

RAPPORT SERIOUS GAME



2022-2023

« Transformez votre couteau en une extension
de vous-même »

La direction de l'entreprise « Knife Art» tenait à adresser ses sincères remerciements à toute l'équipe, tout en mettant un point d'honneur sur le professionnalisme et la discipline dont vous avez fait preuve tout au long de cette épreuve.

Nous mettons un accent particulier sur la bravoure de nos stagiaires qui ont débutés cette aventure avec nous, un grand merci à eux. Et, que serions-nous sans l'apport technique et minutieux de nos salariés, qui contre vents et marées ont continué à hisser l'emblème de notre entreprise le plus haut possible.

L'investissement de chaque membre a largement contribué à l'aboutissement de ce projet.

Le PDG, Le DAF, et le DSI vous sont énormément reconnaissants. Un grand merci également aux personnes externes qui, elles aussi ont veillées à tour de rôle au bon déroulement des choses, tout en apportant leurs sagesses et leurs sens de la logique dans l'intérêt de notre Start-up.

Bien à vous

Le PDG, le DAF, le DSI

SOMMAIRE

1. Présentation d'entreprise

2. Présentation du projet

3. Étude de marché

4. Méthode d'Organisation

5. Plan de financement :

6. Détermination de prix

7. Bilan prévisionnel sur les 3 ans

8. Comptes de résultat sur 3ans

9. Investissements de départ

10. Annexes

1. Présentation d'entreprise

a) Fiche d'identité

Nom : Knife Art ;

Adresse e-mail : Knife@art.creative.com ;

Téléphone : 07 49 61 93 XX;

Statut Juridique : SARL;

Secteur d'activité : Conception de couteaux personnalisables ;

Effectif: 2 salariés, 5 stagiaires;

Régime de TVA: réel normal;

Capital initial: 30.000 Euros;

Emprunt bancaire: 15.000 Euros

b) Présentation de l'équipe

PDG

Corentin

DAF

Momo Jr

DSI

Adrien

Stagiaire

Maxence

Stagiaire

Audrey

Stagiaire

Antoine.P

Stagiaire

Antoine.L

Stagiaire

Antoine.B

Salarié (Menuisier)

Mr Oufkir

Salarié (Forgeron)

Mr Herpin

2. Présentation du projet

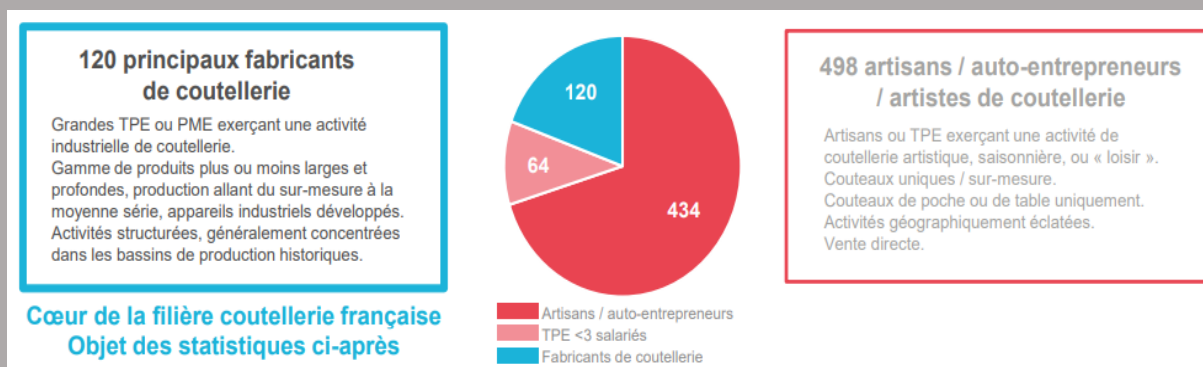
Dans le cadre du projet scolaire proposé par notre établissement scolaire, nous avons décidé de créer une entreprise spécialisée dans la production de couteaux personnalisables. Nous proposons des couteaux esthétiques et fabriqués dans le respect de l'environnement, pour une clientèle diversifiée. En effet, le couteau en lui-même en plus d'être un outil quotidien, il a également des vertus symboliques, il peut être offert en cas de jours spéciaux, certains l'achètent en guise de porte bonheur, il peut aussi représenter une valeur sentimentale ou être un témoin de plusieurs générations dans une famille. L'enjeu pour l'entreprise Knife Art est donc de rayonner sur un marché fantasque en ajoutant sa touche d'originalité, en effet en plus de la personnalisation de couteaux, nous instaurons un mécanisme permettant aux utilisateurs de modifier ou changer leurs manches au bon vouloir grâce à un système de déclipage. Le projet consiste à traiter avec des particuliers et des collectionneurs. Nous commercialisons des couteaux dont nous garantissons une personnalisation du manche, aux types de lames. Nos manches sont conçus à partir de 2 sortes de bois (le bouleau, et le bois de fer), faciles à travailler, à entretenir et obtenus de manière responsables). En ce qui concerne les lames nous avons opté pour deux choix (l'Acier Apex Ultra et du Damas).

b. Aspirations futures...

Nous ambitionnons dans quelques années de sortir une gamme de couteaux dont les manches seront en plastiques recyclés (issus de bouteilles en plastique des usagers afin de les utiliser de manière à les recycler). Nous agissons ainsi avec une approche en "consumer to business", aussi appelé "C to B". Cela correspond à l'ensemble des relations commerciales entre un consommateur et une entreprise, initiées par le consommateur. Cette stratégie pourrait nous permettre de récupérer un maximum de bouteilles auprès des consommateurs. Ainsi ils pourront bénéficier de bons de réductions sur nos produits afin de les fidéliser. De ce fait nous désirons nous implanter un peu partout dans la France afin de permettre à ce désir de voir le jour. Knife art est une entreprise Française mais nous aspirons également d'ici quelques années à nous internationaliser offrant l'opportunité aux autres pays de pouvoir eux aussi «transformer leurs couteau en un reflet d'eux-mêmes».

3. Étude de marché

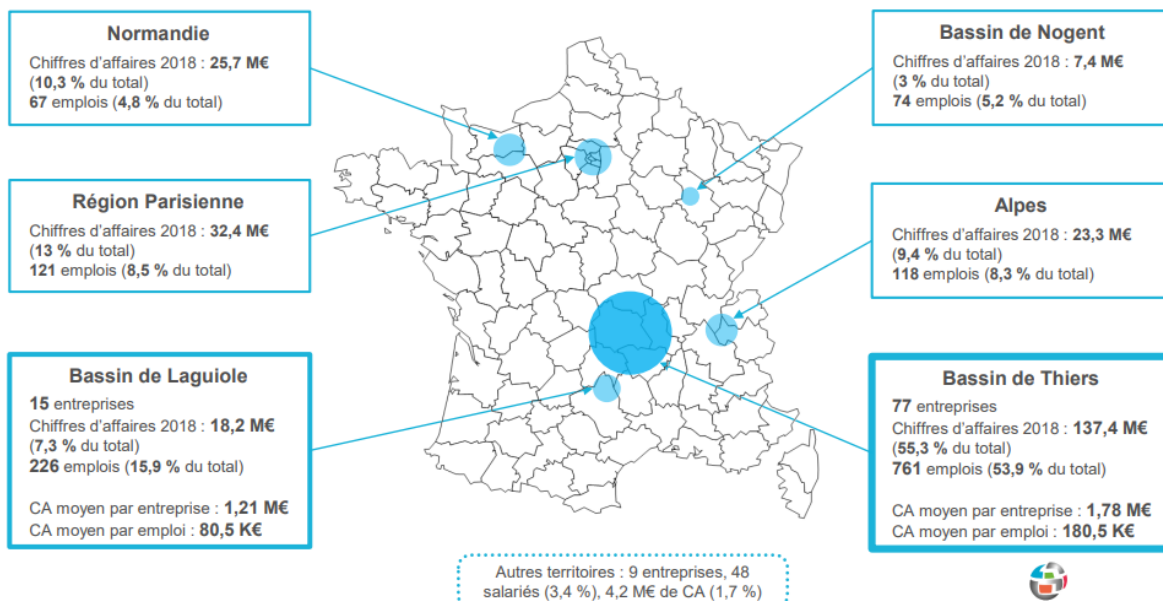
Le marché du couteau est à taille internationale, il génère beaucoup de revenus. En 2021, il a d'ailleurs été estimé à plus de 3,21 Milliards de dollars (d'après businesscoot.com). L'épidémie de Covid 19 a comme dans tous les secteurs impactés également la coutellerie, l'indice de C.A s'était replié à 6.94% en 2020, avant de se remettre en route lentement et efficacement avec une progression de 11 % l'année suivante. L'Entreprise Knife Art compte elle aussi saisir l'opportunité en commercialisant des produits esthétiques et Eco-responsable, tout en faisant le pari de l'audace. Notre stratégie est d'agir sur le marché avec une approche en B to C (Marché qui désigne l'ensemble des architectures techniques et logiciel informatique permettant de mettre en relation les entreprises directement avec les consommateurs). L'entreprise Knife art pense avoir toutes ces chances de rayonner sur un marché déjà majoritairement primé par les artisans couteliers ou les autos-entrepreneurs comme l'illustre ce graphique ci-dessous ;



Nos ventes s'étaleront sur tout le territoire français avec la possibilité pour les clients de commander nos produits via internet, notre entreprise aspire donc à être omniprésente à l'échelle nationale. Pour ce faire, nous avons ciblés les zones les plus productives de France. L'objectif est clair et affiché, nous voulons savoir où s'implanter et comment s'y prendre. La donnée qui va suivre est une étude menée en 2018, recensant ce qu'on peut qualifier de zones stratégiques des fabricants de couteaux ;

STATISTIQUES DE L'APPAREIL PRODUCTIF

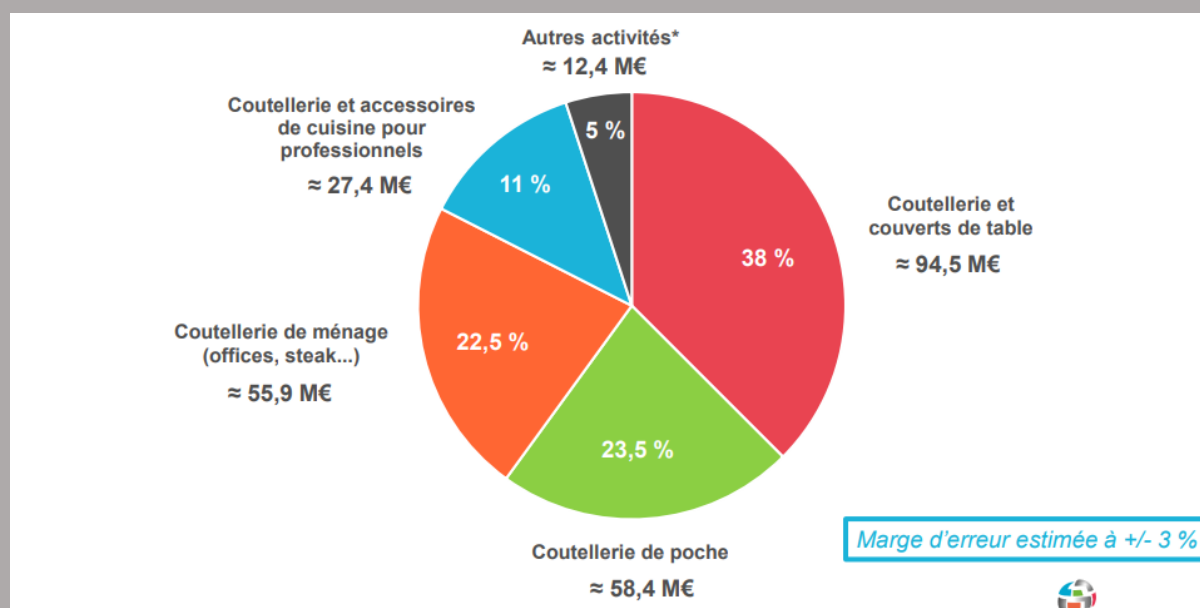
Répartition géographique des 120 principaux fabricants de coutellerie en 2018



Etude filière Coutellerie
Date de publication : Juin 2019

* page 15

Sur un marché miné par de nombreuses catégories de couteaux (cuisines, tables...). Notre équipe a tenu à évaluer la pérennité du marché du « couteau de poche», nous nous interrogeons sur son apport dans la dynamique coutelière et il se trouve que le couteau de poche prend de plus en plus d'importance sur le marché, au grand bonheur de notre entreprise;



Étudier le marché nous a également poussés à procéder à une analyse interne et externe approfondies ainsi qu'à un diagnostic PESTEL. Après cela, la question de la faisabilité de ce projet ne se posera plus;

Analyse interne

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none">- Demande croissante : (tendance actuelle vers des produits personnalisables et respectueux de l'environnement).- Originalité : (l'utilisation de matériaux naturels et recyclés permet de se démarquer de la concurrence).- Durabilité : (les matériaux utilisés sont plus durables, ce qui peut attirer les consommateurs soucieux de l'environnement).	<ul style="list-style-type: none">- Coûts de production : (l'utilisation de matériaux naturels et recyclés peut entraîner des coûts de production plus élevée).- Approvisionnement limité : (certains matériaux naturels peuvent être plus difficiles à obtenir en grande quantités ce qui peut entraîner des défis d'approvisionnement).

Analyse externe

Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none">- Marché de niche : (il offre des opportunités d'expansion).- Sensibilisation environnementale : (l'importance de l'environnement crée des opportunités pour les produits respectueux de la nature).	<ul style="list-style-type: none">- Concurrence : (ce marché peut être concurrentiel, avec d'autres fabricants proposant des produits similaires ou des alternatives attrayantes).- Réglementation environnementale : (les réglementations en constantes évolution concernant l'utilisation de matériaux naturels recyclés peuvent influencer la disponibilité des ressources et augmenter les coûts de conformité).

PESTEL

- **Politique** : Les réglementations gouvernementales peuvent affecter la production et la vente de couteaux, notamment pour les taxes et les droits d'imposition. De plus, certaines lois peuvent interdire la vente de certains types de couteaux ou limiter leur port et leur utilisation.
- **Économique** : L'économie générale peut influencer les ventes de couteaux, car les consommateurs peuvent être disposés à dépenser de l'argent pour des produits de luxe en période de crise. Les fluctuations du taux de change peuvent également affecter les coûts de production et de vente pour une entreprise de couteaux.
- **Socioculturel** : Les tendances actuelles en matière de mode et de style de vie peuvent affecter la demande pour différent type de couteaux. Par exemple, les couteaux pliants peuvent être plus populaires dans le milieu urbain par rapport à d'autres couteaux. Les préférences des consommateurs en matière de matériaux, de design et de fonctionnalités peuvent changer avec le temps.
- **Technologique** : Les innovations technologiques peuvent affecter la production et la conception de couteaux. Par exemple, les nouvelles techniques de fabrication peuvent réduire les coûts de production tandis que les nouvelles technologies de matériaux peuvent améliorer la qualité et la durabilité des couteaux.
- **Environnemental** : les préoccupations environnementales peuvent affecter la production et la ventes de couteaux. Les entreprises peuvent être tenues de respecter des normes environnementales strictes en matière de gestion des déchets et de réduction de l'empreinte carbone.
- **Légal** : Les couteaux sont souvent réglementés par la loi, et les entreprises doivent s'assurer de respecter les règles applicables à la fabrication, la vente et la possession de couteaux.

4. Méthode d'Organisation

Tout d'abord nous nous approvisionnerons en bois et en métal chez 2 divers fournisseurs. Bien évidemment, l'entreprise prendra en charge l'achat et la livraison des matières premières nécessaires à la confection de nos produits. La transformation de ces matériaux sera par la suite confiée au grand soin à notre menuisier et notre forgeron en fonction de leur capacité respective. La vente des produits sera faite via internet, le client se verra livré son produit sous un délai d'une semaine maximum en fonction de sa localisation en France.

5. Plan de financement :

Plan de financement prévisionnel	Initial	2023	2024	2025
Investissements	11 380,00 €	11 380,00 €		
Variation de BFR	- €	- €	- €	- €
Remboursements d'emprunts		3 200,00 €	3 200,00 €	3 200,00 €
Total des besoins	11 380,00 €	14 580,00 €	3 200,00 €	3 200,00 €
Apport en capital	30 000,00 €			
Apport en comptes courants	- €			
Souscription d'emprunts	15 000,00 €			
Variation de BFR	- €			

Ci-dessus, on a notre plan de financement, l'apport du capital initial de 30 000 euros y est mentionné et on procède à un prêt de 15 000 euros que nous nous sommes engagés à rembourser progressivement de façon constante (3000€ par an avec un intérêt pour la banque de 200€).

6. Détermination de prix

Dans le tableau qui va suivre, vous aurez l'illustration des facteurs qui entre en jeu dans la détermination des prix de nos couteaux ;

Capital consacré= 15 000,00€									
		Fabrication de couteaux							
		Coût de MP	Coût de MOD	Coût distribution	Coût de revient	Prix de vente	Couteaux fabriqués	Calcul C.A réalisé	Chiffre d'Affaire
-Couteaux non pliant→	Lames utilisées								
1500€ Consacrés	A partir de lames en Acier	38,00 €	21,16 €	11,00 €	70,16 €	95,00 €	21	21*95	1 995,00 €
3500 € Consacrés	A partir de lames en Damas	90,00 €	23,00 €	11,00 €	124,00 €	195,00 €	28	28*195	5 460,00 €
-Couteaux pliant→	Lames utilisées								
2000€ Consacrés	A partir de lames en Acier	58,00 €	23,00 €	11,00 €	92,00 €	115,00 €	22	22*115	2 530,00 €
3000€ Consacrés	A partir de lames en Damas	110,00 €	23,00 €	11,00 €	144,00 €	215,00 €	21	21*215	4 515,00 €
-Couteaux déclinables→	Lames utilisées								
2500€ Consacrés	A partir de lames en Acier	88,00 €	23,00 €	11,00 €	122,00 €	145,00 €	20	20*145	2 900,00 €
2500€ Consacrés	A partir de lames en Damas	140,00 €	23,00 €	11,00 €	174,00 €	245,00 €	14	14*245	3 430,00 €
							Total couteaux fabriqués		Total C.A
							127		20 830,00 €

Nous commercialisons 3 catégories de couteaux en fonction de deux lames (le Damas et l'Acier, nous voulions avoir le reflet le plus transparent possible nous permettant de savoir comment commercialiser nos produits et de quelle manière nous devrons décider des diverses marges. Nous vous laisser le soin de découvrir « notre atelier de fabrication ». Si c'est chose faite, je vous propose qu'on passe à la suite.

7.Bilan prévisionnel sur les 3 ans

Actif		Passif	
Immobilisation incorporelles	5 500,00 €	Capital	30 000,00 €
immobilisations corporelles	5 880,00 €	Emprunt bancaire	15 000,00 €
immobilisations financières	x	Financement participatif	x
Stocks	x	Dettes fournisseurs	x
Créances clients	x		
Disponibilités	33 620,00 €		
Total	45 000,00 €	Total	45 000,00 €

Voici le bilan comptable de la première année, le total Actif de l'entreprise est de 45000€, cela comprend des immobilisations incorporelles de 5500 euros (frais d'établissement, d'ouverture de compteurs, de logiciels, des frais de dossiers) ; 5880 € d'immobilisation corporelles (Enseigne et éléments de communication, matériel de bureau). De plus, le passif est du même total, il comprend l'emprunt (15000€) et le capital initial 30 000€.

Actif		Passif	
Immobilisation incorporelles	5 500,00 €	Capital	46 280,00 €
immobilisations corporelles	6 300,00 €	Emprunt bancaire	12 000,00 €
immobilisations financières	x	Financement participatif	x
Stocks	x	Dettes fournisseurs	x
Créances clients	x		
Disponibilités	46 480,00 €		
Total	58 280,00 €	Total	58 280,00 €

Voici une estimation du bilan de la deuxième année, suivant la même logique.

Actif		Passif	
Immobilisation incorporelles	5 500,00 €	Capital	59 200,00 €
immobilisations corporelles	6 300,00 €	Emprunt bancaire	9 000,00 €
immobilisations financières	550,00 €	Financement participatif	x
Stocks	x	Dettes fournisseurs	x
Créances clients	x		
Disponibilités	55 850,00 €		
Total	68 200,00 €	Total	68 200,00 €

Et voilà celui de la troisième année, nous pensons pouvoir, à l'issu de cette année, faire une immobilisation financière.

8. Comptes de résultat sur 3ans

Nous vous présentons le compte de résultat de la première année, nous estimons faire un chiffre d'affaires de pratiquement 75000€ et donc un bénéfice d'environ 18000€.

Achats	11 701,20 €	Vente de produits	74 988,00 €
Facture local	4 899,24 €		
Assurance	3 000,00 €		
Électricité	1 000,00 €		
Charges personnel	36 000,00 €		
charges financières	215,00 €		
Résultat (produit)	18 172,56 €		
Total	74 988,00 €	Total	74 988,00 €

En deuxième année nous estimons entrer de plus en plus sur le marché, ce qui se répercute sur nos bénéfices.

Achats	17 500,00 €	Vente de produits	76 235,00 €
Facture local	4 899,24 €		
Assurance	3 600,00 €		
Électricité	1 000,00 €		
Charges personnel	36 000,00 €		
charges financières	215,00 €		
Résultat (produit)	13 020,76 €		
Total	76 235,00 €	Total	76 235,00 €

Achats	20 000,00 €	Vente de produits	80 034,00 €
Facture local	4 899,24 €		
Assurance	3 600,00 €		
Électricité	1 000,00 €		
Charges personnel	36 000,00 €		
charges financières	215,00 €		
Résultat (produit)	14 319,76 €		
Total	80 034,00 €	Total	80 034,00 €

La troisième année, il y a une légère augmentation des ventes, mais nos charges concernant les matières premières ralentissent la progression de notre Chiffre d'Affaires.

9. Investissements de départ

Montants d'investissements de base			
Frais d'établissement	1 000,00 €		
Frais d'ouverture de compteurs	180,00 €		
Frais de dossier	1 500,00 €		
Logiciels, formations	2 000,00 €		
Caution ou dépôt de garantie	1 200,00 €		
Enseigne et éléments de communication	3 000,00 €		
Matériel de bureau	2 500,00 €		
Trésorerie de départ	33 620,00 €		
TOTAL	45 000,00 €		
Amortissements des immobilisations			
	Année 1	Année 2	Année 3
Amortissements corporels	1 100,00 €	1 100,00 €	1 100,00 €
Enseigne et éléments de communication	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Achat immobilier	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Travaux et aménagements	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Matériel de bureau	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Amortissements incorporels	900,00 €	900,00 €	900,00 €
Frais d'établissement	200,00 €	200,00 €	200,00 €
Logiciels, formations	400,00 €	400,00 €	400,00 €
Droit d'entrée	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Frais de dossier	300,00 €	300,00 €	300,00 €
Frais de notaire ou d'avocat	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Ce document met en lumière les immobilisations faites auparavant dans le bilan prévisionnel. Nous avons également tenu à montrer la méthode d'amortissement sur 5 ans.

*Vous trouverez ci-après des documents annexes témoignant de la véracité de notre projet sur certains points importants.