

Retour sur investissement

L'année passée, Madera a vendu 146 maisons, ce qui a représenté 15% de son chiffre d'affaire.

Son chiffre d'affaire sur l'année précédente étant de 200 000 000€, on peut en déduire que la vente de maisons lui a généré un chiffre d'affaire de 30 000 000€.

L'entreprise pense tripler la vente de ses maisons modulaires. Si les ventes triplent, l'entreprise pourrait monter son chiffre d'affaire à 60 000 000€ de plus chaque année.

Calculons maintenant la rentabilité estimée du projet Madera plus en détails :

Chiffre d'affaire ne veut pas dire bénéfice, nous allons donc calculer le bénéfice estimé pour la vente d'une maison modulaire.

En 2019, la vente de maisons modulaires a représenté 15% du CA du groupe, soit 30 millions d'euros, pour la vente de 146 maisons.

$$30\,000\,000 / 146 = 205\,500$$

La vente d'une maison rapporte donc en moyenne 205 500 euros.

Sur la vente d'une maison, lorsque l'on retire le coût des matériaux, ainsi que le coût de la main d'œuvre, un constructeur peut espérer faire un bénéfice d'environ 25% sur le coût total de la maison. A cela, il doit encore déduire le salaire des conducteurs de travaux, des commerciaux, de la partie administrative, du SAV, les divers loyers et impôts.

Au final, un constructeur retire un bénéfice net d'environ 5% sur la vente d'une maison.

(source chiffres : lebonconstructeur.fr)

$$205\,500 \times 5\% = 10\,275$$

Pour la vente d'une maison modulaire, Madera peut donc espérer un bénéfice de 10 275 euros, en moyenne.

En lançant ce projet d'application pour la réalisation des devis pour maisons modulaires, Madera espère tripler le nombre de ses commandes. Ainsi, on estime que l'année suivant la livraison du projet, Madera vendra 292 maisons supplémentaires.

$$292 \times 10\,275 = 3\,000\,300$$

Le bénéfice estimé sur la 1ère année d'utilisation de l'application s'élève à 3 000 300 €.

A ce bénéfice, il faut retirer les frais supplémentaires que vont engendrer le développement de l'application, sa mise en place, ainsi que l'embauche de personnes supplémentaires pour gérer l'augmentation des commandes.

Voici les frais qui seront engendrés :

- embauche de 45 techniciens supplémentaires : salaire moyen brut annuel : 37 554 €
- embauche de 20 ouvriers supplémentaires : salaire moyen brut annuel : 26 985 €

(source salaires : salairemoyen.com)

$$37\,554 \times 45 = 1\,689\,930$$

$$26\,985 \times 20 = 539\,700$$

Coût annuel de la main d'œuvre supplémentaire : 2 229 630 €

Afin de mettre en œuvre l'application dans de bonnes conditions, il est également précisé que le groupe a renouvelé tout son parc informatique (dans ses boutiques) et a équipé ses commerciaux de tablettes.

Coût estimé (à renouveler tous les 3 ans) :

- postes informatiques dans les boutiques : environ 1000 € par poste, à raison de 5 postes par boutique, dans 5 boutiques = 25 000 €
- une tablette professionnelle par commercial, type Microsoft Surface Pro, adaptée à la conception des devis, avec écran tactile, utilisation du stylet, et une assez bonne puissance de calcul, environ 1000€ la tablette, pour 15 commerciaux + 1 responsable commercial + 1 assistant commercial = 17 000 €

Total des coûts supplémentaires engendrés par la mise en place de l'application :

$$2\,229\,630 + 25\,000 + 17\,000 = 2\,271\,630$$

Bénéfices estimés sur la première année :

$$3\,000\,300 - 2\,271\,630 - 110\,000 \text{ (coût du développement de l'application)} : 618\,670 \text{ €}$$

Le groupe Madera peut donc espérer un retour sur investissement positif dès la première année de mise en place de sa nouvelle application, avec un bénéfice estimé de 618 670€.