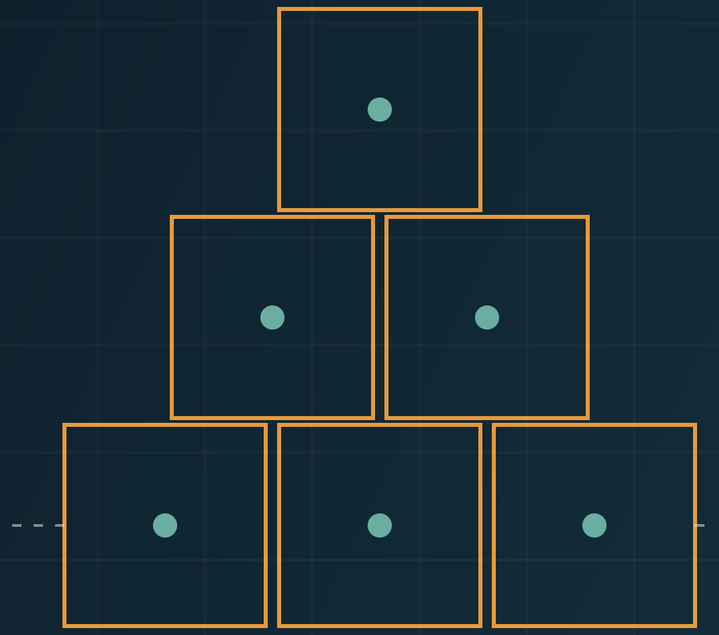
# Stockline : équiper 120 000 petites usines d’un suivi de stock qui tient dans une poche



Proposition de lancement d’activité — décision demandée : validation de la première phase, 400 K$ sur un investissement total de 1,2 M$.

DÉROULÉ DE LA SÉANCE

# Six minutes pour l’analyse, quatre pour la décision


01 **Un marché de 240 M$ encore vide à 92 %**
Taille, cible, taux d’équipement actuel

02 **90 minutes par jour perdues à compter**
Le coût réel du stock mal suivi

03 **Le tableur reste le concurrent n° 1**
76 % des équipes, et ce qu’elles perdent

04 **Stockline : 200 $ par mois, deux semaines**
Comparaison avec l’ERP et le tableur

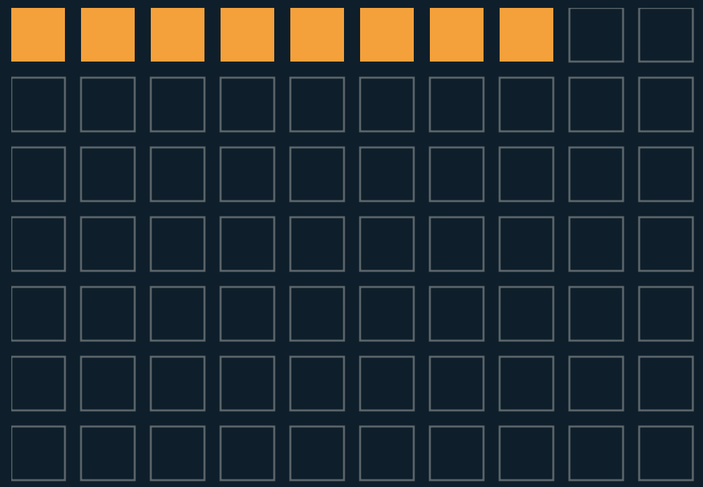
05 **De 60 à 600 clients en trois ans**
Plan de revenus et attrition à 5 %

06 **1,2 M$ investis, rentable en année 3**
Répartition de l’investissement

07 **Pilote en novembre, 100 clients en octobre**
Jalons et point de contrôle

08 **La décision : 400 K$ pour la phase 1**
Synthèse et vote

# Un marché de 240 M$ par an, dont 92 % des usines n’ont encore aucun outil



■ équipées aujourd’hui (8 %) □ sans outil dédié

**120 000**
petites usines dans notre cible

**8 %**
taux d’équipement actuel en logiciel de stock

**240 M$**
marché annuel adressable

# Compter le stock à la main coûte 90 minutes par jour et 3 % du chiffre d’affaires

### Temps

**90**

minutes par jour

Un chef d’atelier passe une heure et demie chaque jour à vérifier ce qu’il y a en rayon.

### Argent

**3 %**

du chiffre d’affaires

Coût estimé des ruptures de stock : lignes arrêtées, commandes urgentes, livraisons en retard.

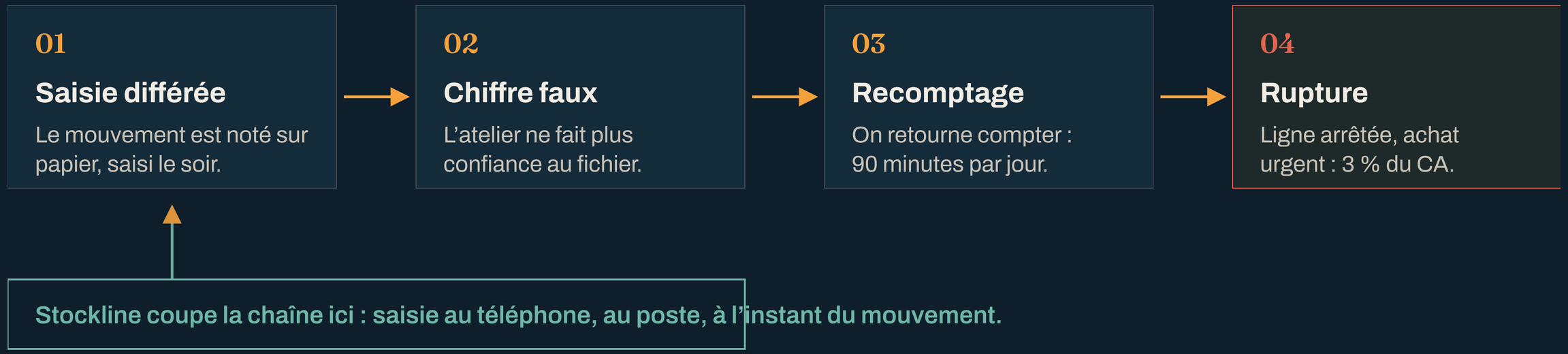
### Outil

**76 %**

des équipes

gèrent leur stock dans un tableur, mis à jour le soir, jamais à jour dans l’atelier.

# Le tableur n’est pas sur le plancher : c’est là que la chaîne se casse



# À 200 $ par mois et deux semaines de déploiement, Stockline occupe la place vide

| SOLUTION | PRIX MENSUEL | TEMPS DE DÉPLOIEMENT | SAISIE EN ATELIER | INTÉGRATION MACHINES |
|---|---|---|---|---|
| **Stockline** | 200 $ | 2 semaines | Téléphone | Oui |
| Grand ERP | 2 000 $ | 6 mois | Poste fixe uniquement | Oui |
| Tableurs | 0 $ | Le jour même | Poste fixe uniquement | Non |

### Dix fois moins cher que l'ERP

200 $ contre 2 000 $ : un budget qu'un directeur d'usine signe seul.

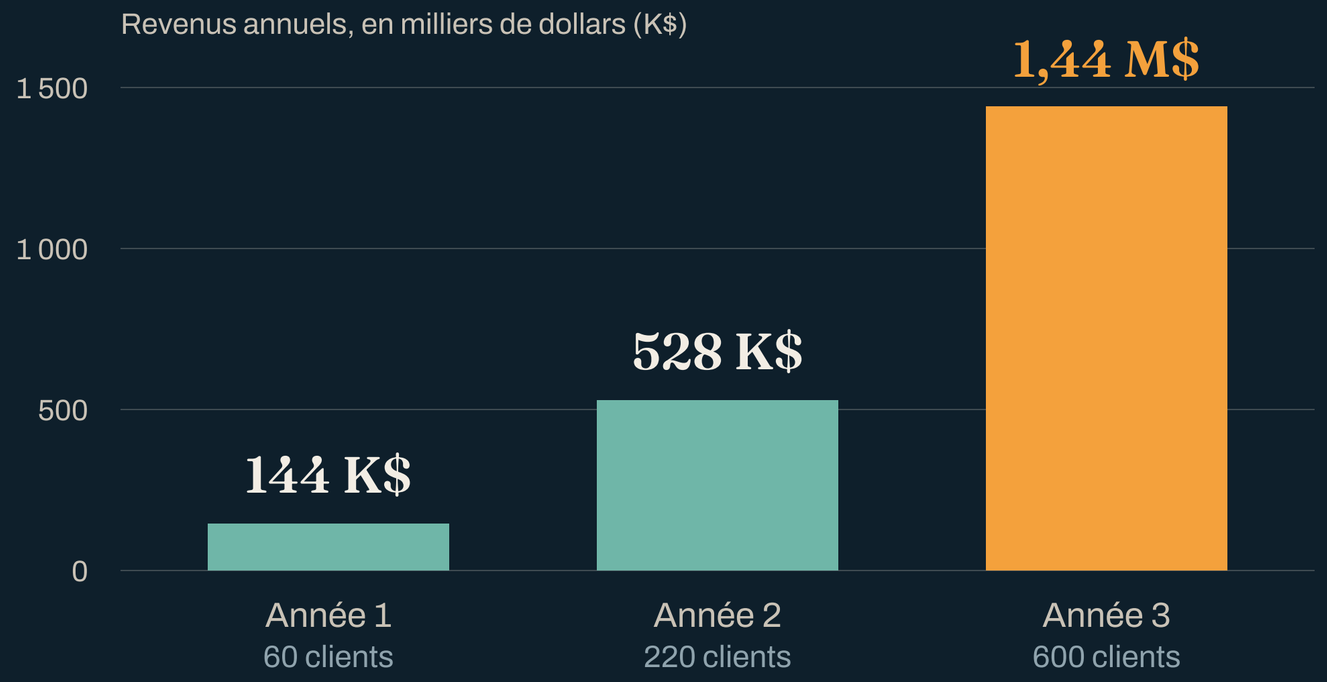
### Deux semaines, pas six mois

Le projet tient dans un trimestre, sans équipe informatique dédiée.

### Seuls à combiner les deux

Saisie au téléphone en atelier et intégration machines : aucune autre option ne coche les deux cases.

# 60 clients la première année, 600 la troisième : 1,44 M$ de revenus annuels




**Hypothèse d’attrition**

## 5 %

par an. Les clients perdus sont déjà déduits des effectifs ci-contre.

**Bénéfice sur l’exercice**

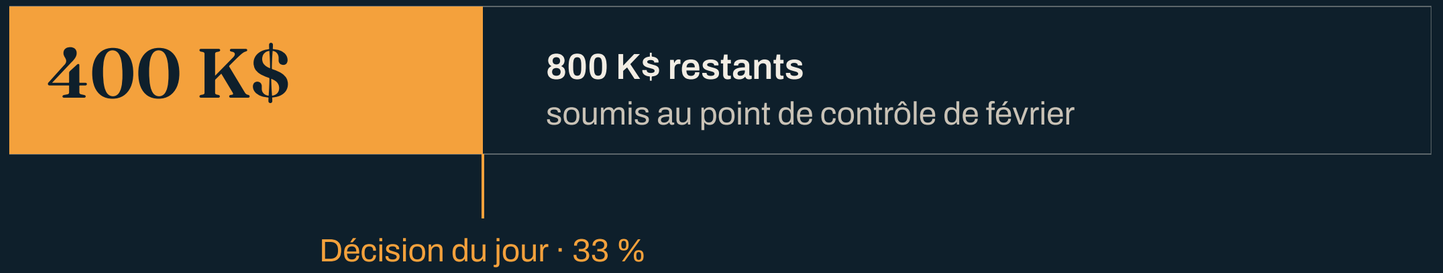
## Année 3

Premier exercice annuel bénéficiaire.

600 clients en année 3 représentent 0,5 % des 120 000 usines cibles.

# 1,2 M$ engagés sur trois ans, dont 400 K$ seulement décidés aujourd’hui

ENGAGEMENT TOTAL SUR TROIS ANS — 1,2 M$




**Phase 1 — 400 K$**

Produit pilote, trois usines, mise en production générale. C’est le seul montant soumis au vote aujourd’hui.

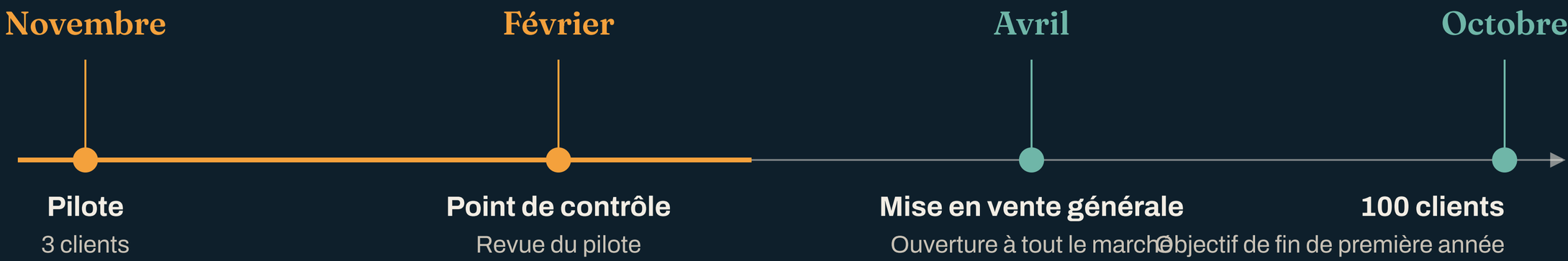
**Suite — 800 K$**

Déploiement commercial et montée en charge, réexaminés après le point de contrôle de février.

**Retour**

1,44 M$ de revenus annuels en année 3, premier exercice bénéficiaire la même année.

# Du pilote de novembre aux 100 premiers clients en octobre




Couvert par la phase 1 — 400 K$

Tranches suivantes — 800 K$, après la revue de février

# Quatre affirmations à retenir avant le vote

### Le marché est grand et presque vide. 01

120 000 usines cibles, 8 % équipées, 240 M$ de marché annuel.

### Le problème coûte déjà cher à nos clients. 02

90 minutes par jour, 3 % du chiffre d’affaires en ruptures, 76 % encore au tableur.

### Notre offre n’a pas d’équivalent direct. 03

200 $ par mois, deux semaines de déploiement, saisie au téléphone et intégration machines.

### Le risque immédiat est limité à 400 K$. 04

1,2 M$ au total, 1,44 M$ de revenus et premier exercice bénéficiaire en année 3.

DÉCISION DEMANDÉE

# Validez la phase 1 : 400 K$ pour emmener Stockline du pilote à la mise en vente.

MONTANT SOUMIS AU VOTE

**400 K$**

PREMIER JALON

**Novembre**

PROCHAINE REVUE

**Février**