

Exemple Pratique : Le Marché Roumain des Disques Vinyles

Pour illustrer les concepts de Total Addressable Market (TAM), Serviceable Available Market (SAM), et Serviceable Obtainable Market (SOM), nous allons calculer ces valeurs pour le marché des disques vinyles en Roumanie.

Total Addressable Market (TAM)

Le **TAM** représente la demande totale de marché pour les disques vinyles en Roumanie si toutes les personnes intéressées achetaient des disques vinyles. Pour estimer le TAM, nous devons considérer l'ensemble des consommateurs potentiels et la taille du marché global.

- 1. Population Totale de la Roumanie :**
 - Environ 19 millions de personnes.
- 2. Pourcentage de la Population Potentiellement Intéressée par les Disques Vinyles :**
 - Supposons que 5 % de la population est intéressée par les disques vinyles.
 - Population intéressée : $19\,000\,000 * 0.05 = 950\,000$ personnes.
- 3. Dépense Moyenne Annuelle par Consommateur :**
 - Supposons que chaque consommateur intéressé dépense en moyenne 300 lei par an en disques vinyles.

Calcul du TAM : $TAM = 950\,000 \text{ consommateurs} * 300 \text{ lei} = 285\,000\,000 \text{ lei}$
 $\text{TAM} = 950\,000 \text{ consommateurs} * 300 \text{ lei} = 285\,000\,000 \text{ lei}$

Serviceable Available Market (SAM)

Le **SAM** représente la portion du TAM que l'entreprise peut réellement atteindre avec ses produits et services actuels, en tenant compte des contraintes géographiques et de distribution.

1. **Accessibilité du Marché :**

- Supposons que l'entreprise peut actuellement atteindre 60 % du marché potentiel en raison de ses capacités de distribution et de présence en ligne.
- Population accessible : $950\,000 * 0.60 = 570\,000$ personnes.

2. **Dépense Moyenne Annuelle par Consommateur :**

- La dépense reste la même, à savoir 300 lei par an.

Calcul du SAM : $SAM = 570\,000 \text{ consommateurs} * 300 \text{ lei} = 171\,000\,000 \text{ lei}$
 $\text{SAM} = 570\,000 \text{ consommateurs} * 300 \text{ lei} = 171\,000\,000 \text{ lei}$

Serviceable Obtainable Market (SOM)

Le **SOM** représente la part du SAM que l'entreprise peut réellement capturer, en tenant compte de la concurrence et de la part de marché actuelle.

1. **Part de Marché Cible :**

- Supposons que l'entreprise vise à capturer 10 % du SAM.
- Population cible : $570\,000 * 0.10 = 57\,000$ personnes.

2. **Dépense Moyenne Annuelle par Consommateur :**

- La dépense reste la même, à savoir 300 lei par an.

Calcul du SOM : $SOM = 57\,000 \text{ consommateurs} * 300 \text{ lei} = 17\,100\,000 \text{ lei}$
 $SOM = 57\,000 \text{ consommateurs} * 300 \text{ lei} = 17\,100\,000 \text{ lei}$

Pour le marché roumain des disques vinyles :

- **TAM** : 285 000 000 lei (marché total adressable)
- **SAM** : 171 000 000 lei (marché disponible et serviable)
- **SOM** : 17 100 000 lei (marché disponible et accessible)

Analyse de la Rentabilité

Pour déterminer si l'entreprise peut être rentable, nous devons prendre en compte les coûts fixes annuels, les revenus générés par les ventes, et les marges bénéficiaires.

Données et Calculs

1. Revenus Annuels Potentiels (SOM) :

- SOM = 17 100 000 lei

2. Marge Brute :

- Marge brute par unité vendue = 15 %
- Revenus bruts = SOM = 17 100 000 lei
- Profit brut (avant coûts fixes) = 17 100 000 lei * 0.15 = 2 565 000 lei

3. Coûts Fixes Annuels :

- Coûts fixes = 2 400 000 lei

4. Profit Net :

- Profit net = Profit brut - Coûts fixes
- Profit net = 2 565 000 lei - 2 400 000 lei = 165 000 lei

L'entreprise peut être rentable mais elle **doit** capturer 10 % du marché disponible (SOM), générant un profit net annuel de 165 000 lei après avoir couvert les coûts fixes de 2 400 000 lei.

Analyse du Point Mort (Breakeven Point)

Pour déterminer le point mort de l'entreprise, nous devons calculer le niveau de revenu à partir duquel les revenus totaux couvrent exactement les coûts totaux, sans générer de profit ni de perte.

Données et Calculs

1. Coûts Fixes Annuels :

- Coûts fixes = 2 400 000 lei

2. Marge Brute :

- Marge brute par unité vendue = 15 %

3. Revenus pour le Point Mort :

- Les revenus nécessaires pour couvrir les coûts fixes peuvent être calculés en utilisant la formule suivante :

$$\text{Revenus pour le Point Mort} = \frac{\text{Coûts Fixes}}{\text{Marge Brute}} \quad \text{Revenus pour le Point Mort} = \frac{\text{Marge Brute}}{\text{Coûts Fixes}}$$

4. Calcul :

- $\text{Revenus pour le Point Mort} = 2400000 \text{ lei} \cdot 0.15 = 1600000 \text{ lei}$
- $\text{Revenus pour le Point Mort} = \frac{2\,400\,000 \text{ lei}}{0.15} = 16\,000\,000 \text{ lei}$
- $\text{Revenus pour le Point Mort} = 0.15 \cdot 2400000 \text{ lei} = 1600000 \text{ lei}$

Conclusion Finale

L'analyse montre que l'entreprise de disques vinyles en Roumanie peut atteindre le point mort avec des revenus annuels de 16 000 000 lei, ce qui est en dessous des revenus potentiels estimés à partir du SOM de 17 100 000 lei. Cela suggère que l'entreprise a une forte probabilité de devenir rentable en capturant 10 % du marché disponible et serviable.

Cependant, il est crucial de noter que si le calcul du SOM s'avère trop optimiste, l'entreprise pourrait être en difficulté. Les coûts fixes annuels de 2 400 000 lei sont très élevés et représentent une portion significative des profits bruts. Si l'entreprise n'atteint pas les revenus projetés, elle risque de ne pas couvrir ses coûts fixes, ce qui mènerait à des pertes financières. Par conséquent, la rentabilité de l'entreprise dépend fortement de la précision des estimations du marché et de sa capacité à atteindre et à maintenir la part de marché visée. Une approche prudente et une surveillance continue des performances du marché sont essentielles pour assurer la viabilité à long terme de l'entreprise.

Revision #3

Created 29 June 2024 20:35:08 by Christian Nasulea

Updated 29 June 2024 20:46:14 by Christian Nasulea