

**CALCULE SI TES OFFRES SONT
VRAIMENT RENTABLES**

OU SI C'EST DES VAMPIRES QUE TU DOIS ÉLIMINER

**QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES
D'UNE OFFRE NON RENTABLE
(VAMPIRE)?**

1. SÉDUISANTES

Que ce soit parce qu'elles sont associées à des gros montants (revenus ou nombre de clients), ou que ce soit parce qu'elles suivent un modèle "à la mode".

2. NOUS BLUFFENT SUR LE TEMPS

Tu t'en rends même pas compte mais tu y passes beaucoup trop de temps.

Une offre à 20 000\$ qui te demande d'en travailler 400h ne sera probablement pas rentable pour toi.

3. SUCENT DRAINENT TON ARGENT

Les coûts "extraordinaires" pour produire ton offre s'accroissent au point où sans le voir, il ne te reste plus un sou.

COMMENT ON REPÈRE UNE OFFRE NON RENTABLE?

-> IL FAUT LA TRAQUER

SORTONS L'ARTILLERIE LOURDE

(un fichier Excel)

(ça peut aussi être une feuille de papier si tu es plus de type arme vintage du 19e siècle)

TADAH!

	A	B	C	D	E	F	G
1							
2	Rentabilité de tes offres						
3							
4		Souhaité	Atteignable selon tes offres				
5	Chiffre d'affaires	100,000 \$	90,600 \$				
6							
7	Tarif horaire de production/tarif horaire	150 \$	109 \$				
8							
9	Salaire (incluant charges sociales)	50,000 \$	50,000 \$				
10	Dépenses d'opération	30,000 \$	30,000 \$				
11	Dépenses variables		15,000 \$				
12							
13	Profit	20,000 \$	-4,400 \$				
14							
15							
16							
17							
18	Détail des offres						
19							
20		Offre 1	Offre 2	Offre 3	Offre 4	Offre 5	Offre 6
21		Consultation (projets 100% personnalisés)	Consultation (templates personnalisables)	Formation en ligne			
22	Tarif unitaire	120 \$	2,000 \$	300 \$			
23							
24	Heures de production fixes (à venir)	0	100	184			
25	Heures de production unitaires	1	10	0			
26							
27	Coûts variables unitaires extraordinaires	20 \$	500 \$				
28	Coûts variables totaux extraordinaires	400 \$					
29							
30	Quantité vendue souhaitée	430	12	50	0	0	
31							
32							

1ERE ÉTAPE :

**ÉTABLIR TES CHIFFRES SOUHAITÉS POUR SAVOIR
SI TES OFFRES TE PERMETTRONT VRAIMENT D'Y
ACCÉDER**

- chiffre d'affaires
- tarif horaire de production/tarif horaire (optionnel mais recommandé)
- le salaire avant impôts que tu souhaites te verser (incluant les charges sociales si tu es inc.)
- tes dépenses d'opération

	Souhaité	Atteignable selon tes offres
Chiffre d'affaires	100,000 \$	90,600 \$
Tarif horaire de production/tarif horaire	150 \$	109 \$
Salaire (incluant charges sociales)	50,000 \$	50,000 \$
Dépenses d'opération	30,000 \$	30,000 \$
Dépenses variables		15,000 \$
Profit	20,000 \$	-4,400 \$

**ON VA PRENDRE
L'EXEMPLE DE
BUFFY, QUI VEND
SES SERVICES DE
CHASSEUSE DE
VAMPIRES.**

**L'AN DERNIER, BUFFY A EU UN CHIFFRE D'AFFAIRES
DE 75 000\$.**

**ELLE A DÉPENSÉ 20 000\$ EN AIL, COUTEAUX, EAU
BÉNITE ET AUTRES ARMES.**

**ELLE EST TRAVAILLEUR AUTONOME ET S'EST
VERSÉ LE RESTE EN SALAIRE.**

Buffy vend principalement son temps sous forme de forfaits (par exemple: capture ou élimine 1 vampire).

Sans aller dans le détail de son calcul, elle a estimé son tarif horaire de production à 150\$ de l'heure.

2E ÉTAPE :

DÉTAILLER TES OFFRES

- tarif unitaire
- heures de production fixes (à venir)
- heures de production unitaires
- coûts variables unitaires extraordinaires
- coûts variables totaux extraordinaires
- quantité vendue souhaitée (réaliste)

TARIF UNITAIRE

C'est le montant d'argent que tu charges pour ton offre.

Buffy vend la capture de vampires pour un montant forfaitaire de 3000\$.

HEURES DE PRODUCTION FIXES (À VENIR)

Afin de mettre en place son service de capture de vampires, Buffy a dû pratiquer ses compétences de capture sans élimination.

C'est une compétence - et du temps, qu'elle n'aurait pas eu besoin d'investir si elle n'avait pas choisi d'offrir ce service.

Elle y a passé 25h.

HEURES DE PRODUCTION UNITAIRES

C'est le temps, EN MOYENNE, que tu passes à réaliser UNE offre.

Pour Buffy, capturer des vampires, va prendre entre 10h et 20h de travail.

Elle a noté les différents mandats qu'elle a fait et elle peut assumer qu'en moyenne, ça lui prend 15h.

COÛTS VARIABLES UNITAIRES

Pour chaque offre vendue, les coûts SPÉCIFIQUES à cette offre que tu as dû déboursier.

Pour Buffy, chaque capture de vampires lui coûte environ 500\$ en matériel (qui se fait briser, est perdu, etc.).

ATTENTION: ne pas inclure ces coûts dans les dépenses totales (en haut)

COÛTS VARIABLES TOTAUX

Pour que l'offre existe, ce sont les coûts qui sont nécessaires. Si l'offre n'existe pas, ces coûts n'ont pas à être déboursés.

Pour capturer des vampires (au lieu de les éliminer), Buffy a dû investir dans un filet en argent au coût de 1000\$.

ATTENTION: ne pas inclure ces coûts dans les dépenses totales (en haut)

QUANTITÉ VENDUE SOUHAITÉE (RÉALISTE)

Te baser sur tes ventes passées si tu analyses la rentabilité passée de ton offre!

Tu peux aussi estimer le nombre de ventes futures si tu utilises l'outil pour planifier.

Buffy l'utilise pour analyser sa rentabilité passée.

Elle a vendu 5 fois la capture de vampires dans la dernière année.

3E ÉTAPE:

CALCULER COMBIEN TU FAIS VRAIMENT "DE L'HEURE" 

ET/OU SI TU FAIS VRAIMENT DU PROFIT

DEUX MÉTHODES QUE TU PEUX UTILISER ET COMPARER

- méthode du tarif horaire de production
- méthode par coûts

L'OUTIL TE DIT CLAIREMENT SI L'OFFRE EST RENTABLE OU NON.

**4E ÉTAPE : ÉTABLIR SI C'EST RENTABLE POUR TOI
OU NON**

QUELLES SONT LES OFFRES À 100% RENTABLES?

- tarif horaire de production égal ou supérieur
- profit positif

ET POUR LES AUTRES ON FAIT QUOI?

- la réformer
- la maintenir temporairement en vie
- l'éliminer

QUAND RÉFORMER UNE OFFRE?

Tu tiens à l'offrir mais que la rentabilité DOIT absolument être améliorée.

Vérifie si c'est possible/réaliste d'augmenter ton efficacité:

- augmenter tes prix
- diminuer les coûts directs
- diminuer le temps que ça te prend à faire

Vérifie aussi si l'effet de l'offre dans ton écosystème. Une offre non rentable peut contribuer positivement à la rentabilité globale (si c'est une offre d'entrée par exemple)

QUAND MAINTENIR TEMPORAIREMENT EN VIE UNE OFFRE?

- profit positif
- bonne demande
- revenus totaux intéressants

En attendant que tu réformes ou crée des nouvelles offres, ça peut te permettre de financer tes changements.

QUAND ÉLIMINER UNE OFFRE?

- elle te nuit financièrement
- elle ne contribue pas à t'amener des clients (ex. petit produit)
- elle ne t'apporte aucun bonheur

LES AUTRES PETITES CHOSES À PRENDRE EN COMPTE

- Si l'offre est un projet à long terme
 - la rentabilité peut être négative à court terme
- Si l'offre est un projet de coeur
 - s'assurer qu'elle ne draine pas trop toutes les ressources

**DES QUESTIONS OU DES GOUSSES D'AIL À ME
LANCER?**