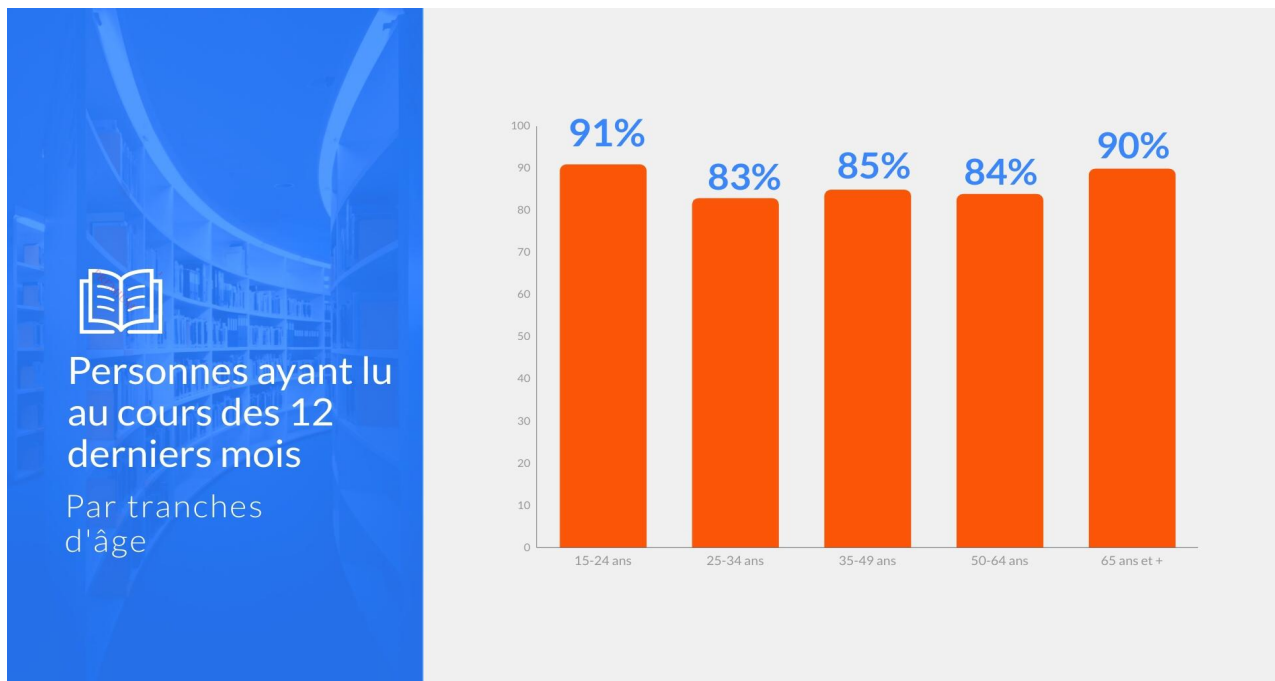


Rapport D'économie

I Les parties Prenantes

- Les demandeurs

Les demandeurs sont la partie la plus importante d'une entreprise. En effet c'est grâce à eux qu'elle réalise son chiffre d'affaires. Ainsi savoir cibler les demandeurs d'une entreprise est un point important qui donne des lignes directives dans le développement économique de celle-ci. Mystery history boxy réalise des ventes pour des consommateurs. C'est donc une relation entre un professionnel et un consommateur qui est impliqué, (le B2C en anglais). Afin de satisfaire au mieux les demandeurs, il est important de bien les cibler. Pour cela il faut savoir qui lis en France. Rare sont les personnes à ne pas avoir lu, et on peut le constater dans le graphique ci-dessous.



Ainsi on constate que quelque soit la tranche d'âge plus de 80% des personnes ont lu un livre dans les douze derniers mois. Mais on remarque que les 15-24 ans et les +65 ans lisent plus respectivement 91% et 90% de personnes ayant lu un livre dans les douze derniers mois. Notre stratégie économique sera donc de s'intéresser davantage à ces deux tranches d'âges pour savoir quels sont leurs goûts en matière de lecture. Nous pourrons ainsi sélectionner plus finement nos livres chez nos fournisseurs pour satisfaire ces clients. La deuxième information la plus importante est que 91% des lecteurs lisent des livres papier. Bien que l'ebook ait connu un succès à sa sortie, aujourd'hui il n'intéresse pas les lecteurs.

En effet, le livre classique reste plus utilisé car les lecteurs aiment avoir un livre entre leurs mains. Nous avons donc fait le choix d'envoyer des livres dans des boîtes mystères à la place de livres numériques. La lecture paraît donc universelle dans le temps, mais on constate aussi qu'elle au niveau social, en effet les lecteurs sont issus de tous les milieux sociaux : classe moyenne aisée mais aussi les ménages plus pauvres. En revanche ce qui différencie ces lecteurs c'est le nombre de livres qu'ils lisent dans l'année. On remarque que plus le lecteur a un revenu important alors plus il lit. Le prix des livres a donc un impacte sur la vie des gens, un ménage ayant des revenus bas ne pourra se procurer des livres en quantité car ses économies restent limitées. Ainsi le but de notre entreprise est de développer des produits de différentes gammes afin de satisfaire à la fois les personnes qui veulent de la qualité car ils ont les moyens et aussi les personnes qui veulent des prix les plus abordables possible.

- Les offreurs

Mystery history Boxy opère sur un marché très spécialisé : la vente de boîtes mystères contenant des livres. Le problème est donc que nous avons seulement un autre offreur sur le marché en tant que concurrent direct. Et les seules informations que l'on a c'est au travers de son site internet. Nous avons donc comparé les différences entre nos deux méthodes.

Notre concurrent du nom de Kube propose au client de choisir ses livres. Un questionnaire est donc rempli afin de cerner ses goûts en lecture. Il doit y avoir vraisemblablement un retour satisfaisant important puisqu'il y a un grand risque de déception sur le produit qui doit correspondre au profit de l'acheteur. Afin de se fournir en livre, Kube fait des partenariats avec les libraires. Ils sont donc dépendants des stocks disponibles chez leurs partenaires. En revanche, nous travaillons avec les maisons d'édition et passons des commandes. Cela nous permet donc de travailler avec des quantités connues. Mais la grosse différence est qu'il est dépendant de la subjectivité du libraire, c'est à lui de trouver des livres qui correspondent aux attentes du demandeur. A l'inverse, les demandeurs de nos produits ne savent pas quels livres et quels types de livres ils vont recevoir. Afin de contrer toute subjectivité les salariés qui remplissent les boîtes travaillent avec un logiciel qui donne un chiffre aléatoire. Une fois qu'il a le chiffre il va chercher le livre qui correspond au bon numéro. Enfin la dernière différence est dans nos produits de ventes. Nous proposons uniquement des livres dans nos boîtes alors que Kube propose des livres ainsi que d'autres produits comme des épices grecques, une limonade au agrume ou des gressins au céréales... On commande des livres et on reçoit des goodies qui n'ont rien à voir avec la lecture.

Notre entreprise possède aussi des concurrents plus indirects : les libraires. En effet même si le produit n'est pas le même nous proposons des livres à nos demandeurs au même titre que les libraires. La première caractéristique d'une librairie est le fait que le lecteur peut choisir son livre contrairement à nous. De plus, les libraires sont des commerçants implantés au plus près des populations puisque que nous les retrouvons le plus souvent dans les centres villes. C'est donc un avantage pour eux d'être physiquement présents puisqu'ils peuvent plus concerter avec les lecteurs. La seule interface que nous possédons pour Mystery History Boxy est notre site internet. Les libraires sont donc concernés par notre activité car nous influençons leurs marchés, c'est-à-dire le marché du livre.

Enfin un Dernier acteurs qui propose des livres sont les bibliothèques. Elles sont peu concernées par notre activité car ce sont des administrations mais elle n'en reste pas moins qu'elles opèrent sur le même marché que nous. Bien évidemment leurs caractéristiques sont qu'elles en vendent et louent leurs livres. De plus, elle ne génère aucun bénéfice. En effet, l'entièreté des profits leur permet de se procurer de nouveaux livres et de remplacer ceux qui sont abîmés.

- Les autres acteurs

Les fournisseurs jouent un rôle primordial pour notre activité. En effet, ils sont responsables de l'approvisionnement en livres. Les fournisseurs vont être concernés car ils sont une des étapes de notre activité : l'approvisionnement en livre. En tant qu'entreprise reconnue sur le marché du livre, nos fournisseurs sont dépendants de notre capacité de production. En cas de baisse ou d'augmentation de cette production, leurs chiffre d'affaires en seraient impactés. Nos fournisseurs sont aussi impactés par notre réputation concernant le respect des différentes démarches RSE. En effet si notre activité est polluante alors le fournisseur aura une mauvaise réputation auprès des demandeurs. En revanche, nous avons conscience des normes internationales sur la protection sociale et environnementale telle que la norme ISO 26000* ou les lois ODD*. Nos fournisseurs sont liés à la réputation de notre entreprise, à savoir si elle est respectueuse ou non de l'environnement. Ainsi nous insistons non seulement sur le bien-être de nos salariés mais aussi sur une démarche de production éco-responsable. Un petit pourcentage du prix est réservé dans la redistribution des livres vers les PMA. Cela leur donne une seconde vie. Nous suivons donc une démarche humanitaire et responsable de l'environnement en prolongeant la durée de vie de nos produits.

Les distributeurs sont les intermédiaires entre le client et l'entreprise et sont responsables de la distribution de nos produits. Tout comme les fournisseurs, l'activité économique de nos distributeurs est aussi impactée par notre respect de l'environnement. Si notre impact environnemental est négatif alors les demandeurs ne se procureront plus chez nous. Ainsi non seulement nous perdrons une quantité non négligeable de clients mais c'est aussi des clients qui seront aussi perdus pour notre distributeurs. A l'inverse si notre réputation est positive alors le nombre de clients sera plus grand. Comme précédemment énoncé, nous respectons au mieux l'environnement. Ainsi, afin de réduire l'impact environnemental de notre entreprise, nous nous fournissons auprès des maisons d'édition qui ont la même vision que nous. dans ce cadre nous voulons donc des livres dont la matière première provient exclusivement d'exploitation forestière durable. C'est-à-dire que le papier de nos livres n'est pas issu de la déforestation. Nous concertons donc avec le canal de distribution afin de mettre en place des livraisons dans les points relais. Cela permet d'éviter d'aller directement chez le client et permet donc de centraliser les livraisons. Le trajet des chauffeurs est donc plus court, cela réduit donc l'empreinte carbone du produit. Ainsi notre activité concerne la logistique car elle influence leurs chiffres d'affaires. Plus le nombre de clients est grand et plus nous produisons alors plus le chiffre d'affaires de nos distributeurs sera grand. De même si notre activité à un impacte sociale et environnementale positive alors l'image de nos distributeurs sera aussi positive.

Les autres acteurs impactés par notre activité sont concernés uniquement sur le plan social et environnemental pour les ONG(organisation non gouvernementale) et les syndicats ; mais aussi sur le plan environnemental et économique pour les riverains. Les organisations non gouvernementales comme Greenpeace sont concernées par la pollution qu'émet notre entreprise. Ils analysent notre activité et alerte en cas d'abus, c'est-à-dire en cas de détérioration importante de la faune et de la flore comme la construction d'un nouvel entrepôt. Il en est de même pour les syndicats mais d'un point de vue social. l'activité de nos salariés est scrupuleusement étudiée par les syndicats afin de s'assurer du bon respect des lois du travail. Eux aussi en cas de non respect ils alerte et protègent les salariés. Les derniers acteurs cités sont les riverains. Non seulement ils sont concernés par l'activité économique de Mystery History Boxy, puisque beaucoup d'entre travaille dans nos locaux et entrepôts. Mais en plus ils sont concernés par la pollution créée par ces mêmes lieux de travail.

De nombreux acteurs sont concernés par nos activités qu'ils soit concerné sur le plan social environnemental et économique tous participe au fonctionnement à l'amélioration de Mystery History Boxy. Afin de progresser sur ces trois plans il est donc important de bien cerner les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces de l'entreprise.

II Le SWOT

- Forces

Mystery history boxy est aujourd'hui une marque reconnue sur le plan national. En effet, elle bénéficie d'une bonne image de marque auprès de nos clients. Cette image se base sur un bon rapport avec le client. Notre service après vente est performant et les commandes sont rapides. Non seulement le rapport clients consommateurs est bon. De plus, les échanges commerciaux avec les fournisseurs et les distributeurs sont sérieux. Ainsi les Aperçoivent nos activités de façon positive.

L'innovation est ancrée dans la culture de l'entreprise. Dès le début, elle est lancée sur un nouveau marché : la vente de boîtes avec à l'intérieur des des livres aléatoirement choisie. Ce produit est déjà une innovation. En effet, aujourd'hui faisons partie des rares entreprises à s'aventurer sur ce marché. Mais ce n'est pas tout, nous continuerons d'innover puisque dernièrement nous avons élaboré un nouveau produit. dès boîtes spéciales halloweens. Elles contiennent exclusivement des des livres de genre horreur-fantatique.

L'autre avantage de notre entreprise est son capital important. Si l'on a pu innover ces dernière années c'est grâce un des fonds importants. La campagne de levée de fonds auprès des investisseurs à permis de financer les débuts. De plus les banques ont confiance dans nos projets et dans notre entreprise ce qui permet d'avoir des prêts intéressants. Ainsi que se soit les banques et les investisseurs beaucoup de personnes nous ont fait confiance et on investit dans l'entreprise.

Nos produits sont de grandes qualités. Nos boîtes sont artisanales et bien travaillées. Le client reçoit des livres qu'il ne connaît probablement pas. Comme le contenu de la boîte est incertain, nous avons insisté sur l'emballage. Le boîte est épurée et moderne à la fois ce qui plaît grandement aux demandeurs. La qualité de nos produits vient d'un travail réalisé avec des experts en amont afin de faire des boîtes qui sont non seulement visuellement belles, mais qui sont aussi résistantes.

- Faiblesse

Nous ne vendons pas nos boîtes exclusivement par internet. Certains clients nous font remarquer que beaucoup de personnes aiment acheter des articles dans des boutiques physiques. Et bien que nous faisons beaucoup d'efforts dans la communication avec les demandeurs, cela crée de la distance avec eux. Ce sont surtout les personnes âgées qui sont déçus car elles n'ont pas forcément l'habitude d'utiliser internet et ne peuvent donc commander sur internet que par l'intermédiaire de leurs proches. Nous avons conscience que cela provoque une perte de client potentiel et nous travaillons déçu.

Le nombre de fournisseurs est encore faible. C'est un gros défaut car il ont plus ou moins le contrôle de nos inputs. Ainsi la négociation des prix est difficile ce qui nous laisse deux choix. soit on augmente les prix quand les fournisseurs augmentent leurs prix, soit c'est notre marge qui se retrouve diminuée. Ainsi, la dépendance vis à vis de nos fournisseurs nous laisse peu de disponibilité pour manoeuvrer. L'enjeu est donc de trouver de nouveaux de nouveaux investisseurs qui respectent nos codes éthiques et environnementaux.

Avec le nombre de d'entrepôts situés en France les transferts de sont pas toujours fluide et la communication des stocks est encore compliquée. Chaque entrepôt possède sa propre base de données et il n'y a aucune communication directe entre elles. Les transferts se font donc par intermittence et ralentissent les réapprovisionnements.

- Opportunités

L'investissement dans les services de transport public en France est aujourd'hui important Hors cela libère du temps aux citoyens français. De plus on peut constater que ce temps gagné est pour un grand nombre de personnes utilisé à pour lire. Le nombre de lecteurs dans les transports publics n'a cessé d'augmenter. Cette opportunité permet aujourd'hui à notre entreprise d'augmenter son nombre de ventes.

Durant la crise de Covid-19, le nombre de lecteurs a été multiplié par près de 2,5. Cela a eu une incidence sur nos ventes à la sortie du confinement certain on pris goût à la lecture et se sont ensuite procurés chez nous. Cette opportunité permet d'augmenter le nombre de clients qui commandent régulièrement des produits de notre entreprise.

Depuis l'arrivée de blablacar le nombre de passagers lisant dans les voitures a augmenté. Le développement du covoiturage a permis à notre entreprise d'augmenter le nombre de ventes. En effet, certains passagers ont utilisé ce temps ce gain afin de lire.

Cette opportunité a eu un impact moins important sur nos ventes que le confinement ; mais elle n'est pas pour autant négligeable.

Ces dernières années les avancées technologiques en informatique et en automobile on était telles que le développement de voiture autonome est possible. Les avancées sur les IA ainsi que des avancées technologiques de l'entreprise Tesla permettent aujourd'hui d'envisager un développement des voitures autonomes. Ceci serait évidemment une opportunité importante pour notre entreprise. C'est une opportunité certes future, mais qui est plus proche que l'idée que l'on en a dans l'imaginaire collectif. Afin de prendre correctement ce virage technologique nous préparons nos entreprises à fournir des commandes supplémentaires.

- Menace

La menace la plus évidente est la concurrence. Nous sommes sur un marché fluide ; c'est-à-dire que les entreprises peuvent entrer et sortir du marché librement. Il y a deux types de concurrents à identifier. Tout d'abord, les concurrents déjà présents sur le marché. Ils sont connus et on connaît leurs méthodes et leur fonctionnement. Cela permet d'anticiper leurs décisions et de s'adapter par rapport à eux. Leur n'est pas négligeable, dans le cas où ils changeraient leurs habitudes de façon brutale, mais nous savons que c'est très compliqué pour une entreprise de changer ses habitudes. Le deuxième cas serait qu'une entreprise nouvelle plus innovante que nous arrive à détrôner Mystery history boxy. Et c'est la plus grande menace aujourd'hui car non seulement elle serait difficile à voir, quasiment impossible à contrer, mais en plus elle nous surprendrait.

Bien que les normes de sécurité soient maximales sur notre système informatique mais aussi sur les entrepôts et locaux, nous ne sommes pas à l'abri d'un bogue informatique, d'un incendie ou de vols de données par des pirates informatiques. En cas de perte d'un entrepôt sur un incendie ou rupture du parc informatique, les pertes seront importantes et l'entreprise risquerait alors la faillite.

De nombreuses technologies ont été mises en place ces dernières années afin de remplacer le livre papier. Mais aucune n'a su suffisamment convaincre le grand public. L'ebook est probablement celle qui a le plus convaincu, mais elle ne représente aujourd'hui qu'une faible part du marché du livre. Tout comme la concurrence ce n'est pas des technologies connues qu'il faut se méfier, mais ce sont des nouvelles technologies telles que Audible. Une telle technologie de rupture pourrait complètement transformer le marché et serait imprévisible.

III Réponse Individuelle

Owen Argout

Je pense personnellement qu'à l'heure actuelle l'usage de format numérique est très polluant car en effet la données doit transiter à travers un grand nombre de serveur avant son arrivée auprès du destinataire et c'est nombreux sont très polluant car ils ont besoin de beaucoup d'électricité pour les faire fonctionner ainsi que d'un système de refroidissement qui consomme également une énorme quantité d'électricité qui n'est pas produite de manière durable et par conséquent qui pollue. D'un autre côté le papier lui peut être fabriqué de manière durable grâce à des exploitation de bois durable mais aussi car celui-ci est aujourd'hui facilement recyclables mais la fabrication pose également un gros problèmes du point de vue environnemental car le processus de production en papier consomme énormément d'eau qui est à l'heure actuelle une ressources importante c'est pourquoi je pense que les deux formats de rendu ont une empreinte écologique à peu près équivalente. Pour estimer les empreintes environnementales des autres productions on pourraient prendre en compte l'énergie utilisée afin de transférer la donnée, si le transfert de ces données entraîne un gros usage de ressources mais aussi les rejets de gaz à effets de serre liés au transfert de ces différentes données.

Arthur Vallin

Nous avons tendance à penser que la production de papier est motrice de la déforestation. Cependant est-ce vraiment le cas ? Le papier décime-t-il les forêts primaires équatoriales ? Et qu'en est-il du numérique ? Quel est son impact environnemental ?

En France, le papier est ce qui est le mieux recyclé et sa production est responsable. 70% du papier provient de coupes dites d'éclaircies, c'est-à-dire de coupes d'arbres destinées à entretenir les forêts. Les 30% restants proviennent de chutes de scieries. C'est donc ainsi que nous produisons de la pâte à papier en France. Les labels comme PEFC, Écolabel, FSC ou bien NF environnement sont à privilégier si l'on souhaite réduire au maximum l'impact environnemental du papier.

Ainsi la production de papier en France n'a pas un impact si important sur ça sur la déforestation et 80% de la déforestation en Amazonie provient de l'élevage de bovins. Cependant, si la production de papier est contrôlée, il faut faire attention lors de l'impression. Notamment à la nature des encres utilisées et à utiliser un photocopieur professionnel bien choisi. En effet des innovations permettant de réduire l'impact environnemental de ces photocopieurs, et notamment leurs consommations d'énergies font qu'il est important de bien choisir son photocopieur.

Aujourd'hui, nous avons tendance à abuser du numérique. En effet, il est difficile de se rendre compte de l'impact environnemental de ce dernier. Ce dernier provoque dans un premier temps l'épuisement des ressources minérales et fossiles.

De plus, contrairement au papier, le numérique possède un coût en ce qui concerne le stockage. Il faut donc bien penser l'hébergement des dossiers numériques afin d'opter pour des serveurs informatiques moins consommateurs en énergie afin de limiter le plus possible l'impact lié à l'hébergement. Pour finir selon GreenIT, le numérique représente 10,2% de la consommation totale d'eau en France, bien que le papier ne soit pas innocent à ce niveau là non plus.

Pour résumer, la production de papier en France est contrôlée et possède un impact réduit sur l'environnement. En privilégiant des labels écologiques et en pensant en amont à l'impression il est possible de limiter un maximum l'empreinte environnementale de ce mode de rendu. Quant au numérique, les coûts environnementaux sont élevés et surtout "invisibles" ainsi nous ne faisons pas attention et ces derniers deviennent bien trop grands. Le stockage des données possède un coût environnemental important, ce qui n'est pas le cas du papier. Ainsi le mode de rendu papier se démarque du mode de rendu numérique en ce qui concerne la question environnementale.

Victor Gaborit

Avec le développement de l'informatique les transactions de données se font de façon immatérielle au travers des courriels ainsi d'autres interfaces. La question est aujourd'hui de savoir quelle est la pratique la moins polluante entre une transaction par email ou une transaction par papier ? Il est très difficile de répondre directement à cette question car la réponse dépend des pratiques et des usages de chacun. En effet sur un même support une personne qui utilise de façon efficace ses outils aura tendance à moins polluer qu'une personne qu'il est utilisé de façon abusive. Mais comparons les deux modes de transmission. D'abord le papier est issu d'exploitation forestière auquel il aura fallu utiliser des machines afin de couper et possiblement planter les arbres. Il faut ensuite transporter les troncs jusqu'à la papèterie dans laquelle il sera transformé en papiers. Ensuite nous avons un deuxième transport qui est effectué depuis la papèterie jusqu'au réseau de distribution. Et enfin l'utilisateur se déplacera jusqu'au distributeur pour avoir acheté le papier. Il en est de même pour l'encre et les imprimantes. Chaque produit permettant d'obtenir une feuille imprimée possède une trace carbone importante. L'industrie du papier et de l'encre est non seulement polluante dû aux émissions de carbone mais elle est aussi gourmande en eau car il faut nettoyer le bois avant de la transformer en papier et pour l'encre l'eau reste le principal solvant.

Lors d'une transmission de donnée par email, les données vont faire appel à des serveurs afin de se transmettre de l'émetteur jusqu'au destinataire. Il faut savoir que les serveurs sont les plus importants consommateurs d'électricité au monde. Or tant que la technologie de fusion nucléaire n'est pas acquise, il n'existera pas de moyen de production d'électricité propre. Quasiment toutes rejettent du CO₂ et seule la réaction à fusion nucléaire ne rejette pas de CO₂, mais ils produisent des déchets nucléaires. Comme un serveur est très énergivore et que la production électrique est polluante, la trace carbone d'un courriel est donc importante. De plus, les courriels envoyés aux serveurs sont gardés par les firmes transnationales qui développent leur économie sur la donnée. Or ce stockage des données utilise des ressources électriques qui continuent d'augmenter l'empreinte carbone du courriel.

Étant donnée le peu d'information que l'on a sur l'impact environnemental des transactions de données, il est difficile de savoir quelle transaction est la moins néfaste pour

notre planète. Certes on a une idée de l'impact environnemental des serveurs, à savoir qu'ils polluent autant l'aviation, mais on ne connaît pas les données qui demandent le plus de ressources aux serveurs et on ne peut donc pas savoir précisément quelles sont les transactions de données les plus polluantes. Si aujourd'hui l'internet et l'informatique possèdent de si grandes parts de marché dans la transaction de données c'est simplement pour des raisons économiques. En effet, l'instantanéité des transactions par internet demande moins de ressources économiques. On peut ajouter que les données informatiques ont une durée de vie plus courte que leur version papier, la perte de données est plus grande et dans ces cas, il faut la recréer et demander encore plus de ressources ou reste impossible. C'est pourquoi certains documents administratifs sont gardés en version papier mais aussi sur informatique.

Pour conclure il est aujourd'hui impossible de savoir quel moyen de transmission pollue le plus, mais dans le cas où de nouvelles façons de produire de l'électricité propre comme la fusion nucléaire avec le projet *ITER l'informatique pourrait bien être une solution plus viable.

Index

*L'ISO 26000 est la seule norme internationale qui procure à l'entreprise le comportement à adopter dans le cadre de la démarche RSE (responsabilité sociétale et environnementale).

*Les Objectifs ODD sont l'acronyme pour objectif de développement durable. Ce sont 17 objectifs adoptés par l'ONU (Organisation des Nations-Unies) visant à développer les trois piliers du développement durable. C'est-à-dire garantir un développement économique et social tout en protégeant l'environnement.

*ITER est l'acronyme pour international experimental reactor est un projet visant à développer un réacteur à fusion nucléaire, qui produirait bien plus que son homologue à fusion tout en restant quasiment propre pour l'environnement.