

EXECUTIVE SUMMARY 2016



JEUNE START-UP DE MODE ÉTHIQUE

Bahia Blanca est une jeune **start-up de mode éthique qui met les savoir-faire des ethnies d'Amérique latine au cœur de ses créations**. Notre ambition est de **révolutionner la consommation de la mode en connectant le consommateur à l'artisane**. Nous sommes une marque :

- **ethnique**: un esprit bohème venu des ethnies du Chiapas à celles de Panajachel, pour une collection colorée qui fait voyager !
- **éthique**: un coup de cœur pour les savoir-faire de l'artisanat local ! La durabilité, la transparence et la traçabilité sont notre préoccupation.
- **authentique**: des collections en matières naturelles et qualitatives mais qui restent à des prix accessibles grâce à un circuit court !

2 ÉTÉS POUR VALIDER NOTRE CONCEPT

Après avoir passé 6 mois au Mexique, Juliette tombe sous le charme du savoir-faire des artisanes rencontrées sur place. Elle décide de faire découvrir une sélection de produits en France, en les vendant en ventes privées et sur les marchés d'été du Cap Ferret et de l'île d'Yeu. Les produits font fureur, les clients veulent en savoir plus sur leur histoire, les stocks s'écoulent très (trop) vite : déjà **45k€ de CA en 2 étés**. Ce retour terrain nous a fait comprendre **l'importance du lien entre l'artisan et le consommateur** : il sera au cœur de notre concept. Il est temps de **passer de cette initiative étudiante à une véritable marque** !

UNE PREMIÈRE COLLECTION POUR L'ÉTÉ 2017

Notre objectif est de **créer notre propre collection Bahia Blanca pour l'été 2017**, en plus de nos incontournables déjà existants. Notre styliste parisienne dessinera **6 ou 7 modèles qui seront confectionnés par nos artisanes et ateliers d'artisans mexicains** ! 3 grands défis à relever pour nous faire connaître et constituer la trésorerie nécessaire au développement de la marque Bahia Blanca à plus grande échelle !



LANCÉE PAR 2 ENTREPRENEUSES FONÇEUSES



En septembre 2016, Claire rejoint Juliette dans l'aventure. **Tout juste diplômées de l'EMLYON**, nous décidons de nous consacrer à plein temps au développement de Bahia Blanca. Nos profils sont complémentaires : Juliette (la brune) pour **la gestion et les achats**, Claire (la blonde) pour **le digital marketing et la communication**. A nous de capitaliser sur nos compétences pour faire de Bahia Blanca une start-up authentique, digitale et pleine d'énergie !

DES CANAUX DE DISTRIBUTION À FAIBLES COÛTS FIXES PRIVILEGIÉS EN ANNÉE 1

- **Notre site internet** : le site actuel www.bahiablanca-artisanat.com, notre Minimum Viable Product, nous sert de **relais et de première plateforme de vente à distance** en cette période de pré-lancement. Nous créerons un site PrestaShop ergonomique, moderne et intuitif pour accompagner le lancement de notre collection en mai 2017.
- **Les marchés d'été** : ils sont bien adaptés à **notre niveau de développement early stage, à notre image de marque chaleureuse et à la cible visée des CSP+ en vacances**. C'est de l'occasion de créer un premier fichier de clients venus des 4 coins de la France construit sur de vrais échanges.
- **Les ventes éphémères** : elles sont une belle occasion de **montrer physiquement nos produits et d'échanger avec nos clients, le tout à coût réduit**. Rien de tel que de se retrouver dans un bar mexicain branché pour faire découvrir notre nouvelle collection !

APPUYÉS PAR UNE STRATEGIE DE COMMUNICATION ASTUCIEUSE

Le but est de **transmettre la joie de vivre, l'authenticité et la simplicité** de Bahia Blanca par une communication à cette image ! Des flashcodes sur les étiquettes produits avec le profil de nos artisanes, des soirées bloggeuses dans l'ambiance des Mezcaleria de Mexico, des collections capsules avec une marque connue un partenariat avec Nestor et d'autres start-up... **Soyons malignes pour trouver des astuces de communication efficace** en ligne et en live, sans dépenser beaucoup en budget marketing !

NOS OBJECTIFS CHIFFRÉS

Les 2 derniers étés : CA été 2015 : **13 k€**
CA été 2016 : **32 k€**

Pour les 3 prochaines années :

| Prévisions en k € | Année 1 | Année 2 | Année 3 |
|------------------------|---------|---------|---------|
| CA TTC | 221 | 382 | 730 |
| EBIT | 67 | 55 | 148 |
| Taux de marge avant IS | 30% | 14% | 20% |
| Résultat net | 45 | 37 | 100 |
| Taux de marge nette | 20% | 10% | 14% |

En année 1, nous voulons nous développer sur le modèle de nos deux derniers étés **avec un minimum de coûts de structure**. Nous dégagerons ainsi d'importantes marges nettes qui nous permettront de financer en partie notre croissance des années 2 et 3 notamment avec l'ouverture d'un concept store en année 3.

POUR UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT AMBITIEUSE

Ces 3 premières années constituent la première étape de notre développement. Nous aurons alors :

- **ancré notre image de marque** grâce à un déploiement digital complété par l'ouverture de notre concept store parisien.
- **élargi nos collections** et lancé des éditions limitées avec d'autres pays d'Amérique latine.
- **lancé une ligne de production pérenne** en collaboration avec nos artisans.

A plus long terme et avec une certaine crédibilité acquise, nous bénéficierons d'une position plus forte nous permettant de **lever des fonds pour un développement accéléré**. Ce développement sera basé sur la recherche de nouveaux savoir-faire à potentiel en Amérique latine puis dans le monde, et d'un réseau de distribution fondé sur un duo **complémentaire online/offline en France et à l'international**.

Pour mener à bien la création de Bahia Blanca, **nous avons besoin d'intégrer votre incubateur** ! En plus du développement de notre marque, comptez sur nous pour un **investissement à 100%** dans votre écosystème!