

# OW #open waste

Dossier final

Groupe : 14.....

Matière du projet :

☐ Terres cuites ☐

Participants du Groupe :

- Elisa Picot
- Fatou Traoré
- Manon Baron-Gouézo
- Noélie Pacary
- Charlotte Ngando
- Sohaib Harizi
- Lou Valtre

## Description du projet :

### Description synthétique de votre projet :

Notre projet consiste à revaloriser la terre cuite, l'un des matériaux les plus utilisés et produits en France avec plus d'un logement sur 3 produits avec de la terre cuite.

Notre objectif revient à récupérer les déchets de terre cuite de la construction afin de les broyer pour en obtenir une poudre de granularité fine, et d'en extraire un pigment intense qui va nous permettre de créer une peinture destinée à différents domaines tels que la décoration, l'artistique, le bâtiment, les façades, vêtements etc.

### Description synthétique de votre marché :

Pour analyser le marché de la peinture à notre échelle, nous avons collectés des données chiffrées sur un magasin de bricolage (ex : LEROY MERLIN, CASTORAMA, BRICO DEPOT etc) dans un secteur défini (Melun, Lieusaint).

Le chiffre d'affaires sur une année fiscale de ce magasin correspond à 1 271 120€ ce qui représente 98% du marché sur les sites de Lieusaint, Melun donc nous avons des possibilités de croissance car le marché est en progression de 21,6%.

Si nous arrivons à convaincre des responsables de travailler avec nous pour exposer nos produits en rayon et donc nous pourrions bénéficier d'une part de marché minime au départ puis augmenter nos ventes dans le futur.

Le panier moyen est de 45,2€ par clients sur une base de 28 148 entre 2022 et 2023.

### Votre ambition en une phrase :

Nous avons pour ambition de créer des peintures naturelles et écoresponsables en récupérant par le biais de partenaires, des déchets de terre cuite et de les réutiliser afin de créer une innovation artistique en proposant une alternative aux peintures chimiques qui dégagent des substances toxiques durant 3 à 5 ans après la pose.

## Quelle est votre proposition de valeur ?

La proposition de valeur sur notre projet consiste à offrir une gamme de pigments naturels d'abord dans les tons rouges que l'on pourra étendre par la suite à un plus large panel de couleurs à base de colorants naturels.

Nous développerons cela à travers un processus de transformation faible en émissions de CO<sub>2</sub>, non énergivore grâce à des matériaux réutilisés ou naturels. Cela nous permet de créer des peintures de qualité, sans gaz toxique et dans le futur nous souhaiterions la rendre imperméable.

Notre projet se distingue par l'utilisation de déchets recyclés récupéré auprès de prestataires du bâtiment (terre cuite), ce qui en fait un produit unique dans un marché en pleine croissance.

Les concurrents se concentrent principalement sur des pigments naturels provenant de sources vierges, tandis que nous, nous mettons en avant une approche de valorisation des déchets via des déconstructions, destructions, et revalorisation de déchets.

Notre produit peut se positionner sur le marché de niche des peintures écologiques haut de gamme, avec une approche durable.

## Présentation détaillée du projet

### Type d'activités et techniques employées

Pour notre activité, nous collectons des déchets de terre cuite provenant soit du secteur primaire avec l'agriculture ou nous pouvons récupérer des tuiles ou briques issues de la démolition de bâtiments agricoles.

Soit provenant du secteur secondaire avec le BTP qui est le secteur principal pour la collecte de déchets de terre cuite issus de chantiers de construction ou de démolition.

Nous pouvons utiliser différentes techniques tel que le :

- Tri manuel : sélection des éléments de terre cuite en fonction de leur qualité et de leur composition.

- Broyage : réduction de la taille des morceaux de terre cuite pour faciliter leur transformation.
- Lavage : élimination des impuretés et des résidus grâce à l'eau.

Pour la formulation et la fabrication de la peinture nous utilisons différentes techniques :

- Broyage : réduction des morceaux de terre cuite en poudre fine pour obtenir une meilleure texture dans la peinture.
- Mélange : association des différents composants (poudre de terre cuite, liant, pigments) pour obtenir une peinture homogène.
- Conditionnement : mise en pot de la peinture.

Pour l'analyse de la peinture, nous devons penser aux analyses de laboratoire avec les :

- Analyses chimiques : détermination de la composition de la peinture.
- Essais mécaniques : évaluation de la résistance de la peinture.
- Essais climatiques : simulation des conditions d'utilisation pour vérifier la durabilité de la peinture.

Enfin pour la commercialisation nous devons le promouvoir avec différents moyens :

- Marketing digital : création d'un site internet et utilisation des réseaux sociaux.
- Relations publiques : développement de partenariats avec des architectes, des décorateurs et des artisans.
- Vente : distribution à des entreprises de bricolage (Castorama, Leroy Merlin...)

**Quels sont vos partenaires ou les acteurs impliqués et pour quelles actions ?**

Notre projet est une collaboration entre différents acteurs de l'économie circulaire.

Valobat, notre fournisseur de terre cuite recyclée, nous fournit une matière première, issue de chantiers de construction.

Nous nous occupons du broyage du produit, mais à l'avenir, nous pourrions passer par des entreprises spécialisées dans le broyage.

Des entreprises spécialisées dans l'analyse et la formulation pourraient nous aider en mettant leurs expertises au service de notre projet, nous permettant de créer une peinture innovante et respectueuse de l'environnement. Ensemble, nous travaillons main dans la main pour transformer les déchets de construction en un produit fini performant et esthétique.

## Qui sont vos clients usagers et bénéficiaires ?

### Clients directs

#### Particuliers :

- Amateurs de bricolage et de rénovation : les personnes qui aiment réaliser elles-mêmes des travaux de peinture chez elles.
- Consommateurs soucieux de l'environnement : les personnes qui privilégient les produits écologiques et durables.
- Personnes sensibles aux produits chimiques : les personnes qui recherchent des alternatives plus saines aux peintures traditionnelles.

#### Professionnels du bâtiment :

- Peintres : les professionnels qui souhaitent proposer à leurs clients des solutions de peinture plus respectueuses de l'environnement.
- Architectes et décorateurs d'intérieur : les professionnels qui recherchent des matériaux innovants et esthétiques pour leurs projets.

#### Clients indirects :

- L'environnement : en réduisant les déchets et en utilisant des matériaux recyclés, notre projet contribue à préserver l'environnement.
- La santé : les peintures à base de terre cuite sont généralement moins toxiques que les peintures traditionnelles, ce qui est bénéfique pour la santé des utilisateurs et des occupants des bâtiments.
- L'économie locale : en valorisant les déchets de construction, il est possible de contribuer à créer de nouveaux emplois et à dynamiser l'économie locale.

## Comment communiquez-vous avec eux / comment les animez-vous ?

### Communication directe :

- Réseaux sociaux : créer des comptes sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook, Pinterest) pour partager des photos de réalisations, des tutoriels, des conseils d'utilisation et des informations sur notre produit.
- Newsletter : envoyer régulièrement une newsletter à nos abonnés pour les tenir informés des nouveautés, des promotions et des événements.

Animation de la communauté :

- Ateliers : proposer des ateliers de peinture pour apprendre aux gens à utiliser notre produit et à développer leur créativité.

Pour nos partenaires, les moyens de communication peuvent être différents :

- Réunions régulières : Organiser des réunions régulières pour échanger sur les avancées du projet, les difficultés rencontrées et les objectifs à atteindre.
- Évènements professionnels : Participer à des salons et des conférences pour présenter notre projet et nouer de nouveaux partenariats.

Si nous parlons d'un public plus large (écoles, collectivités, etc.), les moyens de communication peuvent être :

- Visites d'entreprises : organiser des visites de notre atelier pour faire découvrir notre processus de fabrication et les enjeux de l'économie circulaire.

Quels sont les équipements travaux ou aménagements nécessaires à la mise en œuvre du projet ? Fonctionnement, Quelles actions ? Par qui ?

Afin de mettre en œuvre ce projet de valorisation des déchets de terre cuite en peintures naturelles, plusieurs aménagements et infrastructures seront nécessaires :

Installations de collecte et tri des déchets de terre cuite :

Action : organiser un réseau de collecte des déchets auprès des entreprises du BTP et chantiers de démolition.

Qui ? : les partenaires clés comme Valobat, spécialisés dans la récupération et la gestion des déchets de construction, joueront un rôle central dans la collecte.

Aménagements : mettre en place des centres de tri pour séparer les déchets de terre cuite des autres matériaux de construction. Ces centres pourraient être des extensions ou collaborations avec les installations de gestion de déchets du BTP déjà existantes.

Installation de l'équipement de transformation :

Action : acquérir et installer des équipements pour le broyage et tamisage des déchets afin de les transformer en poudre fine de terre cuite.

Qui ? : les équipes de production et les spécialistes techniques.

Aménagements : installation d'un broyeur industriel et de tamis haute précision dans un atelier ou centre de transformation. Il sera aussi nécessaire d'avoir des espaces pour la gestion des stocks de matières premières et la poudre transformée.

Laboratoire de formulation des peintures :

Action : tester et créer des formulations spécifiques de peinture à base de pigments naturels extraits de la terre cuite. Assurer la stabilité des mélanges et des pigments.

Qui ? : une équipe de chercheurs et chimistes sera responsable de la recherche et développement pour formuler les peintures et réaliser les tests de qualité.

Aménagements : il faudra aménager un laboratoire spécialisé avec des équipements pour les tests chimiques, des installations pour l'échantillonnage, et des outils de contrôle qualité pour garantir les propriétés des peintures (adhérence, résistance aux UV, durabilité, etc.).

Espaces de stockage et conditionnement :

Action : stocker les peintures dans des conditions optimales avant leur distribution. Le conditionnement se fera dans des bacs en plastique recyclé.

Qui ? : les équipes de logistique et de gestion des stocks.

Aménagements : mise en place d'un espace de stockage ventilé, à température contrôlée pour conserver les peintures, et d'une chaîne de conditionnement pour assurer une distribution efficace.

Infrastructure de distribution et vente :

Action : organiser la distribution des peintures, soit directement aux clients (particuliers et professionnels), soit via des partenaires commerciaux.

Qui ? : l'équipe commerciale et les partenaires de distribution (magasins écologiques, plateformes e-commerce, distributeurs spécialisés).

Aménagements : créer un système de gestion des commandes et des livraisons, y compris un site e-commerce et des contrats avec des partenaires logistiques pour la distribution locale et nationale.

### Quelle intégration dans l'écosystème existant de la gestion des déchets du BTP ?

L'intégration du projet dans l'écosystème existant de la gestion des déchets du BTP se fait de plusieurs manières :

Partenariat avec des éco-organismes comme Valobat ou d'autres acteurs de la gestion des déchets du BTP pour récupérer les matières premières (terre cuite) directement sur les chantiers.

Participation aux réseaux de gestion des déchets du BTP pour valoriser les déchets de manière locale, en travaillant avec des plateformes de tri existantes afin de collecter efficacement les matériaux recyclables.

Réduction des volumes de déchets envoyés en décharge en créant une boucle locale de recyclage. Les déchets de terre cuite sont directement transformés dans la région où ils ont été produits, réduisant ainsi l'empreinte carbone liée au transport des matériaux.

Collaboration avec les entreprises de construction et les artisans locaux : ces acteurs peuvent devenir à la fois des fournisseurs de déchets et des utilisateurs des peintures produites, fermant ainsi la boucle de recyclage dans une approche d'économie circulaire.

### En quoi votre projet est-il innovant ?

Le projet est innovant sur plusieurs points clés :

- Valorisation des déchets de terre cuite : nous transformons des déchets de construction en pigments naturels, une démarche inédite dans le



domaine des peintures, là où la plupart des concurrents utilisent des ressources vierges.

- Peinture écologique : nos peintures sont naturelles, sans produits chimiques toxiques, et ont un faible impact environnemental, émettant peu ou pas de COV, ce qui les rend plus sûres pour la santé.
- Économie circulaire locale : le projet intègre une boucle locale de recyclage en partenariat avec des acteurs du BTP, réduisant les déchets et l’empreinte carbone tout en créant de l’emploi.
- Esthétique unique : les pigments de terre cuite offrent des couleurs naturelles (rouges, bruns, ocres) difficiles à reproduire, particulièrement prisées dans la décoration écologique et l’artisanat.
- Polyvalence des applications : ces peintures peuvent être utilisées pour la décoration intérieure, les façades, et même l’art, ce qui les rend très flexibles.

En résumé, le projet combine recyclage, écologie, esthétique et innovation technologique, répondant ainsi à des enjeux environnementaux tout en offrant un produit haut de gamme et durable.

### Bilan de la consommation des ressources

Comment avez-vous transformé, utilisé, exploité, trié le matériau de base qui vous a été fourni ?

Le matériau de base, les déchets de terre cuite, a été transformé de la manière suivante :

- Collecte des déchets : les déchets de terre cuite, principalement issus de la construction (briques, tuiles, etc.), sont collectés auprès de partenaires du BTP comme Valobat.
- Tri des matériaux : les déchets sont triés pour éliminer les impuretés (ciment, métal, autres débris). Ce processus garantit que seule la terre cuite est utilisée pour les étapes suivantes.
- Broyage et transformation : la terre cuite est ensuite broyée à l’aide de broyeurs industriels pour obtenir une poudre fine de granularité contrôlée. Cette poudre sert de pigment naturel pour la peinture.
- Exploitation du pigment : les pigments obtenus sont mélangés avec des liants naturels (huile de lin, blanc d’œuf, farine de riz) et de l’eau pour

formuler des peintures écologiques. Cette transformation crée un produit respectueux de l'environnement, prêt à être utilisé dans la décoration et d'autres secteurs créatifs.

En résumé, les déchets de terre cuite sont triés, broyés, et transformés en pigments naturels pour être intégrés dans des peintures durables et non toxiques.

Quelles ressources utilisez-vous (autre que le matériau de base) ?

*Matériaux complémentaires, liants, adjuvants, eau, ... utilisez-vous ?*

Outre les déchets de terre cuite (le matériau de base), les ressources suivantes sont utilisées dans la fabrication des peintures naturelles :

- Liants naturels : blanc d'œuf : liant pour stabiliser les pigments naturels et assurer une bonne tenue de la peinture. Le blanc d'œuf est connu pour ses propriétés de liant naturel, non toxique et biodégradable.
- Huile de lin : utilisée pour lier les pigments et apporter de la durabilité et de la texture à la peinture.
- Farine de riz : nous avons choisi d'intégrer la farine de riz comme liant car la farine de riz, riche en amidon, apporte de la douceur et une meilleure tenue dans le temps.
- De l'eau : employée pour ajuster la consistance de la peinture et faciliter son application sur différents supports.
- Adjuvants naturels : des composants tels que des cires naturelles ou des résines peuvent être utilisés pour améliorer la texture, l'imperméabilité et la longévité des peintures. Nous n'en avons pas utilisé dans le prototype mais pourront envisager de le faire dans le futur.
- Contenants écologiques : la peinture est conditionnée dans des boîtes matériaux réutilisables, en accord avec la démarche écologique du projet.

Ces ressources naturelles et écologiques permettent de produire des peintures saines, durables, et respectueuses de l'environnement.

Quelle est la qualité et la quantité de ressources utilisées ?

Pour la création de notre peinture en prototype ( 17 ml pour chaque pot ), nous avons eu besoin uniquement de produits naturels tels que:

- La terre cuite : 17g
- De l'eau : 16g
- Farine de riz : 2g
- Blanc d'œuf : 2g
- Huile de lin : 1 goûte

Nous prévoyons, pour l'avenir, de remplacer le blanc d'œuf par du savon liquide noir pour minimiser les coûts.

### En quoi votre projet relève-t-il de l'économie circulaire ?

Notre projet s'inscrit dans une démarche d'économie circulaire. En valorisant les déchets de terre cuite issus de la construction, nous réduisons considérablement notre impact environnemental.

- Réduction des déchets : nous donnons une seconde vie à un matériau naturel, évitant ainsi qu'il ne finisse en décharge.
- Économie de ressources : nous limitons l'extraction de nouvelles matières premières et réduisons la consommation d'énergie nécessaire à la fabrication de produits neufs.

Boucle locale : En travaillant avec des partenaires locaux, nous favorisons une économie circulaire locale et réduisons notre empreinte carbone.

Consommation responsable : Nos clients contribuent activement à la préservation de l'environnement en choisissant des produits issus d'une démarche éco-responsable.

En proposant des peintures naturelles et durables, nous permettons à chacun de participer à la transition écologique et de créer des intérieurs sains et esthétiques.

## En quoi a –t-il un impact favorable sur la gestion et la valorisation des ressources / déchets ?

Ce projet a un impact très positif sur la gestion et la valorisation des ressources et des déchets pour plusieurs raisons :

**Réduction des déchets :** En utilisant des déchets de construction comme la terre cuite, on diminue la quantité de matériaux envoyés dans les décharges. Cela permet de préserver les ressources naturelles et de réduire l'empreinte écologique de l'industrie du bâtiment.

**Valorisation des matériaux :** Au lieu de jeter les déchets de terre cuite, on leur donne une nouvelle vie en les transformant en un produit utile et esthétique. Cela valorise une ressource qui serait autrement perdue.

**Économie circulaire :** Ce projet s'inscrit dans une démarche d'économie circulaire. Les déchets deviennent des ressources, ce qui crée une boucle de production et de consommation plus durable.

**Réduction de l'extraction de matières premières :** En utilisant des matériaux recyclés, on réduit la demande en matières premières, ce qui diminue l'impact environnemental lié à l'extraction et au transport de ces matériaux.

**Diminution de la consommation d'énergie :** la fabrication de cette peinture consomme moins d'énergie que la production de peintures traditionnelles, car elle ne nécessite pas de production industrielle.

## Viabilité économique du projet

COMPTE DE RESULTAT 2025				BILAN 2025			
Produits		Charges		Actif		Passif	
CA	1 620 000,00€	Frais généraux	324 000,00 €	Actif immobilisé	0,00 €	Capital social	50 000,00 €
		Employés	175 000,00 €	Stock mp	2 400,00 €	Résultat N	854 000,00 €
		Logistique	35 000,00 €	Trésorerie	904 000,00 €		
		Communication	162 000,00 €	Total actif	906 400,00 €	Total passif	904 000,00 €
		Charges sociales	70 000,00 €				
		Total charges	766 000,00 €				
Total produits	1 620 000,00 €	Bénéfice de	854 000,00 €	*Urssaf 23% SARL *Produit - Charges			

Dès la première année de production, notre affaire nous assure un bénéfice. En prévoyant une croissance de 5% des vente par an et en maintenant la même cadence de production par an les prévisions restent prometteuses.

Le coût de production est de logistique d'un pot de peinture est largement amorcé car notre matière première qui est la terre cuite est fourni gratuitement.

Explication du CA :

DÉTAIL				
HYPOTHÈSES CA	Prix unitaire HT	Quantité mensuelle	CA mensuel	CA annuel
Couleur 1	45,00€	1000	45 000,00€	540 000,00€
Couleur 2	45,00€	1000	45 000,00€	540 000,00€
Couleur 3	45,00€	1000	45 000,00€	540 000,00€
TOTAL			135 000	1 620 000,00€

Nous prévoyons de vendre 3 couleurs de peintures la première année en se basant sur les couleurs tendances du moment.

Ainsi, après analyse des données de nos partenaires, 1000 ventes par couleurs par mois sont possibles à travers nos différents distributeurs. Ce volume de 3000 pots par mois nécessite 7 employés à temps pleins.

Les frais généraux représentent quant à eux 20% du CA.

## Décrivez votre business model

Le business model consiste à vendre des pots de peinture écologiques, fabriqués à partir de terre cuite et de pigments naturels, à des distributeurs comme Castorama, Cultura et Leroy Merlin. En mettant l'accent sur la qualité et la durabilité, l'entreprise cible des grands distributeurs souhaitant enrichir leur offre. Les revenus proviennent de la vente en gros. L'optimisation des coûts de production et la logistique garantissent la compétitivité sur le marché. Ce modèle repose sur des partenariats solides et une stratégie de marketing axée sur les valeurs écologiques.

La description de notre Business model est résumé dans le tableau suivant :

# Business Model Canvas

Par le groupe 14

Projet : Peinture à base de terre cuite

Date : 17/10/2024

Version : 01

<b>Partenaires Clés</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fournisseurs de terre cuite (Bouygues Construction) : entreprises de construction et chantiers de démolition pour la collecte des déchets.</li> <li>- Distributeurs (Leroy Merlin) : magasins de bricolage et boutiques spécialisées.</li> <li>- Organisations écologiques (ValoBat) : pour promouvoir le produit et sensibiliser à son utilisation.</li> </ul>	<b>Activités clés</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recherche et développement de la peinture (formulation, tests de qualité).</li> <li>- Production et conditionnement de la peinture.</li> <li>- Marketing et promotion de la peinture naturelle.</li> <li>- Gestion des relations avec les fournisseurs et distributeurs.</li> </ul>	<b>Propositions de valeur</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Peinture écologique fabriquée à partir de déchets de terre cuite.</li> <li>- Utilisation de pigments naturels, offrant des couleurs uniques et authentiques.</li> <li>- Absence de composés organiques volatiles, ce qui est bénéfique pour la santé et l'environnement.</li> <li>- Personnalisation des teintes selon les souhaits des clients.</li> </ul>	<b>Service client</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Service client personnalisé pour répondre aux questions sur le produit.</li> <li>- Engagement via les réseaux sociaux et newsletters pour éduquer sur les avantages de la peinture naturelle.</li> <li>- Offrir des ateliers ou des démonstrations sur l'application de la peinture.</li> </ul>	<b>Segment de clientèle</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Particuliers : propriétaires, amateurs de bricolage soucieux de l'environnement.</li> <li>- Professionnels : architectes, designers d'intérieur, entreprises de construction écologique.</li> <li>- Distributeurs : magasins de bricolage et boutiques spécialisées dans les produits écologiques.</li> </ul>
<b>Structure des coûts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coûts de production : matières premières (liants, ), équipement, et main-d'œuvre.</li> <li>- Coûts marketing : campagnes publicitaires, participation à des salons et événements.</li> <li>- Coûts logistiques : stockage, transport des matières premières et des produits finis.</li> </ul>		<b>Flux de revenue</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vente de peinture à base de terre cuite recyclée en ligne et en magasins partenaires.</li> <li>- Possibilité de vente en gros à des entreprises de construction (grands groupes) et distributeurs.</li> <li>- Offrir des services de consultation pour les projets d'écoconstruction (optionnel).</li> </ul>		

## Décrivez vos concurrents

Kreidezeit :

Fabricant de peintures naturelles, utilisant des pigments à base de terres minérales.

Forces : Large gamme de peintures écologiques, notoriété.

Faiblesses : Utilisation de pigments minéraux, pas de recyclage de matériaux.

Auro : Leader dans la fabrication de peintures à base de matériaux végétaux et minéraux.

Forces : Produits certifiés écologiques, bonne réputation.

Faiblesses : Prix élevé, absence de pigments recyclés.

Les marques classiques avec options "écologiques" : Certaines marques conventionnelles comme Dulux Valentine ou Ripolin proposent des lignes de peintures sans COV (composés organiques volatils), mais elles restent essentiellement des produits chimiques adaptés pour répondre aux réglementations.

De plus, certaines entreprises françaises de peintures écologiques existent tels que

- Algo : à base d'algues bretonnes, très faible impact environnemental ;
- Circouleur : première peinture française recyclée ;
- Albion : peinture 100 % naturelle, à simplement diluer dans de l'eau ;
- Colibri : peinture à base d'ingrédients d'origine naturelle et biosourcée, composée d'eau, de résine d'origine végétale biosourcée, (huile de pin, de lin et de ricin) et de jolis pigments.

## Décrivez vos sources de revenus

### 1) Subventions et financements

Partenariats avec des entreprises de recyclage (exemple : ValoBat ) pour la valorisation des déchets de terre cuite. Nous aurons aussi des subventions publiques pour projets écologiques par l'état.

### 2) Vente de peinture en pots et en gros à des distributeurs

Vente directe aux particuliers via des magasins de bricolage, dans le futur nous pourrions prévoir un site e-commerce, avec des prix de 45 euros les 5 litres.

Vente aux professionnels (architectes, artisans) avec des remises pour des achats en gros.

## Quels sont vos coûts de fonctionnement ?

Voir annexe 2:

### 1) Coûts de production

Matières premières : Collecte de déchets de terre cuite, liants (huile de lin), et autres additifs.

Équipements : Achat et entretien des machines (broyeurs (5000, tamis) pour transformer la terre cuite en peinture.

Salaires des employés : Salaire des opérateurs de production, chimistes, et techniciens en charge de la formulation et du conditionnement de la peinture.

Conditionnement : Coût des pots, étiquettes, et matériaux d'emballage pour le stockage et la vente.

### 2. Coûts logistiques

Transport des matières premières : Coût pour acheminer les déchets de terre cuite depuis les fournisseurs (chantiers, usines de démolition) vers le site de production.

Stockage : Loyer ou frais de stockage pour les matières premières et les produits finis.

Livraison : Coûts d'expédition des commandes vers les clients ou les distributeurs (envoi postal, transporteurs).

### 3. Coûts marketing

Publicité en ligne : Dépenses pour les campagnes publicitaires (Google Ads, réseaux sociaux) et promotion via des canaux numériques.

Site web et e-commerce : Développement, maintenance et hébergement du site e-commerce pour la vente directe.

Matériel promotionnel : Coût de brochures, flyers, ou supports pour les événements (salons, démonstrations).

### 4. Coûts administratifs et généraux

Salaires : Salaire des responsables de la gestion (directeur de projet, marketing, ventes).

Services administratifs : Frais de comptabilité, gestion administrative, et frais bancaires.

Assurances : Coûts liés à l'assurance de l'entreprise et des équipements.

### 5. Recherche et développement (R&D)

Tests de qualité : Dépenses liées aux tests de durabilité, de performance, et de compatibilité sur différents supports (bois, murs, métal).

Amélioration des formules : Investissement dans l'innovation pour améliorer la peinture, développer de nouvelles gammes (peintures extérieures, enduits).



## Quels sont les besoins en termes de moyens matériels, humains (compétences) et de production nécessaire pour la mise en place de votre projet ?

Pour répondre aux enjeux de notre projet, nous avons besoin de plusieurs ressources :

### Ressources matérielles :

- Production : Broyeur, Tamis, Mélangeur, Eau
- Conditionnement (bocaux)
- Locaux de stockage
- Moyens de transports

### Ressources humaines :

- Chef de projet (pour la gestion)
- Spécialistes en laboratoire (chimistes, biologistes etc)
- Chercheurs ( R&D )
- Marketing et vente
- Administratif
- Commerciaux

### Besoin en production :

- Collecte de matière première
- Capacité de production
- Contrôle qualité
- Gestion de stocks

## En synthèse

### Les atouts de votre projet :

Notre projet de peinture à base de déchets de terre cuite présente de nombreux atouts, tant sur le plan environnemental que sociétal :

### Atouts environnementaux :

- Réduction des déchets : en valorisant les déchets de construction, nous contribuons à réduire la quantité de matériaux envoyés en décharge.
- Conservation des ressources naturelles : en utilisant des matériaux naturels et recyclés, nous limitons l'exploitation de nouvelles ressources.

- Diminution de l'empreinte carbone : la production de notre peinture génère moins d'émissions de gaz à effet de serre que les peintures traditionnelles.
- Peinture non toxique : l'utilisation de matériaux naturels réduit l'exposition aux substances chimiques nocives présentes dans les peintures conventionnelles.
- Économie circulaire : notre projet s'inscrit parfaitement dans une démarche d'économie circulaire, en transformant des déchets en un produit fini.

#### Atouts sociétaux :

- Innovation : nous proposons une solution innovante et originale pour valoriser les déchets et répondre aux enjeux environnementaux actuels.
- Économie locale : en travaillant avec des acteurs locaux, nous soutenons l'économie de notre région.
- Emploi : la production de notre peinture peut créer de nouveaux emplois.
- Amélioration de la qualité de vie : nos peintures contribuent à créer des intérieurs sains et respectueux de l'environnement.

#### Atouts du produit :

- Naturel et sain : les peintures sont fabriquées à partir de matériaux naturels et ne contiennent pas de substances toxiques.
- Durable : les peintures à base de pigments naturels sont souvent plus durables que les peintures industrielles.
- Esthétique : les couleurs naturelles de la terre cuite offrent un rendu unique, écologique et chaleureux.
- Personnalisable : les couleurs peuvent être adaptées en fonction des besoins et des goûts de chacun.

En résumé, notre projet est une solution innovante et durable pour répondre aux défis environnementaux actuels. Il allie performance, esthétique et respect de l'environnement, ce qui en fait une alternative intéressante aux peintures traditionnelles.

## Les points de vigilance

- La tenue de la peinture : en effet, il est important que la peinture ne se dégrade pas avec le temps.
- La concurrence : il est primordial de se différencier et de se faire connaître auprès de tous afin d'accroître notre chiffre d'affaires et de veiller à notre pérennité.
- Le prix des matières premières : en effet, avec l'inflation, il est possible que les matières premières augmentent considérablement et influencent, par la suite, le prix de nos pots qu'on souhaite garder à un prix raisonnable.
- Le prix des outils : pour le démarrage du projet, nous prenons en compte le prix du matériel qui reste assez élevé. Le but est de pouvoir amortir le prix du matériel avec la création de notre chiffre d'affaires.

## Annexes

Plans – dessins du projet

Rétro-planning de mise en œuvre

Business model

Plan de financement estimatif

Tout autre document qui vous paraît pertinent

Annexe 1 : Informations complémentaires (chiffres)

### **La terre cuite : un cycle vertueux de l'extraction à la peinture**

Un matériau d'avenir

La terre cuite, matériau ancestral, se réinvente aujourd'hui. Alors que 94% des déchets de terre cuite sont déjà valorisés (55% en remblais et 39% en recyclage ou réemploi), nous explorons de nouvelles voies pour valoriser les 6% restants.

### **Le secteur de la peinture : une croissance dynamique**

Parallèlement, le secteur de la peinture connaît un essor remarquable :

Un chiffre d'affaires en hausse : les entreprises de peinture ont vu leur chiffre d'affaires augmenter de 8,6% en 2021, grâce notamment à la hausse des prix.

De nouvelles embauches : pour répondre à cette demande croissante, ces entreprises ont dû recruter de nouveaux collaborateurs.

Des bénéfices en hausse : malgré l'augmentation des coûts salariaux, les bénéfices ont progressé, témoignant d'une bonne santé financière du secteur.

Une réduction de la dette : les entreprises de peinture ont également renforcé leur situation financière en réduisant leur endettement.

## Vers une économie circulaire

D'ici 2025, de nouvelles filières de responsabilité élargie des producteurs (REP) devraient voir le jour, favorisant ainsi l'économie circulaire.

La terre cuite : un matériau à cycle de vie complet

Le cycle de vie de la terre cuite est un modèle d'économie circulaire :

De l'extraction à la construction : L'argile est extraite, transformée en briques et utilisée pour construire des bâtiments durables.

De la déconstruction à la valorisation : En fin de vie, les briques sont broyées et transformées en peinture, offrant ainsi une seconde vie au matériau.

Une peinture naturelle et performante : La peinture à base de terre cuite est naturelle, durable et s'applique sur de nombreux supports (bois, tissu, pierre, céramique, métal...).

Des tests pour une performance optimale

Afin de garantir la qualité et la performance de ces nouvelles peintures, des tests sont en cours sur différents supports tel que le bois, le béton, le papier, et le textile

## En conclusion

La terre cuite, de l'extraction à la peinture, est un exemple parfait d'économie circulaire. En valorisant l'ensemble de son cycle de vie, nous contribuons à préserver l'environnement et à créer de nouvelles opportunités économiques.

## Annexe 2 : Coûts

Production :

- 30 000 euros ; machines
- 175 000 euros : salaires
- 324 000 : frais généraux

Logistiques

- 3000 euros/mois = location entrepôt
- 80 euros = palettes de 500kg / 100 pots de 5L pour distributeurs

## Marketing

- 1500 euros = création site web = 1% CA

## Gestion administratif