****

TP2 Planification Stratégique

**De Groot Didier**

**De Troyer Vincent**

**Godfroid Jonathan**

**Yilmaz Enes**

**Rédacteur : de Troyer Vincent**

# Scénario d’investissement

## Horizon stratégique

Narcos cherche à s’implanter dans le marché des drones de courses en comblant le manque dans le milieu de gamme. Le marché haut de gamme est déjà très concurrentiel, il est fort probable que d’autres compagnies cherchent à rattraper leurs retards dans le milieu de gamme. Narcos vise donc à s’emparer de 30% du marché milieux de gamme.

La production de moteur brushless pour quadcoptaire est un secteur en plein développement, il faut donc mettre l’accent sur la recherche et le développement.

Afin d’aider cette R&D, la première année nous allons développer des moteurs sur mesure pour les clients (workshop). Ainsi, nous aurons deux avantages majeurs, cibler les besoins des clients et bénéficier de leurs savoirs.

Les années suivantes, nous allons manufacturer en batch les moteurs ayant les meilleures performances et le plus de succès. Le prix de production sera considérablement réduit grâce à l’automatisation et le travail en batch.

Les différents scénarios ont été tester avec le calcul du NPV suivant

# Business case

## Formule du NPV (Net Present Value)

## Calcul du WACC

Les fonds propres de l’entreprise sont de 15 Millions d’euro. Afin de pouvoir réaliser le projet de manière confortable il faut emprunter 22 Millions d’euro. Le projet est relativement risqué car il cible un secteur de niche. Le est donc de 12%.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Equity** | **Dettes** | **WACC** |
| 15.000.000 € | 22.000.000 € | 0,0606 |
| 12% | 3% |  |

## Tableau NPV

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Année** | **0** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **Volume** | 0 | 50.000 | 1.800.000 | 2.000.000 | 2.000.000 | 1.800.000 |
| **Prix unitaire** | 0 € | 35 € | 15 € | 15 € | 15 € | 15 € |
| **Prix de production unitaire variable** | 0 € | 20 € | 7 € | 7 € | 7 € | 7 € |
| **Ventes** | 0 € | 1.750.000 € | 27.000.000 € | 30.000.000 € | 30.000.000 € | 27.000.000 € |
| **Coûts fixes** | 0 € | 250.000 € | 750.000 € | 750.000 € | 750.000 € | 750.000 € |
| **Coûts variable** | 0 € | 1.000.000 € | 12.600.000 € | 14.000.000 € | 14.000.000 € | 12.600.000 € |
| **Bénéfice** | 0 € | 500.000 € | 13.650.000 € | 15.250.000 € | 15.250.000 € | 13.650.000 € |
| **Investissement** | 15.000.000 € | 10.000.000 € |  |  |  |  |
| **Cashflow** | -15.000.000 € | -9.500.000 € | 13.650.000 € | 15.250.000 € | 15.250.000 € | 13.650.000 € |
| **Cashflow actualisés** | -15.000.000 € | -8.957.194 € | 12.134.710 € | 12.782.476 € | 12.052.117 € | 10.171.255 € |
| **NPV** | -15.000.000 € | -23.957.194 € | -11.822.484 € | 959.992 € | 13.012.109 € | 23.183.364 € |

## Description de chaque année

Année 0 est nécessaire pour l’investissement et l’achat du matériel permettant le développement d’un workshop et d’un début de ligne de production. L’investissement est alors de 15.000.000 €. On notera que la somme des dettes et fond propre est supérieur à l’investissement car on doit également couvrir les premiers couts fixe ainsi que les premiers couts variables.

Année 1 Mise en place du workshop et création des premiers moteurs en association avec les clients. Le prix des moteurs est de 35€ car la production unitaire variable est plus élevée 20€. En contrepartie le client reçoit un moteur personnalisé à ses besoins. Nous investissons 10.000.000€ supplémentaire pour automatiser la ligne de production. Cet investissement est effectué la 2ème année car il était inutile pour le workshop. Le volume augmente très rapidement et arrivera tres vite à saturation.

Année 2 La production de moteur en Batch remplace les moteurs fait en work shop les coûts variables diminue par contre le coût fixe augmente due à la maintenance de l’équipement mais également car le coup du stockage augmente. Le volume augmente grâce à l’automatisation. Résultat un moteur qui coûtais 20 € à produire ne coûte plus que 7€.

Année 3 et 4 Le NPV est enfin positif. L’investissement commence à être rentable.

Année 5 le résultat final est de de 23.183.364 €. Le volume diminuera car il est fort probable que d’autre compagnies lance également leurs produits milieu de gamme.