



S1.06 : Création d'entreprise



Yahn Bervas

Younès El Mesaoudi Meftah

Benjamin Gandellin

Matis Bouquin

Jules Dupont

SOMMAIRE

1	Présentation du contexte	3 - 4
2	Présentation de l'entreprise	5
3	Structure organisationnelle	6 – 8
	I . Organigramme	
	II. Métiers	
	III. Concurrence	
4	Stratégie globale et marketing	9 - 12
	I. PESTEL	
	II. SWOT	
	III. Tableau des prix	
	IIII. Tableau prévisionnel des rentes	
5	Sitographie	13

eShapeN'Go est créée en 2021 par cinq étudiants en informatique dans l'agglomération bordelaise, à l'IUT de Gradignan. L'entreprise eShape'NGo prend soin de ses clients en prêtant attention à leurs vêtements ; nous surveillons nos livraisons avec attention. Sur un marché du textile saturé, nous nous démarquons grâce à nos habillements flexibles à tout événement de la journée et à toute corpulence. C'est l'histoire d'eShapeN'Go, une petite entreprise composée d'une jeune équipe dynamique et motivée. Le chiffre d'affaire de l'entreprise est estimée à **X** euros. Matis Bouquin est un jeune entrepreneur ayant déjà expérimenté le domaine de création de sites Web chez Natural-net, un spécialiste du Web à Bordeaux. Le marché de l'habillement représente 262 milliards d'euros, dont les entreprises Nike, Adidas et Dior, les trois plus grosses têtes de ce marché, représentant à elles seules 42 % du marché.

Là où habituellement les clients achètent des vêtements exclusivement sportifs et exclusivement de ville, chez nous, pour combler leurs besoins, nous innovons avec la possibilité de s'offrir un vêtement adapté pour toutes les situations. Là où ils en achètent deux ailleurs, ils en achètent seulement un chez nous, et ils font alors des économies. De plus, en pleine période de crise sanitaire, il est devenu compliqué de tester les vêtements pour cause d'hygiène. C'est là que nous innovons avec notre mannequin virtuel qui permet au client de tester nos produits sans avoir à les toucher et sans avoir à se déplacer.

Notre entreprise est composée de Yahn Bervas et de Benjamin Gandellin, affectés au service marketing et commercial, qui se chargent de développer le mannequin virtuel, l'IA (Intelligence Artificielle) et d'augmenter les ventes des produits. Ils sont ensuite accompagnés de Matis Bouquin, au service logistique qui est chargé

de la maintenance informatique du site Web connecté à l'Internet mondial. Par la suite, nous vous présentons Jules Dupont, aux services approvisionnement et achat et production qui se voit réaliser la tâche des livraisons et du flocage. Et enfin, notre plus grand atout, Younès El Mesaoudi Meftah, au service des finances, qui est en charge de la trésorerie de notre entreprise.

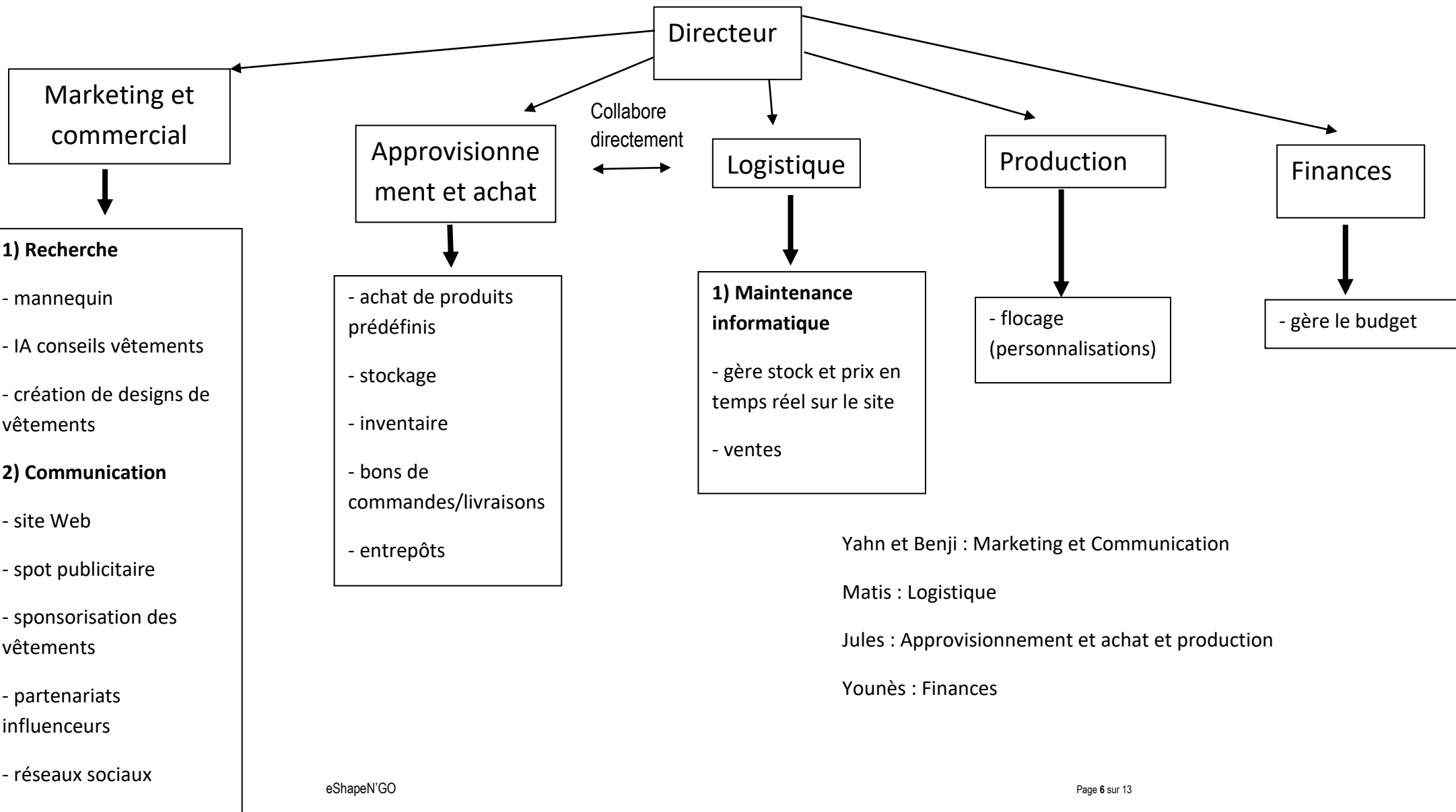
On a ainsi pu signer des contrats à long terme sur trois ans avec une entreprise de sous-traitance et une entreprise de livraison. Pour étendre notre clientèle et notre visibilité, on prévoit de développer des projets de grande ampleur en collaboration avec des influenceurs.

Notre entreprise eShapeN'Go propose des biens et services dans le secteur de la mode et du sport :

- Shopping en ligne (e-shopping) basé sur notre innovation futuriste qu'est le Mannequin Shape, un mannequin virtuel qui s'adapte aux mensurations du client afin de permettre à ce dernier d'essayer ses vêtements sans devoir se déplacer.
- Notre entreprise propose une large panoplie de produits dont des innovations :
 - ✕ Chaussures sportives, de ville, ou notre toute nouvelle collection : les chaussures de villes flexibles au sport, qui garantissent un confort exceptionnel pour des pratiques sportives (imprévues).
 - ✕ Jeans, joggings... Cet ensemble est complété par nos jeans flexibles au sport.
 - ✕ Polos, t-shirts, chemises, vestes...
 - ✕ Survêtements.

STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

Organigramme :



Métiers :

Achat et approvisionnement :

- Inventoriste, gérant → Stockage et inventaire
- Gérant fournisseur → Relation et communication avec le fournisseur
- Gérant de commande → Gère commande et livraison

Marketing et commercial :

- Ingénieur chercheur → Mannequin et IA
- Styliste → Dessine les vêtements
- Développeur Web → Site
- Chargé de communication → Spot de publicité
- Community manager → Réseau sociaux
- Service après-vente → SAV
- Analyste marché → Analyse de la concurrence

Logistique :

- Informaticien → Gère l’affichage des prix et des stocks en temps réel

Production :

- Main-d’œuvre → Flocage

Finance :

- Trésorier → Gère le budget

Concurrence :

Nos produits sont conçus pour satisfaire tout type de personne (classe sociale, morphologie...).

Entreprises	La Redoute	Asos	Nike	eShapeN'Go
Activités	E-commerce Mode Mobilier Sport Beauté	E-commerce Mode	E-commerce Sport Mode	E-commerce Sport Mode
Stratégies	La reboucle : revente de vêtements par les clients. Cherche à satisfaire tous les clients et toutes les classes de la population	Satisfaire les clients de la vingtaine et les amoureux de la mode	Permettre à tout le monde de devenir un athlète	Permettre à tout le monde de trouver son vêtement idéal, tant au niveau du confort qu'au niveau esthétique. Les clients peuvent nous proposer les modèles

Notre entreprise permet de s'habiller entièrement depuis chez soi, tout en conservant la qualité du présentiel. Possibilité d'essayer les vêtements grâce à notre mannequin en ligne. Permet d'éviter de se déplacer et ainsi est plus hygiénique.

Nos directeurs feront un apport de 300 000 €, soit 30 % de notre objectif et la banque nous fera un crédit de 700 000 €, soit 70 % de la somme, à un taux d'intérêt de 1,22 % sur 118 mois.

STRATEGIE GLOBALE ET MARKETING

PESTEL :

Politique	Économie	Social	Technologie	Environnement	Législation
<ul style="list-style-type: none"> - Taxes d'importation de vêtements des sous-traitants - Fiscalité (TVA, taxe professionnelle et impôt sur société) - Impôt IS (société) = 28% - TVA e-commerce = 20 % 	<ul style="list-style-type: none"> - Taux d'inflation des matières premières (tissu...), donc prix des sous-traitants augmente et nos prix aussi. - Taux d'intérêt = 1,22 % 	<ul style="list-style-type: none"> - Classes sociales (moyenne des employés suivant les secteurs d'activités) - Niveau d'éducation - Besoins physiologiques - Santé et bien-être - Mode de vie (coutume des pays) - Habitude d'achat (habitude d'une marque des clients, donc pourquoi changer) 	<ul style="list-style-type: none"> - Fiabilité du mode de paiement en ligne - Accès à Internet - Logistique en temps réel - Infrastructure Internet (panne de site) - IA mannequin 	<ul style="list-style-type: none"> - Météo et climat (adaptation des vêtements aux saisons) - Très polluant (livraison, emballage, production, serveur d'hébergement) 	<ul style="list-style-type: none"> - Délais de retour, règle commerciale de paiement en ligne - SAV

SWOT :

Force	Opportunité
- Pas de problème de localisation	- Augmentation des achats en ligne (confinement)
- Dépendants de l'entreprise de sous-traitance, d'Internet et de notre service de livraison	- Crises sanitaires, donc pénuries de matières premières - Difficultés de livraison
Faiblesse	Risque

PRÉVISION :

Tableau des prix :

Objet	Concurrents	eShape
T-shirt	30 €	15 €
Sweat	80 €	50 €
Chaussure	80 €	50 €
Casquette	30 €	15 €
Jogging	50 €	25 €

Nous avons entrepris une analyse des prix de la concurrence pour pouvoir nous placer sur le marché avec des prix attractifs.

Tableau prévisionnel des rentes :

		Unité	Opération	Année 1	Année 2	Année 3
Recettes	Quantité	Nbre	a	30 576	35 672	40 768
	Prix unitaire	€	b	31	31	35
	Chiffre d'affaires	€	$c = a \cdot b$	947 856	1 105 832	1 426 880
Dépenses	Charges variables (achat de matières)	€	d	458 640	535 080	611 520
	Salaire des personnels production	€	e	72 000	72 000	72 000
	Charges fixes	€	f	42 000	42 000	42 000
	Coût de revient	€	$g = d + e + f$	572 640	649 080	725 520
	Résultat d'exploitation	€	$h = c - g$	375 216	456 752	701 360
	Rentabilité d'exploitation	%	$i = h / c$	0,39	0,41	0,49
	Résultat d'exploitation cumulé	€	$K (\text{année } n) = k (\text{année } n - 1) + h (\text{année } n)$	375 216	831 968	1 557 488

Qu'est-ce que l'entreprise nous apporte ?

Tout d'abord, elle nous apporte un bénéfice budgétaire, de l'expérience, mais surtout une opportunité de rayonner sur le marché de l'habillement sur l'e-commerce, grâce à notre innovation qu'est le mannequin virtuel.

Qu'apporte l'entreprise aux clients ?

Notre entreprise permet aux clients de s'habiller de manière idéale et adaptée selon le moment et les mensurations du client.

Quel est le but réel de notre entreprise ?

Notre entreprise a pour ambition de permettre à chacun de pouvoir s'habiller sans contraintes de taille, poids, tour de taille, etc. Nous souhaitons permettre à chacun de trouver le vêtement qu'il lui faut : le vêtement idéal. Notre objectif est que nos clients se sentent à l'aise dans leur corps, sachant que les vêtements sont l'une des

premières caractéristiques que l'on remarque chez quelqu'un, nous tenons à cœur la vente de vêtements adaptés à chacun.

Quel est notre impact sur le chômage ?

Nous embauchons des personnes pour des postes qui ne requièrent pas de qualification tels que le flochage des t-shirts, s'occuper de l'inventaire, du stockage et des livraisons ou encore du SAV.

En recrutant à ces postes, nous nous engageons à réduire à notre échelle le taux de chômage.

Étude de la concurrence ([Asos](#), [Nike](#), [La Redoute](#))

Tableau prévisionnel ([Tableau prévisionnel des rentes](#))

Chiffre ([Banque de France](#) , [gouvernement](#), [e-commerce](#))