

LA FABRICATION DE VOTRE OFFRE ET LES RESSOURCES NECESSAIRES

Il s'agit de déterminer comment vous allez fabriquer votre produit / service en envisageant toutes les solutions pour retenir la plus efficace. Et, en conséquence, les ressources dont vous avez besoin.

La fabrication de votre produit / service

Les process de fabrication dépendent fortement de votre activité, nous ne vous communiquerons donc pas de méthode. En revanche, nous vous recommandons fortement d'écrire de façon détaillée comment vous allez fabriquer votre offre pour ne rien oublier côté dépenses ou investissements et vous aider à identifier la méthode la plus efficace.

Pour fabriquer votre service, combien de temps vous faut-il pour réaliser la prestation chez le client ? Combien de temps vous faut-il pour préparer le rendez-vous ?
Pour préparer votre rapport ?

Pour votre produit, quelles sont les méthodes de fabrication existantes ? Pouvez-vous en imaginer d'autres ? Quels sont les avantages et inconvénients de ces méthodes ? Êtes-vous capable d'estimer le coût d'acquisition ou de production de votre produit ?

Définissez la méthode qui vous semble la plus adaptée. Toutefois, n'écartez pas totalement les autres options car vous serez, peut-être, amené à changer d'avis en fonction de l'étude des autres éléments du projet.

Le choix d'une méthode de fabrication du produit implique un choix de fournisseurs différents, des prix différents, des marges de négociation différentes, des possibilités de contrôle de la fabrication différente, une traçabilité sur les produits permettant la fabrication différente... Tout dépend du positionnement souhaité

Exemples :

Pour vendre des bijoux fantaisies sur les marchés, il y a plusieurs façons de disposer des produits à vendre :

- Fabrication par des artistes locaux / régionaux / nationaux
- Fabrication par des salariés de l'entreprise
- Fabrication par des personnes en difficultés (handicapés par exemple)
- Importation de bijoux artisanaux d'autres pays
- ...

Pour vendre une prestation de développement de solutions informatiques, il y a plusieurs façons de réaliser le service :

- Développement informatique et suivi de projet par des salariés de l'entreprise
- Suivi de projet par l'entreprise et sous-traitance du développement informatique en France ou à l'étranger
- Suivi de projet par l'entreprise et développement informatique en co-traitance en fonction des projets

Les ressources nécessaires

Une fois votre process de fabrication défini, il devient aisé de définir, en détails, ce dont vous avez besoin comme ressources.

Pour vous y aider, nous vous proposons de récapituler dans un tableau :

- l'ensemble de vos besoins,
- de mettre, en face de ces besoins, les solutions trouvées pour y répondre,
- puis votre choix en fonction des critères les plus adaptés (temps gagné, coût...)
- et, le cas échéant, le prestataire retenu et le prix.

Besoins	Solutions	Evaluations	Décisions	Fournisseurs + prix
Vos besoins pour vous équiper et réaliser votre prestation / fabriquer votre produit				
Vos besoins pour le quotidien de l'activité				

Vos besoins personnels				
Me loger				
Me nourrir				
M'habiller				
Chauffer mon logement				
Avoir des loisirs				
Payer mes impôts (taxe d'habitation, impôts sur les revenus...)				
Frais divers (téléphone, internet...)				
➔ J'ai donc besoin de xxxx€ par an minimum de rémunération				

Partir des besoins (besoin de transporter ma marchandise par exemple) et non des types d'achat (voiture par exemple) libérera votre créativité et vous permettra de faire le choix le plus efficace qui, parfois, ne sera peut-être pas un achat mais une location, un emprunt à un ami...

Pour le choix du fournisseur, ayez une approche globale de chaque fournisseur qui tient compte du prix du bien mais aussi des services fournis ou pas : un fournisseur peut proposer un produit moins cher qu'un autre mais sans garantie ou avec des conditions de service après-vente défavorables... Il faut considérer le coût pour la durée d'utilisation du bien acheté.

Vous aurez ainsi la plupart des coûts dont vous aurez besoin pour votre prévisionnel financier. Il manquera les coûts de communication que nous étudierons ensuite.

Deux exemples

- Les exemples ne sont pas de réelles entreprises, ils n'ont pas d'autres vocations que de mettre en application les explications théoriques.
- Les données chiffrées sont des exemples destinés à faire comprendre l'exercice uniquement et ne doivent pas servir de base à vos réflexions

Exemple 1 : des bijoux fantaisie fabriqués avec une imprimante 3D et conçus sur la base des bijoux portés par les people du moment. Vendus en commerce ambulant à Tours

La fabrication de l'offre

Pour l'année 1 :

Mise en place	Identification des « stars » à suivre Identification des « people » à suivre pour les 3 premiers mois d'activité de l'entreprise
	Mise en place du système de veille sur les bijoux portés par les personnes à suivre : <ul style="list-style-type: none"> - Abonnement aux magazines lus par ma cible (Closer, Oups, Public...) - Inscription aux pages Facebook des personnes à suivre - Abonnement aux réseaux sociaux des bloggeuses de mode
	Identification du / des designers qui vont dessiner les bijoux : <ul style="list-style-type: none"> - Repérage de 3 designers free-lance (M. Dupont, Mme Durant, Melle Duschmoll) - D'abord, test avec des étudiants d'une école de mode (Ecole Truc, contact : Mme Machin)
	Identification des sous-traitants pouvant fabriquer de petites séries
	Mise en place d'une procédure de conception avec le designer et les fabricants pour qu'il y ait une exécution la plus rapide possible afin de ne pas avoir de stocks et de pouvoir renouveler le choix souvent
Conception	Gamme « Star » <ul style="list-style-type: none"> - Suite à la veille, envoi des modèles à concevoir au designer - A J + 2, le designer renvoie les modèles en format numérique, - Je valide, - A J+3, j'envoie les modèles au fabricant → fabrication de 30 pièces par modèle - A J+5, je réceptionne les pièces
Fabrication	Gamme « People » <ul style="list-style-type: none"> - Suite à la veille, envoi des modèles à concevoir au designer - A J + 2, le designer renvoie les modèles en format numérique, - Je valide, - Sur place, sur le marché, impression des pièces à la demande

En fonction du développement du concept, ce process devra être revu.

Les ressources nécessaires

Besoins	Solutions	Evaluations	Décisions	Fournisseurs + prix
Présenter ma marchandise	<ul style="list-style-type: none"> - Une table pliante spéciale pour les marchés - Ou des tréteaux et une planche (neuf ou occasion) 	<ul style="list-style-type: none"> - L'ensemble tréteaux + planche coûte aussi cher que tables spéciales et est moins pratique 	<p>→ je prends un lit de camp hauteur 75cm avec la clayette de 90cm de large. J'achète neuf car l'occasion est quasi aussi chère. Il me faut 1 lit de camp avec clayette de 2 mètres vu la taille des emplacements visés.</p>	<p>→ SARL Duschmoll</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lit de camp : 42€HT - Clayette : 41€HT
	<p>Pour la gamme « Star »</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des présentoirs spéciaux pour mettre certains bijoux en valeur - Ou des boîtes en carton décorées (fabrication maison) - Des supports photos pour montrer la ressemblance avec les bijoux des stars ou people 	<ul style="list-style-type: none"> - Les présentoirs de bagues et de colliers coûtent quelques euros - Des supports sur pied pour les manipuler plus facilement 	<p>→ Je prends 6 présentoirs de bagues, 4 présentoirs de colliers, 6 présentoirs de bracelets. Neufs.</p>	<p>→ Bijoux & Co</p> <ul style="list-style-type: none"> - 6 présentoirs bagues : 12€HT - 4 présentoirs colliers : 16€HT - 6 présentoirs bracelets : 14€HT <p>--> Déco stock</p> <ul style="list-style-type: none"> - Supports photos : 12 X 6€HT
	<p>Pour la gamme « people »</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des photos des bijoux vus sous plusieurs angles 	<ul style="list-style-type: none"> - Des livrets avec les photos 		<p>→ un appareil photo numérique à 650€HT</p> <p>→ 6 livrets à 15€</p>
Protéger ma marchandise	<ul style="list-style-type: none"> - Un parasol en PVC - Ou une tente - Des poids de lestage pour éviter que le stand ne s'envole - Une gouttière 	<ul style="list-style-type: none"> - Le parasol me permettra de m'adapter à plus d'emplacements - Le parasol est moins cher - Je pourrais prendre la tente pour une utilisation personnelle dans le jardin - La tente est plus solide 	<p>→ Je prends un parasol avec une bâche en PVC, plus adaptable et moins cher avec un poids de lestage et une gouttière pour la pluie</p>	<p>→ materielforain.fr</p> <ul style="list-style-type: none"> - Parasol : 280€HT - Poids : 29€HT - Gouttière : 65€HT
Transporter ma marchandise	<ul style="list-style-type: none"> - Une fourgonnette - A l'achat, neuf ou d'occasion en crédit-bail, en location à chaque marché 	<p>Je compte faire 16 marchés par mois.</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'achat n'est pas opportun de suite - Le crédit-bail me donne une charge fixe. - La location n'est pas pratique (il faut louer à chaque marché) mais je ne paie pas quand je n'utilise pas mon camion. 	<p>→ Je prends un véhicule en crédit-bail car ça me coûte aussi cher qu'une location. Je prends une option d'achat pour pouvoir devenir propriétaire de ce camion</p>	<p>→ 350€TTC/mois de crédit-bail</p> <p>→ 300€ par moi d'essence</p> <p>→ Environ 1 000€ pour l'entretien de la voiture</p>

Stocker ma marchandise	<ul style="list-style-type: none"> - Un local - Dans mon garage - Chez mon oncle 	<ul style="list-style-type: none"> - Où que je stocke ma marchandise, il l'assurer - Le local occasionne trop de dépenses - Chez mon oncle oblige des allers-retours 	→ Je vais stocker la marchandise chez moi dans un premier temps	→ je prends une assurance multirisque : 40€/mois
Faire concevoir les bijoux	<ul style="list-style-type: none"> - Veille sur les bijoux des personnes identifiées comme « à suivre » - Concevoir les bijoux 	<ul style="list-style-type: none"> - Je m'en occupe grâce aux magazines et réseaux sociaux - Je sous-traite à une jeune fille - Designers en free-lance - Stagiaires en école 	<p>Dans un 1^{er} temps, je vais m'en occuper et j'aviserai si je n'arrive pas à faire face.</p> <p>Les designers sont trop chers pour mon expérimentation. Je vais donc prendre une étudiante en mode qui sait utiliser les logiciels de conception graphique. Elle accepte de démarrer à un tarif de stagiaires le temps de tester le concept</p>	<p>→ 5 abonnements à des magazines féminins : 200€ / an</p> <p>→ 450€ par mois</p>
Faire fabriquer les bijoux	<ul style="list-style-type: none"> - Acheter une imprimante 3D avec les logiciels et les matériaux et me faire former - Sous-traiter la fabrication 	<ul style="list-style-type: none"> - Pour la gamme « people », Imprimante 3D de la marque Truc, modèle machin + logiciel + matériau - Pour la gamme « star », sous-traitance de la fabrication 		<p>Investissement de 4 500€HT + 1 500€ pour la formation</p> <p>En moyenne, un bijou coûtera 4,5€ de matériau si je fabrique seule et le coût de la sous-traitance sera équivalent</p>
Louer des emplacements sur les marchés de centre-ville	<ul style="list-style-type: none"> - Liste des marchés et des contacts 			→ Je vais compter une moyenne de 50€ la place. Je vais faire 4 marchés par semaine sur 45 semaines.
Vendre ma marchandise	<ul style="list-style-type: none"> - Une caisse - Une calculatrice 			<p>→ Fourniturebureau.com</p> <ul style="list-style-type: none"> - Caissette à monnaie : 18€HT - Calculatrice : 15€HT
Gérer mon activité	<ul style="list-style-type: none"> - Internet - Un ordinateur - Un cahier de recettes-dépenses ou un 	<ul style="list-style-type: none"> - J'ai celui de la maison mais je vais imputer l'abonnement sur mon activité - Je vais beaucoup utiliser Internet, j'ai besoin d'un bon pc, j'en achète un qui durera - Je vais prendre un abonnement à un logiciel en ligne 		<p>→ Téléphone : 300€</p> <p>→ PC : 900€HT</p> <p>→ Abonnement tél : 65€/mois</p> <p>→ Abonnement Internet : 30€/mois</p> <p>→ Frais bancaire : 35€/mois</p> <p>→ logiciel de comptabilité en ligne : 45€/mois</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - logiciel de gestion - Un compte bancaire dédié à l'activité - Un téléphone 	<ul style="list-style-type: none"> - Je vais prendre un téléphone de type pda avec un forfait pro pour avoir tous mes contacts et mon agenda dedans 		
Vos besoins personnels				
Loger ma famille			900€/mois	
Nourrir ma famille			800€/mois	
Habiller ma famille			200€/mois	
Chauffer mon logement			110€/mois	
Avoir des loisirs			100€/mois	
Payer mes impôts (taxe d'habitation, impôts sur les revenus...)			350€/mois	
Assurer la scolarité des enfants + activités extrascolaires (cantines, centre de loisirs, cours de danse, foot...)			200€/mois	
Frais divers (téléphone, internet...)			80€/mois	
<p style="text-align: right;">➔ J'ai donc besoin de 33 000€ par an – le salaire de mon épouse, ça fait 20 000€ par an minimum de rémunération.</p>				

Exemple 2 : faire du conseil en sécurisation des données informatiques pour les petites entreprises en proposant un choix de solutions techniques adaptées aux problématiques du client.

La fabrication de l'offre

Mise en place	Identification des solutions de sécurisation de données adaptées à la cible
	Rédaction de guide de décriptage de chacune des solutions
	Création d'un système type de diagnostic avec un rapport type
	Création d'un plan d'actions type
Fabrication	Rdv 1 : Collecte des informations utiles pour le diagnostic → 2 heures
	Analyse des informations et rédaction d'un diagnostic → ½ journée
	Rdv 2 : Rendez-vous de partage du diagnostic et de vente de la prestation → 2 heures
	Identification de la solution de sécurisation des données informatiques la plus adaptée au client → 1 à 2 journées
	RdV 3 : Rendez-vous d'explication du plan d'actions et de proposition de la solution choisie et planning de mise en place → ½ journée

	Rdv 4 : Rdv de mise en place → 1 jour
Satisfaction client	Rdv de débrief → 2 heures
SAV à vie	- 4 appels par an → 4 X 15 minutes - 2 interventions par an → 2 X 2 heures par an

Une prestation nécessite donc, en moyenne, 6.5 jours de travail par an.

Les ressources nécessaires

Besoins	Solutions	Evaluations	Décisions	Fournisseurs + prix
Vos besoins pour vous équiper et réaliser votre prestation / fabriquer votre produit				
Rendre mes rapports	- Un ordinateur fixe ou portable avec les logiciels	- J'ai déjà un fixe à la maison mais je peux avoir besoin d'un portable pour aller chez les clients	→ Une tablette en plus de mon pc fixe	→ Tablette : 500€
Vos besoins pour le quotidien de l'activité				
Me déplacer	- Une voiture - Les transports en commun - Un scooter - Un vélo	Je cible des clients dans mon département d'habitation	→ Je prendrai mon scooter. L'essence sera prise en charge par l'activité ainsi que la maintenance du scooter	→ Essence et entretien : 200€ par mois
Assurer mon activité	- Assurance responsabilité civile			→ 35€/mois
Gérer mon activité	- Internet - Un cahier de recettes-dépenses ou un logiciel de gestion - Un cahier ou un logiciel pour réaliser devis et facture - Un compte bancaire dédié à l'activité - Un agenda - Un téléphone		→ J'ai celui de la maison mais je vais imputer l'abonnement sur mon activité → Je vais prendre un logiciel gratuit → Je vais prendre un téléphone de type pda avec un forfait pro pour avoir tous mes contacts et mon	→ Téléphone : 149€ → Abonnement tél : 70€/mois → Abonnement Internet : 30€/mois → Hébergement du site : 45€/mois → Frais bancaire : 35€/mois

		agenda dedans
Vos besoins personnels		
Me loger		800€/mois
Me nourrir		500€/mois
M'habiller		150€/mois
Chauffer mon logement		80€/mois
Avoir des loisirs		450€/mois
Payer mes impôts (taxe d'habitation, impôts sur les revenus...)		600€/mois
Frais divers (téléphone, internet...)		80€/mois
→ J'ai donc besoin de 32 000€ par an minimum de rémunération		