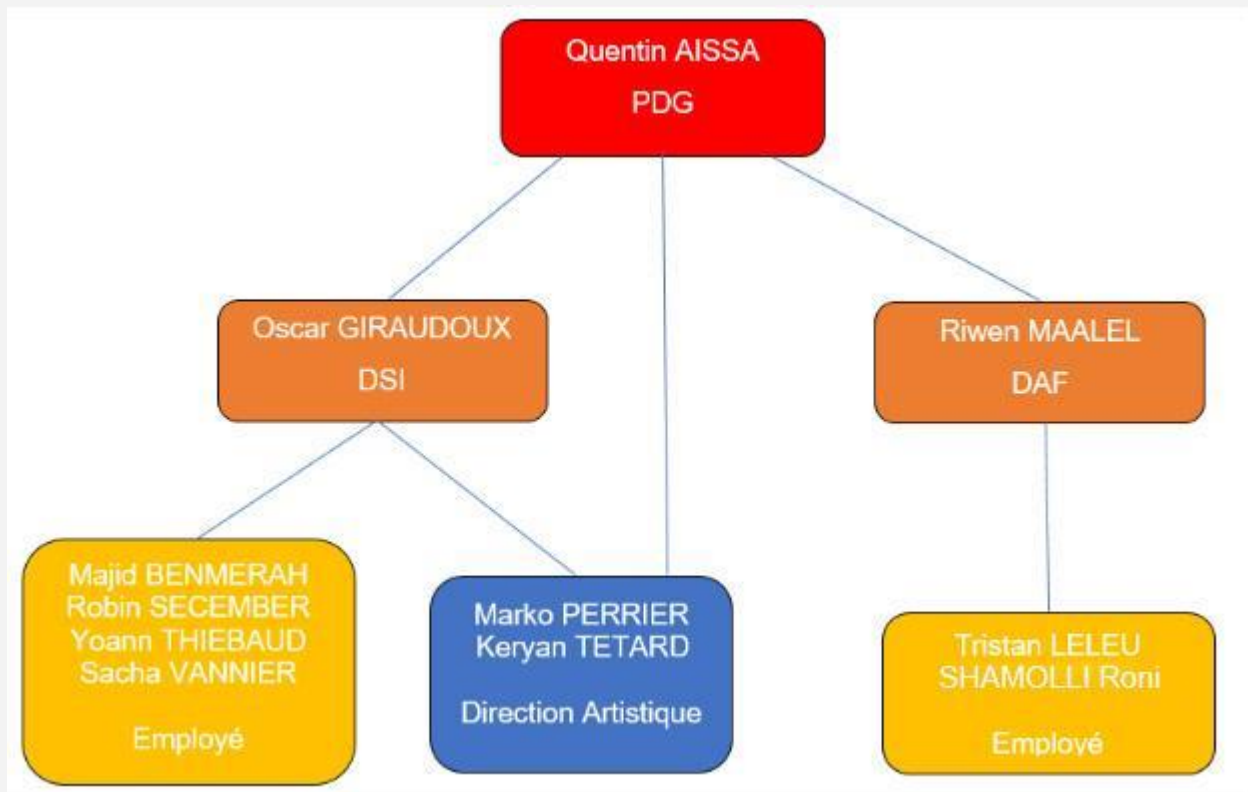


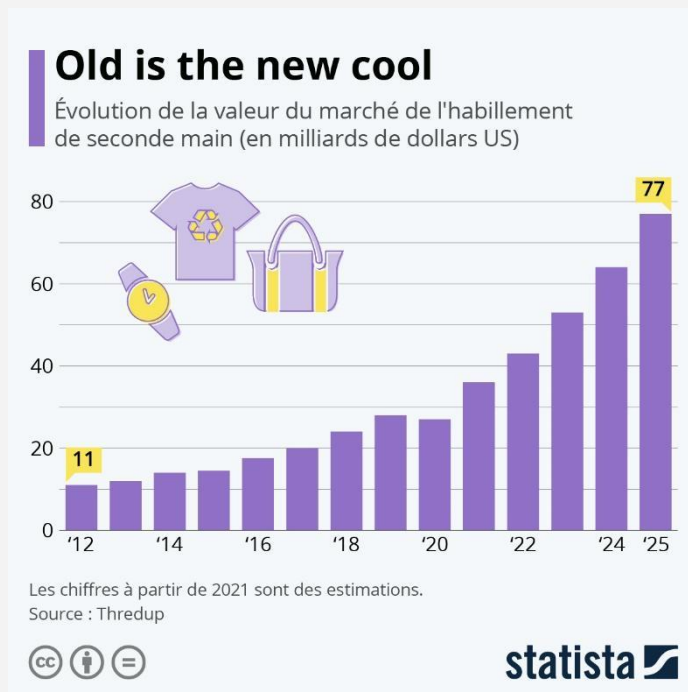
Annexe 1 : Organigramme



Annexe 2 : Analyse de marché



Annexe 3 : Analyse de marché 2



Annexe 4 : Business Model

Nos partenaires clefs : Dongyung City Hui Lin, Shen zhen Manchu. Ce sont à ces fournisseurs que nous achetons notre marchandise (t-shirt, pantalon etc...)

Nos activités clefs : Broder nos vêtements en France importé de Chine, gérer notre site internet en y répertoriant nos nouvelles collections tous les 6 mois, démarche de publicité sur les réseaux sociaux (twitter, insta et autres), gérer les stocks et les ventes dans nos pop-up.

Nos ressources clefs : Tout ce qui est nécessaire à la broderie (machine, fils etc...), des employés s'occupent de la maintenance du site et de la vente des marchandises, ainsi que dans nos pop-up, un community manager afin de nous faire connaître sur les réseaux, tout ce qui est nécessaire à la livraison de nos produits (cartons, système de livraison...), un emprunt à la banque pour nous aider à financer nos achats de marchandises à nos fournisseurs et le loyer du pop-up, le matériel nécessaire dans nos magasins (terminal de paiements, imprimante...), des produits de bonne qualité avec du 100% coton pour nos t-shirt et sweat (sweat Terry c'est-à-dire composé de 400g de coton), des prix attractifs comparables aux grandes enseignes (H&M, Pull and Bear...), un emplacement idéal pour nos pop-up (Citadium, Carré Sénart...)

Nous souhaitons avoir des bonnes relations avec nos clients en faisant : la distribution de vêtements lors d'évènements, de la publicité sur les réseaux, en cas de colis perdu ou égaré nous tâcherons de résoudre le problème au plus vite

Nos canaux : les canaux qui permettent de faire connaître notre marques sont les réseaux sociaux et éventuellement sponsoriser des équipes de sport comme du basket. Pour la vente de nos produits, on aura soit nos pop-up, soit la vente en ligne de nos produits sur notre site web dont la livraison se fera par Mondial Relay.

Nos clients : les clients visés sont les 15 jusqu'à 50 ans. Ils sont divisés en 2 parties : les 15/30 ans s'intéressant davantage au style vestimentaire ou à la mode. Puis les 30/50 portant moins d'intérêt à la mode qui vont chercher chez nous des vêtements leur rappelant leur jeunesse

Flux de revenu : Notre entreprise recevra son revenu par la vente de vêtements en magasin (en liquide ou en CB) et par la vente en ligne (en CB) qui devrait nous revenir à un chiffre d'affaires de 178 000 euros la première année.

Structure des coûts : Les coûts inhérents au modèle de l'entreprise sont : l'achat de marchandise en Chine, notre site internet, l'achat des matériaux nécessaires à notre fonctionnement (brodeuse, terminal), la location du local de stockage et des pop-up, la distribution de vêtements, le salaire qu'on verse aux dirigeants à partir de la troisième année.

Annexe 5 : Comptes de résultats, bilans, crédit

COMPTE DE RESULTAT N									
Charges		Produits							
Charges d'exploitation		Produits d'exploitation							
Achat de marchandise	56617,00	Ventes de produits finis	178330,00	14860,8333	2972,16666				
Variations de stock de marchandise	0,00			35666					
Autres achats et charges externes	23973,00							local stockage marchandises	
Rémunération du personnel	0,00							Frais de dossier ?	
Charges sociales	0,00								
Dotations aux amortissements	2724,00								
Charges Financières	2377,00	Produits Financiers	0,00						
Charges Exceptionnelles	0,00	Produits exceptionnels	0,00						
Impôts sociétés	23159,75								
Total des charges	108850,75	Total des produits	178330,00						
Résultat: Bénéfice	69479,25	Résultat : Perte	0,00						
Total général	178330,00	Total général	178330,00						

COMPTE DE RESULTAT N+2							
Charges		Produits					
Charges d'exploitation		Produits d'exploitation					
Achat de marchandise	113234,00	Ventes de produits fini	356660,00				
Variations de sotck de marchandise	0,00						
Autres achats et charges externes	27406,00					589	1178
Rémunération du personnel	56205,00					1767	
Charges sociales	29580,00						
Dotations aux amortissements	3313,00						
Charges Financières	1680,00	Produits Financiers	0,00				
Charges Exceptionnelles	0,00	Produits exceptionnels	0,00				
Impôts sociétés	31310,50						
Total des charges	262728,50	Total des produits	356660,00				
Résultat: Bénéfice	93931,50	Résultat : Perte	0,00				
Total général	356660,00	Total général	356660,00				

	BILAN N		
ACTIF	N	PASSIF	N
<u>Actif Immobilisé</u>		<u>Capitaux Propres</u>	
Immo Incorporelles	4 401,00	Capital Social	1 000,00
Immo Corporelles	3 771,00	Réserves et report à nouveau	0,00
Immo Financières	0,00	Résultat de l'exercice	69 479,25
- Amortissements	-2 724,00	Total Capitaux Propres	70 479,25
Total Actif immobilisé	5 448,00	<u>Dettes</u>	
<u>Actif circulant</u>		Emprunts (dettes/ banque)	118 495,92
Stocks	0,00	Dettes Fournisseurs	4 718,08
Créances Clients	0,00	Dettes fiscales	0,00
VMP	0,00	TVA à décaisser	2 572,62
Disponibilités (avoir en BQ)	213 977,62	Impôt société	23 159,75
Charges constatées d'avance	0,00	Taxes à payer	0,00
		Dettes sociales	0,00
		Organismes sociaux	0,00
		Dettes sur immo	0,00
Total actif circulant	213 977,62	Total des Dettes	148 946,37
TOTAL ACTIF	219 425,62	TOTAL PASSIF	219 425,62

	BILAN N+2		
ACTIF	N+1	PASSIF	N+1
<u>Actif Immobilisé</u>		<u>Capitaux Propres</u>	
Immo Incorporelles	4 401,00	Capital Social	1 000,00
Immo Corporelles	3 771,00	Réserves et report à nouveau	69 479,25
Immo Financières	0,00	Résultat de l'exercice	116 361,26
- Amortissements	-5 448,00	Total Capitaux Propres	186 840,51
Total Actif immobilisé	2 724,00	<u>Dettes</u>	
<u>Actif circulant</u>		Emprunts (dettes/ banque)	99 644,84
Stocks	0,00	Dettes Fournisseurs	7 092,96
Créances Clients	0,00	Dettes fiscales	0,00
VMP	0,00	TVA à décaisser	4 083,63
Disponibilités (avoir en BQ)	333 725,03	Impôt société	38 787,09
Charges constatées d'avance	0,00	Taxes à payer	0,00
		Dettes sociales	0,00
		Organismes sociaux	0,00
		Dettes sur immo	0,00
Total actif circulant	333 725,03	Total des Dettes	149 608,52
TOTAL ACTIF	336 449,03	TOTAL PASSIF	336 449,03

	BILAN N+2					
ACTIF	N+2	PASSIF	N+2			
<u>Actif Immobilisé</u>		<u>Capitaux Propres</u>				
Immo Incorporelles	4 401,00	Capital Social	1 000,00			
Immo Corporelles	5 538,00	Réserves et report à nouveau	185 840,51			
Immo Financières	0,00	Résultat de l'exercice	93 931,50			
- Amortissements	-8 761,00	Total Capitaux Propres	280 772,01			
Total Actif immobilisé	1 178,00	<u>Dettes</u>				
<u>Actif circulant</u>		Emprunts (dettes/ banque)	80 445,84			
Stocks	0,00	Dettes Fournisseurs	9 436,17			
Créances Clients	0,00	Dettes fiscales	0,00			
VMP	0,00	TVA à décaisser	5 487,57			
Disponibilités (avoir en BQ)	415 025,84	Impôt société	31 310,50			
Charges constatées d'avance	0,00	Taxes à payer	1 000,00			
		Dettes sociales (personnel)	4 350,00			
		Organismes sociaux	3 401,75			
		Dettes sur immo	0,00			
Total actif circulant	415 025,84	Total des Dettes	135 431,82			
TOTAL ACTIF	416 203,84	TOTAL PASSIF	416 203,84			

taxe apprentissage, formation, 1% logement
congrés payés (10% du brut) et CS sur CP (45%)
charges patronales + charges salariales

Caractéristiques du prêt			
NOMINAL	137 000,00	137000	1 740,09
TAUX FIXE	1,85000%		
Durée	7		
DUREE T	84		
MENSUALITE	1 740,09		

Annexe 6 : Simulation CA Commercial



Simulation_21052022_0846

le 21/05/2022

Simulation valable 15 jours



Votre agence :
CREDIT AGRICOLE
GATINAIS@CA-BRIEPICARDIE.FR
01 60 73 44 40

Votre conseiller :
MICHOUT CELINE
Celine.MICHOUT@ca-briepicardie.fr
01 60 73 44 46



VINTAGE HIGH STYLE
SECEMBER ROBIN
celine.michout@ca-briepicardie.fr
06 76 49 63 28

Madame, Monsieur,

Suite à votre simulation, nous avons le plaisir de vous adresser le récapitulatif des solutions de financement adaptées à votre projet établies au regard des éléments transmis.

Votre besoin d'investissement

Précision du besoin à financer

Commercial

Montant HT

137 000,00 €

Montant TVA

27 400,00 €

Montant de l'apport

0,00 €

Solution préconisée par votre conseiller

Le Crédit Moyen Terme

Crédit pour un montant et une durée fixés par avance

1 740,09 € /mois*

PENDANT 84 mois

Montant emprunté 137 000,00 €

Coût global du crédit (assurance incluse) 14 373,59 €



Toute une banque
pour vous

Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Brie Picardie, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit - siège social situé 500 rue Saint Fuscien 80095 AMIENS CEDEX 3 - 487 625 436 RCS Amiens - Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le numéro 07 022 607.



Solution 1

EN SAVOIR PLUS



Un crédit à moyen terme sert à financer un investissement, que ce soit un bien corporel (bâtiment, matériel, véhicule, ordinateur, ...), ou un besoin incorporel (fonds de commerce, financement de licence, brevet, ...) pour une durée de 2 à 15 ans, avec une périodicité de remboursement mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle, à taux fixe ou révisable.



- Des financements sur mesure,
- Le prêt à taux fixe pour privilégier la sécurité. Vous connaissez le coût total de votre financement dès la signature du contrat
- Le prêt à taux révisable pour bénéficier de l'évolution des taux.



L'analyse d'une demande de crédit à moyen terme repose principalement sur l'étude de différents éléments:

- Situation économique, Situation financière et plus particulièrement rentabilité de l'entreprise avant l'opération, pendant et après l'opération,
- Garanties offertes (personnelles ou/et réelles choisies en fonction des biens financés et de la situation de l'emprunteur).

Le Crédit Moyen Terme

Crédit pour un montant et une durée fixés par avance

1 740,09 € /mois*

PENDANT 84 mois

Montant emprunté 137 000,00 €

Coût global du crédit (assurance incluse) 14 373,59 €

TAUX D'INTÉRÊT

1,85%

ASSURANCE EMPRUNTEUR RECOMMANDÉE

45,67 € /mois

FRAIS DE DOSSIER

1 370,00 €

TEG

2,14%

FRAIS DE GARANTIE

-

Hors frais de garantie. L'analyse de votre dossier peut amener la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Brie Picardie à demander la constitution d'une garantie. Ces montants sont estimatifs. Les montants définitifs seront indiqués dans le contrat et le tableau d'amortissement.

Crédit Court Terme pour financer la TVA

49,09 € /mois**

PENDANT 6 mois

Montant emprunté 27 400,00 €

Coût global du crédit (assurance incluse) 639,78 €

5 PREMIERS MOIS

49,09 € /mois

**

LE DERNIER MOIS

27 449,09 € **

TEG

4,17%

FRAIS DE DOSSIER

274,00 €

ASSURANCE EMPRUNTEUR RECOMMANDÉE

11,87 € /mois

TAUX D'INTÉRÊT

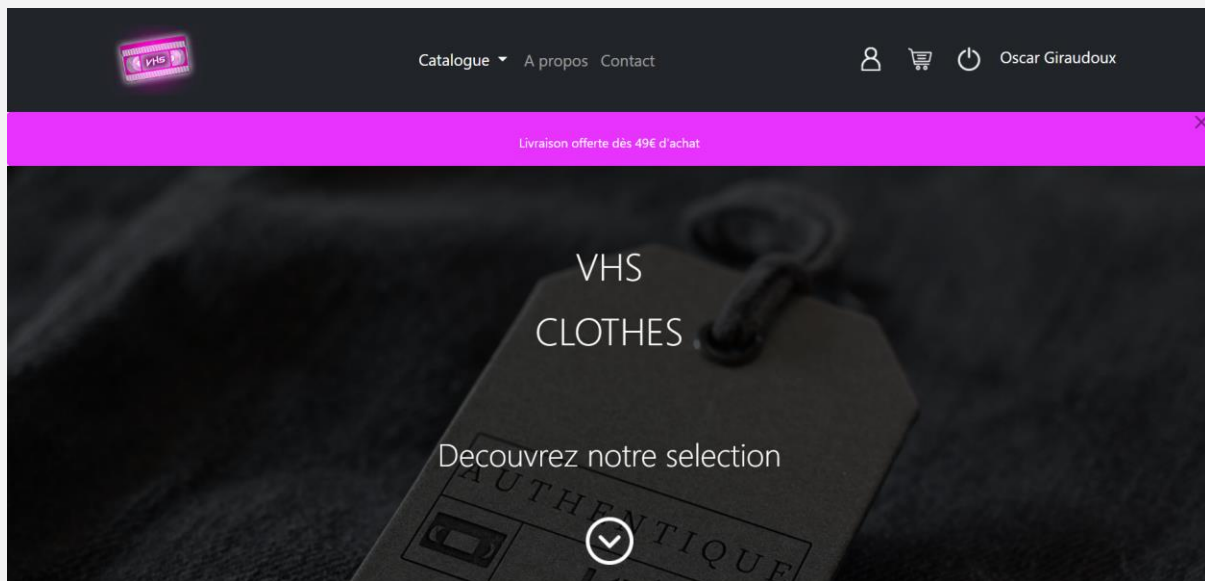
2,15%

* La souscription aux produits et services présentés dans le cadre de cet outil est possible sous conditions et sous réserve d'acceptation de votre dossier par un conseiller Crédit Agricole et/ou par ses partenaires. Les tarifs présentés dans cet outil sont ceux en vigueur au jour de la simulation et sont consultables sur la page tarifs.

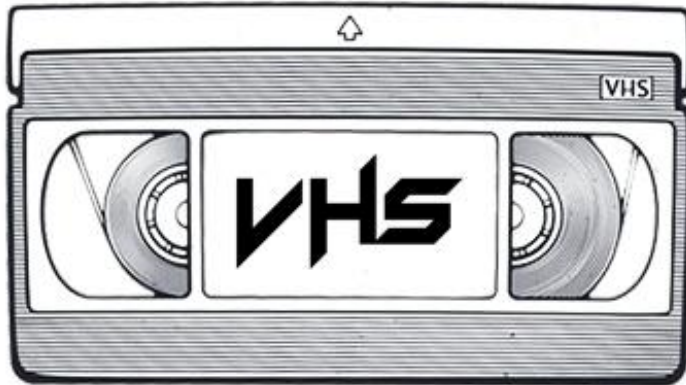
** Le capital prêté sera remboursé le dernier mois.

Les simulations disponibles via ce simulateur ne constituent pas des propositions commerciales et ne sauraient engager la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Brie Picardie. La souscription aux solutions de financement qui vous seront présentées est réservée aux personnes agissant pour des besoins professionnels. Elle est possible sous conditions et sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Brie Picardie et/ou par ses partenaires, prêteur. Les principales conditions tarifaires applicables sont consultables sur notre site internet ou en agence.

Annexe 7 : Site Web



Annexe 8 : Types de logo



(L'ensemble des annexes qui suivent ne sont qu'un exemplaire de chaque collection, ils en existe d'autres de différents coloris présent sur le site)

Annexe 9 : University Jacket



Annexe 10 : Sweat Smooth Pullover



Annexe 11 : Vintage Sunset



Annexe 12 : Vintage Sportswear



Annexe 13 : Smooth et Sweat Smooth Pullover



Annexe 14 : Basic Waves et Retro Cap





Annexe 15 : OT Jean (Old Time Jeans)



Annexe 16 : VHS x Goldorak, VHS x GTO, VHS x Slam Dunk





Annexe 17: Bilans Journaliers et Généraux

Jour 1 :

Le premier jour, le service RH a commencé la réalisation du Business Plan, c'est-à-dire le Pestel de l'entreprise et a ainsi soulevé les autres notions à aborder et à mettre en place. Le service Informatique a quant à lui réalisé les bases de site web, l'index ainsi que l'hébergement via alwaysdata. Pour finir le service Artistique a réalisé le logo de l'entreprise et les premiers modèles de vêtements que nous allions vendre.

Jour 2 :

Le deuxième jour le rapport a commencé à être réalisé par le PDG, le service RH a ainsi continué l'avancement du Business Plan en réalisant le SWOT et le plan marketing. Le service Informatique a réalisé le Formulaire PHP, structuration de réalisation et de l'organisation de la Base de Donnée via un tableau excel, le reste du service a quant à lui réalisé le visuel de la page d'accueil du site web. Enfin le service Artistique a continué l'avancement des vêtements à vendre, à trouver un slogan et à réaliser différentes images et backgrounds pour le site internet.

Jour 3 :

Les premiers rapports ont été complétés par le PDG et le rapport général a été avancé, nous sommes allés à la rencontre de plusieurs agences immobilières afin d'obtenir un devis, nous avons donc fini par envoyer un mail afin de conclure d'un rendez-vous et sommes dans l'attente de celui-ci. L'Étude de marché a été finalisée et la stratégie, les étapes clefs ainsi que le plan en général ont été avancés pour le service RH. Le service Informatique a avancé sur le site, la base de données ainsi que la base d'hébergement. Le service Artistique a quant à lui terminé sa première collection et continue d'avancer sur les autres, le service a également réalisé une bannière pour les réseaux sociaux sur lesquels nous sommes présents.

Jour 4 :

Le rapport général avance de mieux en mieux, les annexes ont commencé à être ajoutées et organisées, le support pour la présentation a été théorisé ainsi que les éléments à aborder. Le service RH a commencé les différents calculs permettant d'estimer les coûts, les bénéfices et les dépenses annexes, ils ont également contacté des fournisseurs pour estimer les prix liés à ces calculs. Le service Informatique a finalisé la base de données côté relationnel, il ne manque plus que le MYSQL, ils ont également développé le panier en PHP. Enfin le service Artistique a réalisé une réunion avec l'ensemble de l'équipe afin de revoir le business plan lié aux collections, elles ont ainsi été réorganisées pour mieux

correspondre. Des pantalons, casquettes et accessoires s'ajoutent alors dans les articles proposés par l'entreprise.

Jour 5 :

Le service RH a finalisé le Business Plan et commencera sa rédaction le sixième jour. Le service Informatique commence les finalisations du front ainsi que du back pour structurer le site. Le service Artistique répartit les différents produits dans différentes collections et leur trouve ainsi des noms.

Jour 6 :

Le rapport général est presque terminé, l'ensemble des groupes ont commencé la rédaction de leurs parties afin de structurer le rapport final. Le service RH a donc fini le business plan. Le service Informatique a fini les détails du site internet, il ne reste plus qu'à l'assembler en entier en regroupant le travail de chacun. Le service Artistique ayant fini la base de son travail réalisé d'autres modèles de vêtement à potentiellement présenter et ajouter. L'ensemble de l'équipe réfléchit également à une publicité et différents supports de communications.

Jour 7 :

Les collaborateurs du service Artistique ont réalisé une publicité, le service Informatique finalise quant à lui son travail et commence la rédaction de sa partie pour le rapport. Le service artistique en fait de même. Le service RH ajuste son travail par rapport à quelques petits changements discutés en groupe.

Jour 8 :

Le Directeur du service informatique a réalisé le montage de la publicité et a réalisé la fin du prototype de publicité, le rapport est en cours de finalisation pour l'ensemble des collaborateurs et il sera prêt pour la fin de semaine. Le support visuel commence à être réalisé et sera continué une fois l'ensemble du projet terminé.