyer	Frais généraux	Indirect	\$ -	\$ -	\$ -
salaire	Main d'œuvre	direct	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00

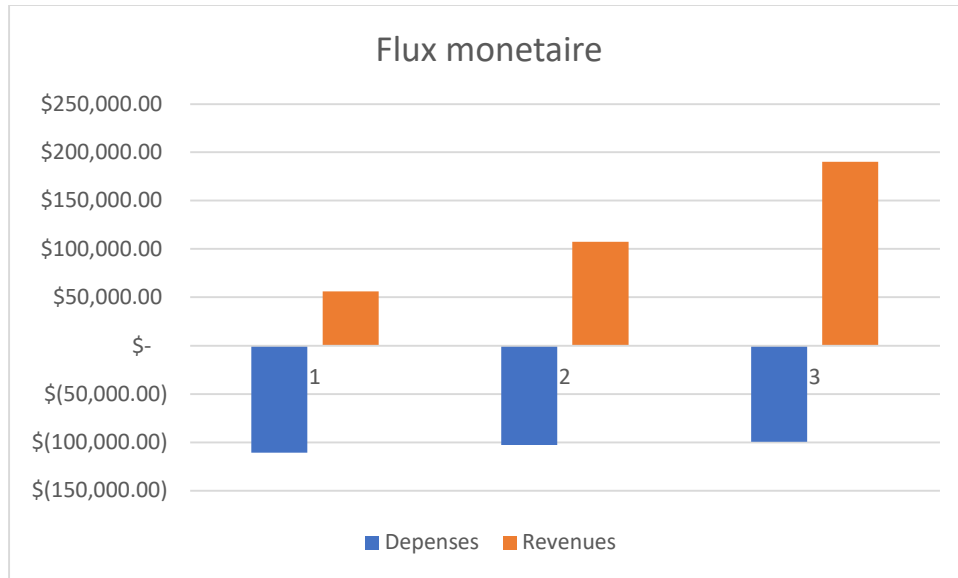
### 3.2. Compte de profits et de pertes

Table 3. Compte de profits et de pertes

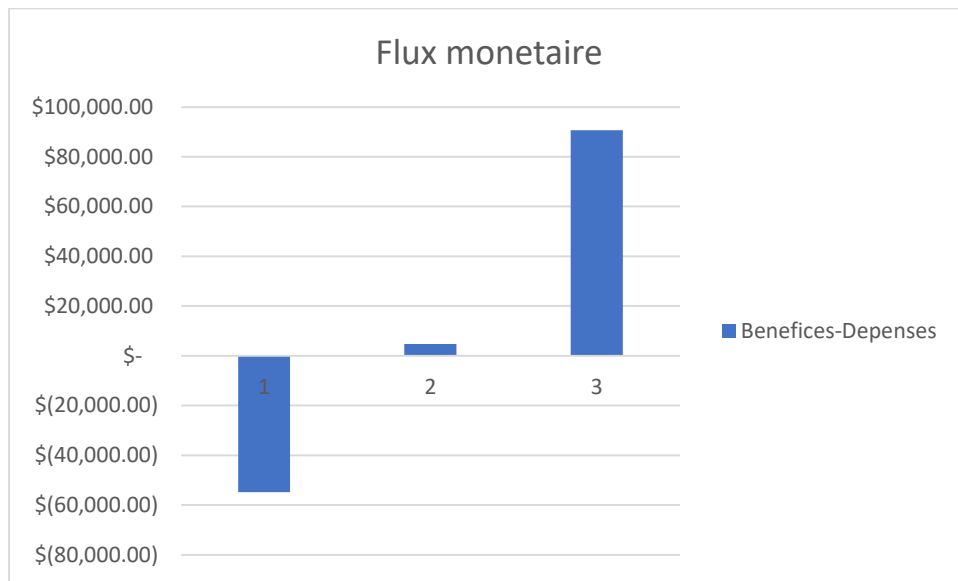
	Première année	Deuxième année	Troisième année
Impressions (nombre de visiteurs)	120,000	150,000	200,000
Les publicités dans l'application cpm 5.0\$	\$ 6,000.00	\$ 7,500.00	\$ 10,000.00
Abonnement/client	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 30.00
Clients avec abonnement	2,000	4,000	6,000
Abonnements	\$ 50,000.00	\$ 100,000.00	\$ 180,000.00
Profits des ventes	\$ 56,000.00	\$ 107,500.00	\$ 190,000.00
Coûts produits	\$ (7,000.00)	\$ (2,000.00)	\$ (1,500.00)
Profit brute	\$ 49,000.00	\$ 105,500.00	\$ 188,500.00
Frais d'exploitation	\$(103,800.00)	\$(100,800.00)	\$ (97,800.00)
Profit d'exploitation	\$ (54,800.00)	\$ 4,700.00	\$ 90,700.00

### 3.3. Analyse VAN, seuil de rentabilité

On suppose que le taux d'intérêt est de 6 %, et que les dépenses et bénéfices sont appliqués à la fin de l'année.



*Figure 1 Flux monétaire -1*



*Figure 2. Flux monétaire 2*

Table 4. Valeur Actuelle nette

Année	1	2	3
Revenue en VAN	\$ 52,830.19	\$ 95,674.62	\$ 159,527.66
Dépenses en VAN	\$(104,528.30)	\$(91,491.63)	\$(83,374.19)
		PROFIT d'exploitation en VAN	\$ 28,638.34

Table 5. Seuil de rentabilite

Dépenses- Revenue pubs.	\$(104,800.00)	\$(95,300.00)	\$(89,300.00)
N	4192	3812	2977

Pour atteindre le seuil de rentabilité, il faut vendre minimum 4192 abonnements de 25 dollars la première année, 3812 abonnements de 25 dollars le deuxième, 2977 abonnements de 30 dollars de la troisième année. Donc pour générer du bénéfice, il faut vendre plus d'abonnements.

### 3.4. Hypothèses du rapport d'économie

Afin de produire ce rapport économique, nous nous sommes fixés plusieurs hypothèses et inspirées des compagnies qui ont commencé comme un projet informatique entre amis partageant la même passion, pour finir en gigantesque multinationale. Nous avons comme exemple Facebook qui fut créé par Mark Zuckerberg et ces colocataires d'université.

Étant donné que nous considérons comme une petite entreprise débutante nous avons jugé que l'entreprise sera située pour un début dans le sous-sol du parent ayant la plus grande propriété. Cela explique le loyer de 0\$ pour les 3 premières années: Expérience semblable à Microsoft qui a débuté dans le garage de ces parents



Concernant les frais d'investissement de départ, ils viennent des économies que nous avons ressemblé durant plusieurs années de travail afin d'éviter les intérêts de la banque en cas de prêt.

Nous enchainons avec les frais de publicité, nous nous sommes basés sur la somme moyenne dépensée par une compagnie sur Facebook.

Et pour terminer, Nous allons nous concentrer sur les éléments qui ont été choisi en fonction de la concurrence. Nous pouvons donc citer: le prix de l'abonnement par an, le nombre de client avec abonnement (Nous avons pris également compte du fait que nous sommes une nouvelle entreprise, donc les chiffres sont restes réalistes).

#### **4. Conclusion**

En définitive, nous avons pu choisir un modèle d'affaire qui conviendrait mieux à la commercialisation de notre produit. Ce choix a été fait tout en tenant compte des hypothèses de base et leurs faisabilités sur notre produit. En plus, nous avons inclus une liste de couts variables associé à notre entreprise et basé sur notre produit afin de gérer les pertes, les profits et déterminer le seuil de rentabilité sur notre produit.

#### **5. Bibliographie et sites importants**

<https://www.wrike.com/frontend/ganttchart/index.html?snapshotId=Odt1WN6LGo6sqTqWQgZyZOr3iuNzKWS5%7CIE2DSNZVHA2DELSTGIYA>