Calcul du ROI pour les équipements RWM

Calcul détaillé pour deux configurations d'équipement

Scénario pessimiste (honnête) · Prix RWM, mai 2026

Ce document accompagne l'article « Entreprise de nettoyage de tapis : calcul du ROI et de la rentabilité ». Vous y trouverez tous les chiffres : équipements et prix, dépenses, tableaux mensuels de la première année, prévision sur 5 ans et analyse des risques. Nous calculons volontairement avec prudence — les résultats réels peuvent être meilleurs.

Hypothèses de départ

- Prix moyen du service : 1,73 $ par m² (entre un minimum de 1,30 $ et un maximum de 2,00 $)
- Coût de lavage : 0,15 $ par m² — eau, électricité et produits de nettoyage
- 26 jours ouvrés par mois (semaine de six jours)
- Croissance de la charge : +10 % chaque mois jusqu'à 100 %
- Le loyer, les salaires et le marketing ne font pas partie du coût de lavage — ils sont comptés à part
- Prix des équipements RWM — mai 2026 ; salaires — moyenne du marché (Kazakhstan)

Configuration 1 : Professionnelle

800 m² par jour · démarrage à 20 % de charge

Équipements et investissement

Poste	Prix
Centrifugeuse à tapis RWM420K	5 200 $
Laveuse à convoyeur RWM428	23 000 $
Dépoussiéreur TD420	9 500 $
Machine de finition PM420	11 000 $
Machine rotative M48R	1 200 $
Total équipements	**49 900 $**
Stock initial de produits de nettoyage (2 mois)	400 $
Marketing et publicité de lancement	500 $
Investissement initial total	**50 800 $**

Capacité

800 m² par jour × 26 jours ouvrés = 20 800 m² par mois à 100 % de charge

Frais fixes mensuels

Poste	Calcul	Montant
Loyer du local	en moyenne $1 000-1 500	1 250 $
Salaires des laveurs	3 × 700 $	2 100 $
Salaires des chauffeurs	2 × 1 500 $	3 000 $
Total par mois		**6 350 $**

Plus les frais variables : 0,15 $ × volume en m² (eau, électricité, produits chimiques).

Calcul mois par mois — année 1

Mois	Charge	Volume, m²	Chiffre d'affaires	Variables	Fixes	Total dépenses	Bénéfice net	Cumul
1	20 %	4 160	7 197 $	624 $	6 350 $	6 974 $	223 $	**223 $**
2	30 %	6 240	10 795 $	936 $	6 350 $	7 286 $	3 509 $	**3 732 $**
3	40 %	8 320	14 394 $	1 248 $	6 350 $	7 598 $	6 796 $	**10 528 $**
4	50 %	10 400	17 992 $	1 560 $	6 350 $	7 910 $	10 082 $	**20 610 $**
5	60 %	12 480	21 590 $	1 872 $	6 350 $	8 222 $	13 368 $	**33 978 $**
6	70 %	14 560	25 189 $	2 184 $	6 350 $	8 534 $	16 655 $	**50 633 $**
7	80 %	16 640	28 787 $	2 496 $	6 350 $	8 846 $	19 941 $	**70 574 $**
8	90 %	18 720	32 386 $	2 808 $	6 350 $	9 158 $	23 228 $	**93 802 $**
9	100 %	20 800	35 984 $	3 120 $	6 350 $	9 470 $	26 514 $	**120 316 $**
10	100 %	20 800	35 984 $	3 120 $	6 350 $	9 470 $	26 514 $	**146 830 $**
11	100 %	20 800	35 984 $	3 120 $	6 350 $	9 470 $	26 514 $	**173 344 $**
12	100 %	20 800	35 984 $	3 120 $	6 350 $	9 470 $	26 514 $	**199 858 $**

Indicateurs clés de l'année 1

Investissement
50 800 $

Bénéfice cumulé, année 1
199 858 $

ROI, année 1
393 %

Délai de récupération
6,0 mois

Bénéfice mensuel moyen
16 655 $

Bénéfice mensuel à 100 % de charge
26 514 $

Étapes clés

- Mois 1 : bénéfice minimal de 223 $ — presque nul, le marketing doit commencer avant l'ouverture
- Mois 6 : le bénéfice cumulé de 50 633 $ dépasse l'investissement — rentabilisé en 6,0 mois
- Mois 9 : 100 % de la capacité atteinte
- Bilan de l'année : 199 858 $ de bénéfice net

Configuration 2 : Petite, pour débutants

250 m² par jour · démarrage à 50 % de charge

Équipements et investissement

Poste	Prix
Centrifugeuse à tapis RWM420K	5 200 $
Machine rotative M48R	1 200 $
Total équipements	**6 400 $**
Stock initial de produits de nettoyage (2 mois)	100 $
Marketing et publicité de lancement	500 $
Investissement initial total	**7 000 $**

Capacité

250 m² par jour × 26 jours ouvrés = 6 500 m² par mois à 100 % de charge

Frais fixes mensuels

Poste	Calcul	Montant
Loyer du local	en moyenne $600-800	700 $
Salaires des laveurs	3 × 1 000 $	3 000 $
Salaire du chauffeur	1 × 1 500 $	1 500 $
Total par mois		**5 200 $**

Plus les frais variables : 0,15 $ × volume en m² (eau, électricité, produits chimiques).

Calcul mois par mois — année 1

Mois	Charge	Volume, m²	Chiffre d'affaires	Variables	Fixes	Total dépenses	Bénéfice net	Cumul
1	50 %	3 250	5 623 $	488 $	5 200 $	5 688 $	-65 $	**-65 $**
2	60 %	3 900	6 747 $	585 $	5 200 $	5 785 $	962 $	**897 $**
3	70 %	4 550	7 872 $	683 $	5 200 $	5 883 $	1 989 $	**2 886 $**
4	80 %	5 200	8 996 $	780 $	5 200 $	5 980 $	3 016 $	**5 902 $**
5	90 %	5 850	10 121 $	878 $	5 200 $	6 078 $	4 043 $	**9 945 $**
6	100 %	6 500	11 245 $	975 $	5 200 $	6 175 $	5 070 $	**15 015 $**
7	100 %	6 500	11 245 $	975 $	5 200 $	6 175 $	5 070 $	**20 085 $**
8	100 %	6 500	11 245 $	975 $	5 200 $	6 175 $	5 070 $	**25 155 $**
9	100 %	6 500	11 245 $	975 $	5 200 $	6 175 $	5 070 $	**30 225 $**
10	100 %	6 500	11 245 $	975 $	5 200 $	6 175 $	5 070 $	**35 295 $**
11	100 %	6 500	11 245 $	975 $	5 200 $	6 175 $	5 070 $	**40 365 $**
12	100 %	6 500	11 245 $	975 $	5 200 $	6 175 $	5 070 $	**45 435 $**

Indicateurs clés de l'année 1

Investissement
7 000 $

Bénéfice cumulé, année 1
45 435 $

ROI, année 1
649 %

Délai de récupération
4,3 mois

Bénéfice mensuel moyen
3 786 $

Bénéfice mensuel à 100 % de charge
5 070 $

Étapes clés

- Mois 1 : une petite perte de -65 $
- Mois 2 : l'activité devient rentable (962 $)
- Mois 5 : le bénéfice cumulé de 9 945 $ dépasse l'investissement — rentabilisé en 4,3 mois
- Mois 6 : 100 % de la capacité atteinte

Comparaison des configurations

Indicateur	Configuration 1	Configuration 2	Conclusion
Investissement	**50 800 $**	**7 000 $**	La 2 coûte 7,4 fois moins
Bénéfice année 1	**199 858 $**	**45 435 $**	La 1 rapporte 4,4 fois plus
ROI année 1	**393 %**	**649 %**	La 2 a le pourcentage le plus élevé
Délai de récupération	**6,0 mois**	**4,3 mois**	La 2 est rentabilisée 1,7 mois plus tôt
Bénéfice mensuel à 100 %	**26 514 $**	**5 070 $**	La 1 rapporte 5,2 fois plus
Premier mois	**223 $**	**-65 $**	Les deux démarrages exigent du marketing
Bénéfice sur 5 ans	**1 639 774 $**	**320 787 $**	La 1 rapporte 5,1 fois plus

Prévision sur 5 ans

Croissance de 5 % par an après avoir atteint 100 % de charge.

Configuration 1 : Professionnelle

Année	Bénéfice mensuel (100 %)	Bénéfice annuel	Cumul
1	26 514 $ (100 % pendant 4 mois seulement)	199 858 $	**199 858 $**
2	27 840 $	334 080 $	**533 938 $**
3	29 232 $	350 784 $	**884 722 $**
4	30 693 $	368 316 $	**1 253 038 $**
5	32 228 $	386 736 $	**1 639 774 $**

Configuration 2 : Petite, pour débutants

Année	Bénéfice mensuel (100 %)	Bénéfice annuel	Cumul
1	5 070 $ (100 % pendant 7 mois seulement)	45 435 $	**45 435 $**
2	5 324 $	63 888 $	**109 323 $**
3	5 590 $	67 080 $	**176 403 $**
4	5 869 $	70 428 $	**246 831 $**
5	6 163 $	73 956 $	**320 787 $**

Analyse des risques : le premier mois

Le moment le plus fragile est le premier mois. Voici ce qui se passe si la charge est inférieure aux prévisions :

Configuration 1 : Professionnelle

Charge au mois 1	Résultat du mois 1
10 %	-3 064 $
15 %	-1 420 $
20 % (prévu)	223 $
30 %	3 509 $

Pour la configuration 1, un marketing solide avant l'ouverture et des accords avec les premiers clients sont indispensables.

Configuration 2 : Petite, pour débutants

Charge au mois 1	Résultat du mois 1
40 %	-1 092 $
50 % (prévu)	-65 $
60 %	962 $

Pour la configuration 2, il faut gagner des clients rapidement le premier mois — à 60 % de charge, l'activité est déjà rentable.

Stratégie hybride

1. Mois 1 à 6 : commencez avec la configuration 2 (7 000 $) — risque faible, expérience et premiers clients
2. Après 6 mois, le bénéfice cumulé sera d'environ 15 015 $
3. Mois 7 : ajoutez l'équipement de la configuration 1 — environ 44 000 $ (laveuse à convoyeur, dépoussiéreur, machine de finition)
4. Ensuite, travaillez à pleine capacité : jusqu'à 26 514 $ de bénéfice par mois à 100 % de charge

Important

Ce n'est pas une garantie de réussite, mais un outil de planification. Vérifiez les chiffres pour votre ville : loyer, salaires et prix des services. Les résultats réels dépendent de votre travail, du marché, de la concurrence et de la chance.