



**Rapport du Projet d'Entrepreneuriat  
TinyTwin Creations : 3D, Personnalisé, Parfait !**

**RÉALISÉ PAR :**

KELLA Elmehdi  
KINNOUEZAN Boris  
NACHIT Elmehdi  
SAVADOGO Zakaria  
SOULANE Salma  
ZOETYANDE Nafissa

**ENCADRÉ PAR :**

Pr. GIROIRE Vincent



## Remerciements

Nous tenons à exprimer nos sincères remerciements au **Pr. Giroire Vincent** pour sa guidance précieuse tout au long de ce projet d'entrepreneuriat. Son expertise, son dévouement et ses conseils éclairés ont grandement enrichi notre expérience. Sa présence attentive et son soutien ont été des piliers essentiels de notre réussite. Nous sommes reconnaissants d'avoir eu l'opportunité de bénéficier de son encadrement inspirant.

***L'équipe TinyTwin Creations***

# NOTRE ÉQUIPE

## TEAM WORK

Travailler en groupe sur ce projet était le moyen idéal pour réussir. Chaque membre du groupe a joué son rôle et a contribué à la réussite du projet. La répartition du travail en groupe enseigne l'intégration de l'équipe, ce qui peut être vu dans ce travail, car tous les membres ont travaillé ensemble pourachever et livrer des résultats réussis. Ce rapport est un véritable témoignage de la façon dont le travail en équipe peut produire des résultats étonnantes !



### RÉALISÉ PAR :



**KELLA ELMEHDI**  
FONDATEUR & PDG



**NACHIT ELMEHDI**  
DIRECTEUR  
CRÉATION 3D



**ZOETYANDE NAFISSA**  
RESPONSABLE  
COMMERCIAL



**SOULANE SALMA**  
OPÉRATIONS  
& PRODUCTION



**SAVADOGO ZAKARIA**  
COMMUNICATION  
& MÉDIAS



**KINNOUEZAN BORIS**  
VENTES  
& MARKETING

## Brainstorming - QQOQCP

**Quoi** : Création et personnalisation de figurines uniques à partir de photos clients.

**Qui** : TinyTwin Creations s'adresse aux individus et aux entreprises recherchant des cadeaux personnalisés et mémorables.

**Où** : Vente en ligne via une plateforme dédiée.

**Quand** : Toute l'année, pour toutes les occasions spéciales, anniversaires, mariages, etc.

**Comment** :

- **Diversification des produits** : Élargissement de la gamme pour couvrir toutes les occasions de la vie.
- **Plateforme interactive** : Développement d'une plateforme conviviale pour une personnalisation en temps réel.
- **Partenariats stratégiques** : Collaborations exclusives pour élargir la portée de la marque.
- **Programme de fidélité** : Récompenses et avantages pour fidéliser la clientèle.
- **Ateliers de création** : Possibilité pour les clients de participer à la création de leurs figurines.
- **Marketing expérientiel** : Utilisation de vidéos et de témoignages pour créer une connexion émotionnelle.
- **Élargissement de la gamme** : Exploration de nouvelles catégories de produits.
- **Engagement sur les réseaux sociaux** : Stratégie dynamique pour encourager la participation des clients.
- **Personnalisation avancée** : Investissement dans des technologies permettant une personnalisation détaillée.
- **Service client exceptionnel** : Garantir une expérience client fluide de la commande à la livraison.

**Pourquoi** : Offrir une expérience de personnalisation exceptionnelle associée à une qualité d'impression inégalée, capturant ainsi l'essence de chaque moment spécial.

## Avant-propos



Dans un monde en perpétuelle évolution, où la fusion entre technologie et créativité engendre des idées novatrices, Tiny Twin émerge comme une réponse unique à la demande croissante d'expériences personnalisées et singulières. À travers cette aventure entrepreneuriale, nous plongeons dans l'univers captivant de la personnalisation en trois dimensions, explorant le mariage subtil entre l'art et la technologie. Tiny Twin ne se contente pas de créer des figurines, mais aspire à capturer des moments, à transformer des histoires individuelles en souvenirs palpables et uniques. Laissez-vous guider à travers les coulisses de cette initiative, où chaque impression en 3D devient une œuvre d'art miniature, et chaque histoire trouve son écrin.

## Table Des Matières

01	Introduction
02	Conception de l'entreprise
03	Etude de Marché
04	Organigramme de l'entreprise
05	Réglementation du site E-commerce
06	Business Model Canvas
06	Etude financière
07	Conclusion
08	Références

• •  
• •  
• •  
• •  
• •

## Introduction



L'époque contemporaine voit l'émergence de nouveaux horizons où la technologie 3D transforme la conception et la création d'une manière inédite. Dans cette dynamique, Tiny Twin prend forme, érigeant un pont entre l'innovation technologique et l'expression artistique. Notre vision transcende les limites de la création de figurines pour devenir une fenêtre ouverte sur l'imagination débordante de chacun. L'idée maîtresse de Tiny Twin est d'être bien plus qu'une entreprise ; c'est une expérience. Une expérience où chaque personne a la possibilité de voir ses rêves prendre vie dans une figurine miniature, où la créativité devient tangible.

Ce rapport dévoile les coulisses de Tiny Twin, de l'idée initiale à la concrétisation de ce projet novateur. Plongeons ensemble dans le processus qui transforme des pensées abstraites en objets palpables, où l'art rencontre la technologie pour créer des souvenirs uniques. Explorez avec nous la mission, la vision, et les détails stratégiques de Tiny Twin Creations, une entreprise dédiée à capturer l'essence même de votre histoire en trois dimensions.

# Chapitre 1 : Conception de l'entreprise

## 1. Présentation du groupe

Au cœur de notre aventure entrepreneuriale chez Tiny Twin Creations, nous sommes fiers de vous présenter notre équipe déterminée. Réunis au sein de notre parcours académique à la croisée de la technologie et de la créativité, nous sommes passionnés et engagés dans la concrétisation d'une vision unique.

Évoluant dans le cadre dynamique de notre École d'Ingénieurs du Littoral Côte d'Opale (EILCO), nous sommes actuellement à la barre de Tiny Twin, un projet qui va au-delà de l'innovation. En tant qu'étudiants en deuxième année cycle d'ingénieur en génie industriel, notre équipe a choisi de se lancer dans l'aventure de créer des figurines miniatures personnalisées.

Encadrés dans le passionnant module d'entrepreneuriat par le Pr. GIROIRE Vincent, nous avons fusionné nos compétences techniques avec une vision entrepreneuriale pour explorer les infinies possibilités offertes par la technologie 3D. Notre objectif est clair : capturer des moments spéciaux et les transformer en souvenirs tangibles et uniques.

À la tête de ce projet audacieux, notre équipe se compose de membres dédiés présentés auparavant. Chacun apporte sa touche unique, allant de la maîtrise technique à la créativité artistique. Ensemble, nous sommes prêts à redéfinir les normes de personnalisation en créant des figurines qui transcendent l'imagination.

# Chapitre 1 : Conception de l'entreprise

## 2. Identification de l'idée

Notre projet novateur, TinyTwin Creations, se concentre sur la création de figurines miniatures personnalisées, fusionnant habilement l'art et la technologie pour donner vie à des moments spéciaux. L'idée fondamentale derrière TinyTwin n'est pas seulement de produire des figurines, mais de capturer des instants significatifs de manière unique. Chaque individu a une histoire à raconter, une passion à exprimer, et notre équipe dévouée s'est unie pour transformer cette vision en réalité.

### Questions à explorer :

#### Est-ce que ce projet est Réalisable ?

Oui, le projet TinyTwin Creations est réalisable. Les technologies nécessaires à la création de figurines miniatures personnalisées, telles que l'impression 3D, sont largement accessibles. Des prototypes peuvent être développés pour tester et valider les aspects techniques du processus de production.

#### Est-ce qu'il est Rentable ?

Oui, le projet est potentiellement rentable. En offrant des figurines miniatures haut de gamme personnalisées, TinyTwin peut attirer un marché prêt à payer un prix premium pour des souvenirs uniques. Une analyse approfondie des coûts de production et des tarifs de vente sera nécessaire pour évaluer plus précisément la rentabilité du projet.

# Chapitre 1 : Conception de l'entreprise

## **Est-ce qu'il peut convaincre les investisseurs ?**

Oui, le projet est financiable. Les avantages uniques de TinyTwin, combinant la personnalisation avancée et la qualité exceptionnelle, peuvent être présentés de manière convaincante aux investisseurs. Une étude financière approfondie, mettant en évidence la proposition de valeur et le marché cible, renforcera la crédibilité du projet auprès des partenaires financiers.

En nous engageant dans cette aventure, nous sommes confiants que TinyTwin Creations apportera une contribution significative au marché de la personnalisation tout en offrant une expérience unique à nos clients.

# Chapitre 1 : Conception de l'entreprise

## 3. Détermination de l'objet de l'entreprise

### Fiche d'identité de l'entreprise :

#### Raison sociale: **TinyTwin Creations S.A.R.L.**

Le nom "**TinyTwin Creations**" a été méticuleusement choisi pour refléter la nature distinctive de notre entreprise.

- "**Tiny**" : Évoque la dimension miniature et délicate de nos figurines.
- "**Twin**" : Souligne la personnalisation avancée, capturant l'essence unique de chaque individu.
- "**Creations**" : Met en avant la créativité et l'aspect artistique de notre entreprise.

Ainsi, "**TinyTwin Creations**" propose un équilibre harmonieux entre la petite taille des figurines miniatures et la puissance d'expression qu'elles renferment. Ce nom incarne notre engagement à créer des œuvres d'art miniatures qui transcendent les attentes et captivent les clients par leur originalité.

### Logo :

Le logo de TinyTwin Creations capture l'essence unique de notre entreprise et de nos figurines miniatures personnalisées.

## Chapitre 1 : Conception de l'entreprise



Le logo présente un arrière-plan élégant en tons pastel, mettant en valeur le nom "TinyTwin" en polices artistiques. Au centre du logo, deux figurines miniatures distinctes se tiennent côté à côté, chacune représentant une expression unique. Cette conception évoque la personnalisation et la diversité au cœur de notre offre.

Les couleurs pastel apportent une touche de douceur et de sophistication, tandis que le contraste entre les figurines crée un équilibre visuel captivant. Pour enrichir l'essence de notre entreprise, une caméra est intégrée d'un côté, symbolisant la capture des moments, et un pinceau de l'autre, représentant la créativité artistique dans la réalisation de nos figurines.

Ce choix de couleurs et d'éléments vise à transmettre la créativité, l'originalité et la qualité artistique inhérentes à nos figurines miniatures.

En résumé, le logo de TinyTwin Creations incarne notre engagement à capturer des moments spéciaux à travers des œuvres miniatures uniques, tout en reflétant notre attention à la personnalisation et à l'expression individuelle.

# Chapitre 1 : Conception de l'entreprise

## Slogan :

**Créez, personnalisez, partagez : TinyTwin, l'art de rendre tangible l'extraordinaire de votre vie !**

## Secteur d'activité :

Notre entreprise, TinyTwin Creations, opère dans le domaine de la création artistique et de la personnalisation d'objets décoratifs.

## Produit final :

Figurines miniatures personnalisées avec une attention méticuleuse aux détails.

## Marché cible :

Nos figurines miniatures personnalisées ciblent un large éventail de clients passionnés par la personnalisation et la capture de moments spéciaux. Les principaux marchés visés incluent :

- **Particuliers** : Offrant une manière unique de conserver des souvenirs et d'exprimer sa créativité à travers des figurines personnalisées.
- **Événements spéciaux** : Proposant des solutions uniques pour les mariages, les anniversaires, les remises de diplômes, et d'autres occasions spéciales.
- **Entreprises** : Fournissant des cadeaux corporatifs personnalisés et des objets promotionnels uniques.
- **Artistes** : Collaborant avec des artistes pour transformer leurs créations en figurines miniatures distinctives.

# Chapitre 1 : Conception de l'entreprise

- **Universités et institutions éducatives :** Proposant des figurines personnalisées pour les événements, les réalisations académiques et les souvenirs.

## Siège social :

Saint-Omer, 62500, France.

## Forme juridique :

La forme juridique de notre entreprise, TinyTwin Creations, a été soigneusement choisie pour répondre aux exigences de notre projet innovant. Nous avons opté pour la structure d'une **SARL (Société à Responsabilité Limitée)**, particulièrement adaptée à un projet de création d'entreprise impliquant plusieurs associés. Ce choix présente divers avantages cruciaux :

- **Responsabilité Limitée :** L'avantage majeur d'être associé dans une SARL réside dans la limitation de la responsabilité des associés. Leur responsabilité face aux dettes de l'entreprise est strictement circonscrite au montant de leurs apports dans le capital. En cas de difficultés financières, le risque se limite ainsi à la perte des apports, sous réserve de l'absence de fautes ou de délits.
- **Flexibilité du Capital :** La SARL offre la possibilité d'ajuster le capital en fonction des besoins évolutifs de l'entreprise. Cette flexibilité permet d'assurer une adaptation dynamique aux exigences du marché et de la croissance de TinyTwin Creations.

## Chapitre 1 : Conception de l'entreprise

- **Rémunération et Fiscalité :** Il convient de noter que la rémunération versée aux personnes morales associées à une SARL est soumise à l'impôt sur la société, assurant ainsi une structure fiscale transparente et conforme aux régulations en vigueur.
- **Avantages Fiscaux :** Notre choix de la forme SARL s'accompagne d'avantages fiscaux significatifs, notamment l'exonération totale de la taxe professionnelle au cours des cinq premières années. De plus, notre entreprise bénéficiera de l'exonération de la taxe sur les contrats d'assurance accident de travail et maladies professionnelles, renforçant ainsi notre positionnement financier avantageux.

Cette sélection minutieuse de la structure juridique reflète notre engagement envers une gestion prudente et pérenne, tout en offrant un cadre favorable au développement et à la prospérité de TinyTwin Creations.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### 1. Analyse du marché des cadeaux personnalisés (Intérêt en France)

#### a. Demande croissante pour la personnalisation :

Les consommateurs recherchent des cadeaux uniques et personnalisés plutôt que des produits standards.

La personnalisation peut inclure des gravures, des impressions personnalisées, des broderies, etc.

- En France, les consommateurs devraient dépenser plus de **1,3 milliard d'euros** en cadeaux personnalisés au cours de la période des fêtes à venir, contribuant ainsi à la croissance de ce marché
- En moyenne un consommateur est prêt à dépenser **12 %** de plus pour des cadeaux avec un élément personnalisé.
- Les cadeaux personnalisés les plus populaires sont les accessoires, les bijoux, les vêtements et les textiles pour bébé, ainsi que les albums ou cadres photos.
- Le premier facteur qui motive l'achat de cadeaux personnalisés est leur côté plus affectif.
- Les boutiques en ligne reconnues sont les lieux de vente les plus appréciés pour l'achat de cadeaux personnalisés.

#### b. Diversification des produits :

La gamme de cadeaux personnalisés s'est élargie pour inclure des articles tels que des vêtements, des bijoux, des objets de décoration, des articles de papeterie, etc.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### c. Impact du commerce électronique :

La croissance du commerce en ligne a favorisé le marché des cadeaux personnalisés, permettant aux consommateurs de personnaliser et commander facilement en ligne. **22,3 millions** de Français ont procédé à des achats en ligne à partir de leur mobile en **2021**.

### d. Tendances saisonnières :

La demande de cadeaux personnalisés peut augmenter pendant les périodes de fêtes, les anniversaires, les mariages et d'autres occasions spéciales.

### e. Concurrents et stratégies de marketing :

Les entreprises se démarquent en proposant des options de personnalisation innovantes.

Le marketing à travers les réseaux sociaux et les plateformes en ligne joue un rôle crucial.

### f. Sensibilité aux prix :

Bien que la personnalisation puisse ajouter de la valeur, la sensibilité aux prix demeure importante. Les entreprises réussissent souvent en trouvant un équilibre entre la qualité et le prix.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### **g. Sensibilité environnementale :**

Les consommateurs sont de plus en plus sensibles aux questions environnementales. Les cadeaux personnalisés fabriqués de manière durable peuvent attirer une clientèle consciente de l'environnement.

### **h. Évolution des préférences des consommateurs :**

Les préférences des consommateurs évoluent, et les entreprises doivent rester au fait des dernières tendances pour rester compétitives.

### **i. Réglementation :**

Les entreprises doivent se conformer aux réglementations en matière de protection des données et de droits des consommateurs, en particulier lorsqu'il s'agit de collecter et de traiter des informations personnelles pour la personnalisation.

### **j. Impact de la pandémie :**

La pandémie de COVID-19 a eu des répercussions sur le commerce de détail en général, mais le marché des cadeaux personnalisés a également pu s'adapter grâce à une présence accrue en ligne.

Une analyse plus approfondie nécessiterait des données plus récentes et des recherches spécifiques, mais ces points offrent une perspective générale sur le marché des cadeaux personnalisés en France.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### 2. Analyse du comportement des Français vis à vis de cadeaux personnalisés

L'analyse du comportement des Français vis-à-vis des cadeaux personnalisés peut être complexe et dépend de divers facteurs tels que la culture, les tendances sociales et les préférences individuelles. Cependant, voici quelques observations générales basées sur des tendances jusqu'à la dernière mise à jour en **janvier 2022** :

#### a. Recherche de l'unicité :

Les Français sont souvent à la recherche de cadeaux uniques et personnalisés qui montrent une considération particulière pour la personne à qui le cadeau est destiné.

#### b. Attachement aux traditions :

Les Français attachent de l'importance aux traditions et aux relations familiales. Les cadeaux personnalisés qui reflètent ces valeurs, tels que des objets gravés avec des dates importantes ou des messages spéciaux, peuvent être particulièrement appréciés.

#### c. Sensibilité artistique et esthétique :

La France est souvent associée à une sensibilité artistique et esthétique. Les cadeaux personnalisés qui intègrent des éléments de design créatif ou qui sont fabriqués avec des matériaux de qualité peuvent être plus attractifs.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### d. Préférence pour le fait main :

Les Français peuvent être enclins à apprécier des cadeaux personnalisés faits à la main ou fabriqués localement, mettant en avant l'artisanat et la créativité.

### e. Influence des événements culturels et saisonniers :

Les occasions culturelles et saisonnières, telles que les fêtes religieuses, les anniversaires, les mariages, et la période de Noël, peuvent influencer le choix des cadeaux personnalisés.

### f. Importance de l'emballage et de la présentation :

Les Français peuvent accorder de l'importance à la manière dont le cadeau est présenté. Un emballage soigné et esthétique peut contribuer à l'appréciation globale du cadeau.

### g. Engagement envers la durabilité :

La sensibilité environnementale croissante en France peut également influencer les préférences en matière de cadeaux personnalisés, avec une préférence pour des produits durables et respectueux de l'environnement.

### h. Utilisation des médias sociaux :

Les Français peuvent être influencés par les tendances émergentes sur les médias sociaux, cherchant des idées de cadeaux personnalisés et partageant leurs propres expériences.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### i. Attachement aux expériences :

Au-delà des objets matériels, les expériences personnalisées, comme des escapades ou des événements sur mesure, peuvent être bien accueillies.

### j. Sensibilité au prix :

Bien que la personnalisation soit appréciée, la sensibilité au prix reste une considération importante pour de nombreux consommateurs.

Ces observations sont générales et peuvent varier considérablement d'une personne à l'autre. Une analyse plus approfondie nécessiterait des données plus récentes et des recherches spécifiques pour capter les tendances actuelles du comportement des Français vis-à-vis des cadeaux personnalisés.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### 3. Analyse concurrentielle

L'industrie des cadeaux personnalisés 3D en France connaît une concurrence croissante avec plusieurs entreprises offrant une variété de produits et de services. Ces industries constituent nos potentiels concurrents sur le marché. Nous allons nous intéresser à certaines d'entre elles.

#### a. Concurrents directs :

##### SCULPTEO



Avec un chiffre d'affaires avoisinant les 7 millions d'euros et proposant des services similaires à notre entreprise, Sculpteo est l'un des leaders du 3D en France. Sculpteo propose une gamme de services d'impression 3D, allant du prototypage rapide à la production de petites séries. Les clients peuvent télécharger leurs modèles 3D sur la plateforme en ligne de Sculpteo, choisir les options de matériaux et de finitions, et passer commande pour leurs pièces personnalisées.

#### Avantages

- **Matériaux** : Sculpteo utilise des matériaux d'impression 3D comme les plastiques, les résines, les métaux, et d'autres matériaux spécialisés. Cela permet aux clients de choisir le matériau qui convient le mieux à leurs besoins spécifiques.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

- Sculpteo utilise diverses technologies d'impression 3D, y compris la stéréolithographie (SLA), le frittage sélectif par laser (SLS), le moulage par injection de cire perdue pour les métaux, et d'autres méthodes avancées.
- **Prototypage rapide** : Un des points forts de Sculpteo est son service de prototypage rapide, permettant aux entreprises et aux individus de créer rapidement des prototypes de produits avant la production à plus grande échelle.
- **Personnalisation** : Sculpteo permet aux clients de personnaliser leurs créations en ajustant des paramètres tels que la taille, les matériaux, et les finitions.
- **Commande en ligne** : Le processus de commande de Sculpteo se fait en ligne, offrant une expérience conviviale aux utilisateurs qui peuvent visualiser et personnaliser leurs modèles avant de finaliser leur commande.
- **Livraison internationale** : Sculpteo propose des services de livraison internationale, ce qui permet à des clients du monde entier de profiter de leurs services d'impression 3D.

### Inconvénients

- **Coût** : Les services d'impression 3D sont parfois coûteux, en particulier pour des pièces personnalisées ou des prototypes en petites quantités.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

- **Délais de livraison :** Certains clients ont pu signaler des délais de livraison plus longs que prévu
- **Limitations de matériaux ou de taille :** Certaines entreprises d'impression 3D peuvent avoir des limitations en termes de choix de matériaux ou de tailles d'impression.

### Stratégie Marketing

- Propose des images modernisées et attrayantes.
- Améliore l'expérience d'achat des clients.
- Donne la possibilité aux clients de zoomer, animer les images pour mieux les conquérir.

### CADEAUX.COM



Cadeaux.com est un site e-commerce spécialisé dans la vente de cadeaux personnalisés en France avec un chiffre d'affaires dépassant les 5 millions d'euros.

### Avantages

- **Gamme de produits :** Cadeaux.com propose une large gamme de produits, allant des cadeaux personnalisés pour des occasions spéciales comme les anniversaires, les mariages, les naissances, aux articles plus généraux tels que des objets de décoration, des accessoires, des bijoux, et des gadgets.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

- **Catégories de produits :** Les catégories de produits sur le site peuvent inclure des idées de cadeaux pour hommes, femmes, enfants, ainsi que des catégories spécifiques comme la cuisine, la maison, la papeterie, etc.
- **Commande en ligne :** Les clients peuvent passer leurs commandes directement sur le site web de Cadeaux.com. Le processus de commande en ligne permet généralement aux utilisateurs de personnaliser leurs articles et de visualiser le rendu avant de finaliser l'achat.
- **Livraison :** Cadeaux.com propose généralement des services de livraison pour envoyer les cadeaux directement aux destinataires. Les délais et les options de livraison peuvent varier en fonction de la destination et du type de produit.
- **Offres spéciales et promotions :** Comme beaucoup de sites de commerce électronique, Cadeaux.com propose des offres spéciales, des réductions, ou des promotions à différents moments de l'année.
- **Avis clients :** Les avis clients sur le site ou sur d'autres plateformes peuvent fournir des informations sur l'expérience d'achat, la qualité des produits, et le service client.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### Inconvénients

- **Service client :** Certains clients ont rencontré des difficultés dans la communication et dans le support client.
- **Complexité de la plateforme en ligne :** Certains utilisateurs peuvent trouver que la plateforme en ligne de Cadeaux.com.
- **Qualité des impressions :** Certains clients ont signalé des problèmes liés à la précision ou à la finition des pièces imprimées.

### Stratégie Marketing

- Crée des effets WOW mémorables sur leur produits de publicités.
- Promotions et réductions exceptionnelles.
- Propose différentes visualisations 3D aux clients avec options de concevoir eux même leurs produits.

#### b. Concurrents indirects :

##### AMIKADO



Amikado est une entreprise française spécialisée dans la vente de cadeaux personnalisés. C'est un concurrent indirect car ils offrent effectivement des services de cadeaux personnalisés mais sculptés ou dessinés avec des rayons lasers.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### Avantages

- **Gamme de produits** : Amikado propose une large gamme de produits personnalisés pour différentes occasions, notamment des cadeaux d'anniversaire, de mariage, de naissance, etc. Leur catalogue inclut souvent des articles tels que des bijoux personnalisés, des objets de décoration, des accessoires, des vêtements, et d'autres idées de cadeaux.
- **Personnalisation** : La personnalisation est une caractéristique clé des produits Amikado. Les clients peuvent souvent ajouter des noms, des messages personnalisés, des photos, ou d'autres éléments selon le type de cadeau choisi.
- **Commande en ligne** : Les clients peuvent passer leurs commandes directement sur le site web d'Amikado. Le processus de commande en ligne est conçu pour être convivial, permettant aux utilisateurs de personnaliser leurs articles et de prévisualiser le résultat avant de finaliser leur achat.
- **Livraison** : Amikado propose généralement des services de livraison pour envoyer les cadeaux directement aux destinataires. Les options de livraison peuvent varier en fonction de la destination et du type de produit.
- **Idées de cadeaux** : Le site d'Amikado propose souvent des suggestions et des idées de cadeaux pour différentes occasions, ce qui peut aider les clients à trouver l'inspiration.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### Inconvénients

- Qualité des Produits.
- Service Client.
- Personnalisation Limitée.
- Gestion des Retours.

### Stratégie Marketing

- Donne plus de valeurs aux acheteurs.
- Modèles 3D sur les réseaux sociaux.
- Publicité immersive.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### Résumé dans un tableau

Entreprises	Lieu	CA	Produits/ Services	Répartition Spatiale	Marge de produits offerts
Sculpteo	10 Rue Auguste Perret, 94800 Villejuif	6,286,837 €	Impression 3D en ligne et fabrication d'objets à partir de fichiers 3D. 	En ligne	90€
Cadeaux.com	160 Avenue des Français Libres. BP 233 53000 LAVAL FRANCE.	5,4 millions	Large gamme de cadeaux personnalisés, allant des articles pour la maison aux bijoux, en passant par les vêtements. 	En ligne Répartis un peu partout en France	110€
Amikado	92 avenue du General Leclerc 92100 Boulogne-Billancourt	2 millions	Variété de cadeaux personnalisés, y compris des bijoux, des articles de cuisine, et des accessoires de bureau. 	En ligne	120€
Dagoma	87 Rue du Fontenoy, 59100 Roubaix	2.5 millions	Dessin et la conception 3D, l'impression de pièces à la demande. 	En ligne Répartis un peu partout en France	90€

## Chapitre 2 : Etude de Marché

On a également d'autres entreprises spécialisées dans les cadeaux personnalisés comme :

- **Monsieur TSHIRT** : Bien qu'ils soient surtout connus pour leurs t-shirts originaux, Monsieur TSHIRT offre également la possibilité de personnaliser des vêtements et des accessoires.
- **YourSurprise** : YourSurprise propose des cadeaux personnalisés pour diverses occasions, y compris des articles de décoration, des bijoux, et des jouets.
- **Gravissimo** : Spécialisé dans la gravure personnalisée, Gravissimo propose des cadeaux comme des bijoux, des cadres photo, des verres gravés, et plus encore.
- **Photobox** : Bien que Photobox soit principalement connu pour ses services d'impression photo, ils offrent également des produits personnalisés tels que des albums photo, des calendriers et des objets déco.
- **Smartphoto** : Anciennement connu sous le nom de ExtraFilm, Smartphoto propose des cadeaux photo personnalisés tels que des albums, des calendriers, des mugs, et des puzzles.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### 3. Analyse des fournisseurs

Dans cette partie du rapport, nous nous concentrerons sur un aspect crucial de notre entreprise innovante "Tiny Twin" : l'analyse des fournisseurs. Notre projet, centré sur la création de statuettes miniatures personnalisées, repose sur une chaîne d'approvisionnement efficace et des partenariats stratégiques. L'objectif ici est double : garantir la qualité supérieure de nos produits et optimiser le rapport coût-efficacité de notre production. Nous explorerons les fournisseurs potentiels pour les différentes étapes de notre processus de production, depuis l'impression 3D jusqu'à la livraison finale.

Cette analyse couvre quatre domaines principaux :

- **Identification des fournisseurs potentiels** : Nous recherchons des partenaires fiables et compétents, capables de répondre à nos besoins spécifiques en termes de matériaux et de technologies d'impression 3D.
- **Étude de coûts en relation avec la qualité et les délais de livraison** : Il est essentiel d'équilibrer le coût et la qualité, tout en assurant que les délais de livraison correspondent à nos engagements envers nos clients.
- **Création du site web** : Un aspect crucial de notre modèle commercial, le site web doit être intuitif pour les clients, permettant une commande et une personnalisation aisées des statuettes.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

- **L'entrepôt de stockage :** Nous examinerons les options de stockage, en tenant compte de la localisation, de la taille et du coût, pour assurer une gestion efficace de notre inventaire et une expédition rapide.

### Identification des fournisseurs potentiels :

#### Choix de JLCPCB pour l'impression 3D :



- **Services offerts par JLCPCB :** JLCPCB propose l'impression 3D en résine et la fusion multi-jet (MJF), avec des finitions de haute qualité et une variété d'applications possibles. Leur processus de commande est relativement simple, bien que certains fichiers puissent nécessiter des ajustements spécifiques.
- **Délai de livraison et qualité :** JLCPCB a impressionné par la rapidité de sa livraison (environ une semaine) et la haute qualité de ses impressions, offrant une texture agréable et une bonne résistance des matériaux.

#### Comparaison avec des fournisseurs français :



- **Sculpeo (Villejuif) :** Sculpeo propose une large gamme de matériaux et maîtrise diverses technologies d'impression 3D. Leur site web offre une expérience utilisateur optimisée, permettant d'obtenir un devis rapidement.

## Chapitre 2 : Etude de Marché



- **TH Industries** : Spécialiste de l'impression 3D FDM, TH Industries dispose d'un large éventail de machines et de matériaux, et peut produire de grandes quantités avec des délais d'expédition rapides.

### Raison du choix de JLCPCB :

A screenshot of a website for "Online 3D Printing Service from \$0.3". The page features a "New" badge, the main headline, and a list of supported printers: SLA LEDO 6060 / SLA 9000R / SLA 8228 / SLA 8111X / SLA 8001. It also mentions "\$54 Coupons for new users. Special offer ends on 01/01/2024". A "Get Instant Quote" button is visible. To the right, there is a collection of various 3D-printed parts, including a complex lattice sphere, a rectangular frame, a small green gear, and other intricate components.

Après une analyse approfondie des options disponibles, JLCPCB a été sélectionné pour ses services d'impression 3D de qualité, sa rapidité de livraison, et son coût compétitif. Bien que d'autres fournisseurs en France offrent des services similaires, JLCPCB s'est distingué par sa capacité à répondre spécifiquement aux besoins de notre projet "Tiny Twin", en termes de variété des matériaux, de précision d'impression, et de facilité de post-traitement.

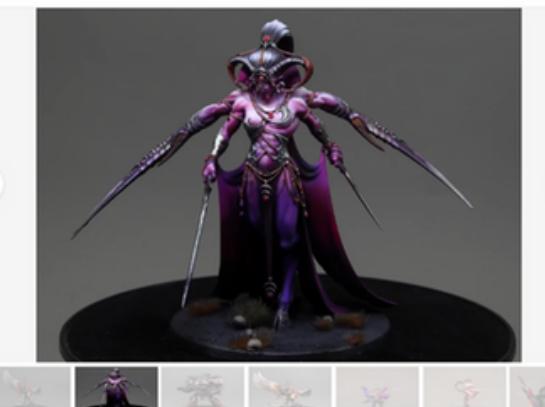
## Chapitre 2 : Etude de Marché

### Services de peinture pour statuettes miniatures :

Dans notre quête pour offrir des statuettes miniatures personnalisées de haute qualité, nous avons exploré diverses options pour la peinture de nos produits. Après avoir contacté plusieurs freelancers sur la plateforme Fiverr, nous avons sélectionné deux artistes talentueux pour assurer une redondance dans nos services de peinture. Cette stratégie vise à garantir la continuité du service et à gérer efficacement les pics de demande.

I will offer miniature painting and 3d printing service

Marcus K @themarcusminis  
★ 5 (20)



Basic	Standard	Premium
Speed Painted	€14.35	
Speed Painted 28mm Infantry miniature		
(7 Days Delivery) <input type="radio"/> Unlimited Revisions		
<a href="#">Continue</a>		
<a href="#">Compare packages</a>		
<a href="#">Contact me</a>		

I will 3d print and paint miniatures, free shipping, resin print

Mr Beautypants @mrbeautypants  
★ 5 (29)

**PLASTICPANTS**  
**3D PRINTING SERVICE**

- HQ RESIN PRINTS
- MINIATURE PAINTING
- FREE SHIPPING\*

[CONTACT ME FOR MORE INFO](#)



Basic	Standard	Premium
Printing 1 Miniature	€14.35	
I print, wash, remove supports, cure and send. (PLZ, Message me first if you want it painted)		
(3 Days Delivery) <input type="radio"/>		
<a href="#">Continue</a>		
<a href="#">Compare packages</a>		
<a href="#">Contact me</a>		

## Chapitre 2 : Etude de Marché

Chaque artiste a été choisi pour son expertise, la qualité de son travail et son prix compétitif de 15 euros par pièce, ce qui s'aligne avec notre structure de coûts prévisionnelle. Nous avons établi une relation de travail basée sur des critères de qualité stricts, un respect des délais et une communication transparente.

Les captures d'écran ci-jointe de la plateforme Fiverr illustre le type de services de peinture disponibles et reflète notre processus de sélection rigoureux. Ces partenariats sont essentiels pour nous permettre de livrer des produits finis qui répondent aux attentes de nos clients en termes de personnalisation et de finition artistique.

### Emballage des statuettes miniatures :

Notre stratégie d'emballage reflète notre engagement envers la qualité et l'image de marque. Nous utilisons un système à deux niveaux pour l'emballage de nos statuettes miniatures personnalisées, en privilégiant à la fois la protection et l'esthétique.



## Chapitre 2 : Etude de Marché

La première couche est un emballage de protection transparent, robuste et esthétique, permettant une présentation élégante du produit sans nécessiter de déballage. Cet emballage, semblable à celui présenté dans la seconde image, assure la sécurité des statuettes durant le transport tout en offrant la possibilité aux clients de les exposer comme ils le souhaitent.



La deuxième couche est un sac en papier personnalisé, doté de notre logo, pour renforcer la reconnaissance de notre marque. Ce sachet, illustré dans la première image, est disponible en plusieurs couleurs et peut être personnalisé pour correspondre aux occasions spéciales ou aux préférences des clients.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

En commandant ces emballages en gros via Alibaba, nous pouvons maintenir nos coûts à un niveau compétitif, avec le premier emballage coûtant 0,49 euro par pièce et le sachet avec logo à 0,07 euro par pièce, pour des lots de 500.

Cette approche nous permet de fournir à nos clients un produit fini de haute qualité, présenté dans un emballage qui protège, séduit et promeut efficacement notre marque.

### **Choix de l'Entrepôt pour Tiny Twin :**

Pour notre entreprise Tiny Twin, nous avons opté pour un entrepôt de 50m<sup>2</sup> situé dans la région des Hauts-de-France. Après une étude approfondie du marché, nous avons sélectionné un espace proposé à 1600 euros par an, offrant un équilibre optimal entre le coût, l'accessibilité et la fonctionnalité.

Cet entrepôt, trouvé grâce aux services d'Arthur Loyd, spécialiste de l'immobilier professionnel, se situe stratégiquement soit au cœur d'une grande ville, soit en périphérie, permettant ainsi une distribution efficace et une visibilité accrue au sein d'un parc d'activités dynamique. Cette localisation favorise également la synergie avec d'autres sociétés, potentiellement bénéfique pour nos opérations logistiques.

Le choix de cet entrepôt reflète notre engagement envers une logistique optimisée et une gestion des coûts prudente, essentiels à la croissance soutenue de Tiny Twin.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

### Développement du Site Web E-Commerce pour Tiny Twin

Pour la présence en ligne de Tiny Twin, nous avons conçu un site e-commerce sous WordPress, en nous basant sur le devis de l'agence spécialisée. Ce site offre une expérience utilisateur optimale, avec une interface personnalisée et un thème responsive adapté à notre activité. Les fonctionnalités incluent :

- **Installation et configuration de WordPress :** Avec la création de bases de données MySQL et des tables nécessaires pour une gestion fluide du contenu.
- **Personnalisation graphique avancée :** Adaptation du thème avec notre logo, couleurs et polices pour refléter notre identité de marque.
- **Développement web complet :** Création des rubriques, des pages et intégration des formulaires de contact et du plan d'accès Google Maps.
- **Module e-commerce WooCommerce :** Configuration pour la gestion des catégories, frais de port et modes de règlement.
- **Module de paiement sécurisé :** Pour garantir des transactions fiables et sécurisées.
- **Contenus et référencement :** Reprise des contenus existants et création d'articles pour améliorer le référencement naturel.

## Chapitre 2 : Etude de Marché

- **Maintenance** : Un contrat de maintenance pour assurer la mise à jour du site et des plugins, ainsi que la sécurité.

Le coût total du projet, avec une remise spéciale pour PME/Créateurs d'entreprise, s'élève à **5 937,12 euros TTC**, avec un acompte de **30%** à la commande. La mise en production est prévue sous **3 à 4 semaines** à compter de la réception du devis accepté, sous réserve de la fourniture des contenus nécessaires et de l'accès à un espace d'hébergement opérationnel.

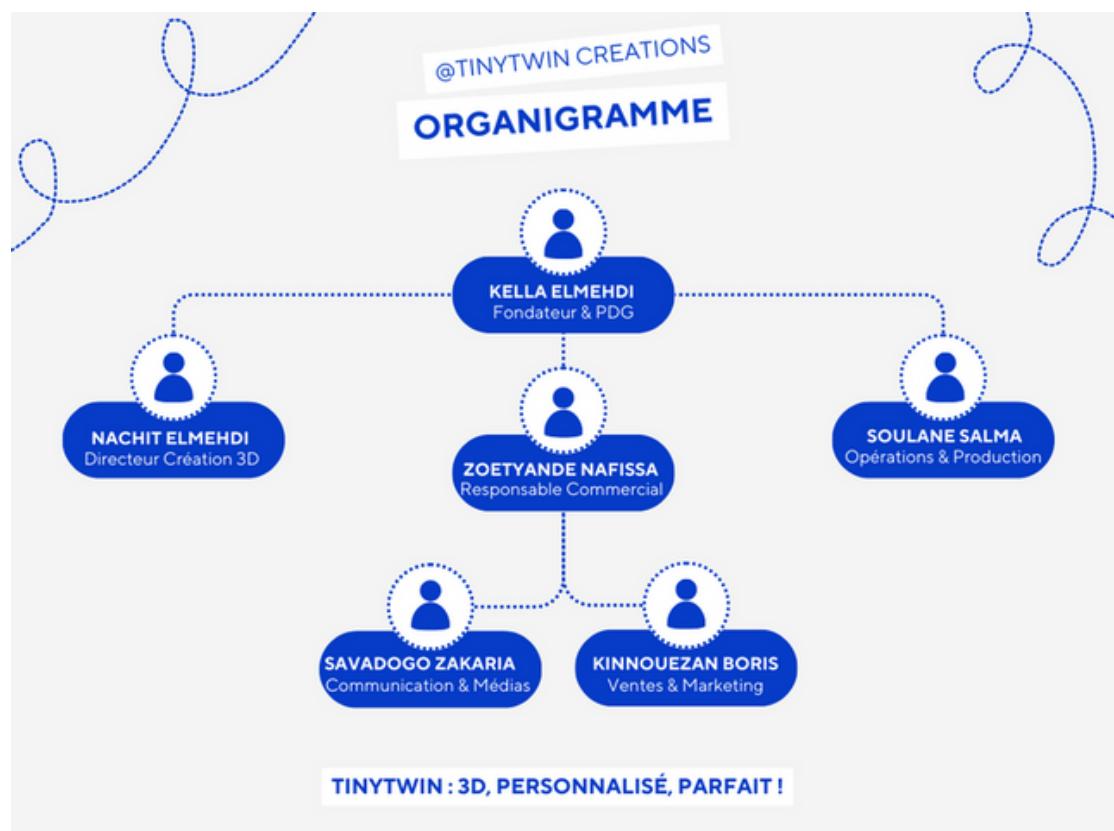
### Stratégie de Livraison avec La Poste de France :

Poids jusqu'à...	Tarifs Colissimo livraison à domicile Vers France métropolitaine, Monaco et Andorre		Tarifs Colissimo livraison en point de retrait Vers France métropolitaine	
	2023	2024	2023	2024
250 g	4,95 €	4,99 €	4,25 €	4,29 €
500 g	6,70 €	6,99 €	6,00 €	6,29 €
750 g	7,60 €	8,10 €	6,90 €	7,40 €
1 kg	8,25 €	8,80 €	7,55 €	8,10 €
2 kg	9,55 €	10,15 €	8,85 €	9,45 €

Tiny Twin utilisera les services de La Poste pour la livraison des statuettes miniatures. Nos frais de port seront basés sur les tarifs Colissimo pour une livraison à domicile en France métropolitaine, à Monaco et en Andorre. En 2023, les coûts varient de 4,95 € pour les colis jusqu'à 250 g jusqu'à 9,55 € pour ceux jusqu'à 2 kg. Ces tarifs évolueront légèrement en 2024, pour refléter les ajustements annuels des prix. Nous avons également l'option de livraison en point de retrait, offrant à nos clients une solution plus économique pour récupérer leurs commandes.

Cette structure tarifaire nous permet de maintenir des coûts de livraison compétitifs tout en offrant la commodité et la fiabilité de l'un des principaux services postaux de France.

## Chapitre 3 : Organigramme de l'entreprise



## Chapitre 4 : Réglementation du site E-commerce

### Cadre réglementaire pour un site e-commerce :

La mise en ligne d'un site internet e-commerce implique de respecter plusieurs obligations légales, notamment au niveau du processus de commande, de l'information des consommateurs et de la protection des données clients.

#### *Les sources de droit encadrant le e-commerce :*

Le e-commerce est encadré par la **loi 2004-575 du 21 juin 2004**, qui transpose dans le droit français la directive européenne 2000/31 réglementant le commerce électronique. Les dispositions issues de cette loi s'appliquent que le client soit un particulier ou un professionnel.

#### *Les mentions obligatoires à faire figurer sur le site e-commerce :*

Le site internet e-commerce doit obligatoirement indiquer les **mentions obligatoires suivantes** :

- nom et prénom pour les personnes physiques, dénomination sociale pour les personnes morales ;
- adresse de l'entreprise,
- adresse e-mail de l'entreprise et coordonnées téléphoniques permettant d'entrer effectivement en contact avec elle,

Ensuite, suivant la situation, il convient d'indiquer :

- le capital social,
- le siège social,
- le numéro d'immatriculation au registre du commerce ou au registre des métiers,
- le numéro d'identification à la TVA,
- si l'activité est soumise à une autorisation, le nom et l'adresse de l'autorité qui lui a délivré cette autorisation,

## Chapitre 4 : Réglementation du site E-commerce

- si la profession est réglementée, la référence aux règles professionnelles applicables, le titre professionnel, l'État dans lequel il a été octroyé, ainsi que le nom de l'organisme professionnel auprès duquel l'entreprise est inscrite.

Les auto-entrepreneurs dispensés d'immatriculation doivent indiquer sur le site la mention suivante : « **dispensé d'immatriculation en application de l'article L. 123-1-1 du code de commerce** ».

L'accès à ces informations doit être libre. En pratique, ces informations sont souvent regroupées au sein d'une page du site intitulée « **mentions légales** ».

L'entreprise doit également indiquer sur son site e-commerce les **moyens de paiement acceptés** et les **éventuelles restrictions de livraison**, au plus tard au début du processus de commande.

### *L'information des utilisateurs pour les contrats conclus à distance :*

Lorsque les produits ou services proposés sur le site ne s'adressent pas exclusivement aux professionnels, l'utilisateur doit obtenir une communication, de manière lisible et compréhensible, des **informations suivantes avant la confirmation de sa commande** :

- l'absence de droit de rétractation ou le droit de rétractation (conditions, délai et mise en œuvre),
- le cas échéant, le fait que le consommateur supporte les frais de renvoi en cas de rétractation,
- l'information sur l'obligation du consommateur de payer des frais lorsque celui-ci exerce son droit de rétractation d'un contrat de prestation de services dont il a demandé expressément l'exécution avant la fin du délai de rétractation,
- l'adresse, le numéro de téléphone, le numéro de fax et l'adresse mail de l'entreprise,
- le coût éventuel de la communication à distance pour conclure le contrat,
- le cas échéant, la durée minimale des obligations contractuelles du vendeur,
- le cas échéant, les cautions et autres garanties à payer,
- le cas échéant, la possibilité de recourir à une procédure extrajudiciaire pour régler un litige avec l'entreprise,
- et, le cas échéant, l'existence de codes de conduite applicables.

La plupart de ces informations figurent en général au sein d'une page du site intitulée « **conditions générales de vente (CGV) / conditions générales d'utilisation (CGU)** ».

## Chapitre 4 : Réglementation du site E-commerce

En pratique, l'utilisateur doit avoir l'obligation de **les lire et de les accepter pour pouvoir confirmer sa commande.**

Nous rappelons que l'acheteur en ligne dispose d'un **délai de rétractation de 14 jours** à compter du jour qui suit l'acceptation de l'offre de services ou la livraison du bien. Il existe toutefois quelques exceptions à ce droit de dérogation, notamment pour la presse, les biens confectionnés sur-mesure et les biens périssables.

### *La réglementation des commandes passées par internet :*

**La commande de l'utilisateur doit passer par 3 étapes :**

1. l'accès au détail de la commande et à son prix total,
2. la possibilité de corriger les erreurs sur la commande si nécessaire,
3. la confirmation de la commande.

**L'entreprise doit informer l'utilisateur durant le processus de commande :**

- des langues proposées pour conclure le contrat,
- de la durée du contrat si nécessaire,
- de la date à laquelle il s'engage à livrer le bien ou exécuter la prestation, sauf s'il s'agit de services financiers,
- de la durée minimale des obligations du client au titre du contrat,
- des étapes à suivre pour conclure le contrat,
- des moyens mis à disposition de l'utilisateur pour identifier et corriger ses éventuelles erreurs,
- des conditions d'accès aux contrats conclus,
- du système d'archivage des contrats utilisés par l'entreprise (pour toute commande supérieure à 120 euros, l'entreprise est tenue de conserver le contrat pendant 10 ans minimum),
- de l'accès aux éventuelles règles professionnelles que l'entreprise doit respecter.

L'offre doit également comporter une **durée de validité** et il faut la retirer lorsque l'échéance est atteinte. A défaut, l'offre est réputée toujours valable.

**Les prix indiqués sur le site doivent être clairs et il faut indiquer si les taxes et frais de livraison sont inclus dans le prix ou non.**

Suite à la conclusion du contrat, la livraison doit intervenir **au plus tard 30 jours après la commande en ligne.**

## Chapitre 4 : Réglementation du site E-commerce

### *La sécurisation des paiements à distance :*

L'entreprise exploitant un site e-commerce doit également respecter plusieurs **règles en matière de paiement à distance**.

Tout d'abord, en cas d'utilisation frauduleuse d'une carte bancaire, **c'est à l'entreprise de supporter le risque**. La banque peut débiter d'office le compte de l'entreprise pour tout achat contesté par écrit par le titulaire de la carte bancaire. Ce droit figure dans la convention de vente à distance liant l'entreprise à la banque.

Ensuite, l'entreprise doit également **assurer la sécurité et la confidentialité des données bancaires de ses clients**. Certaines informations sur le client ne pourront être conservées qu'avec le consentement de ce dernier (numéro de carte, expiration...).

### *La déclaration à la CNIL :*

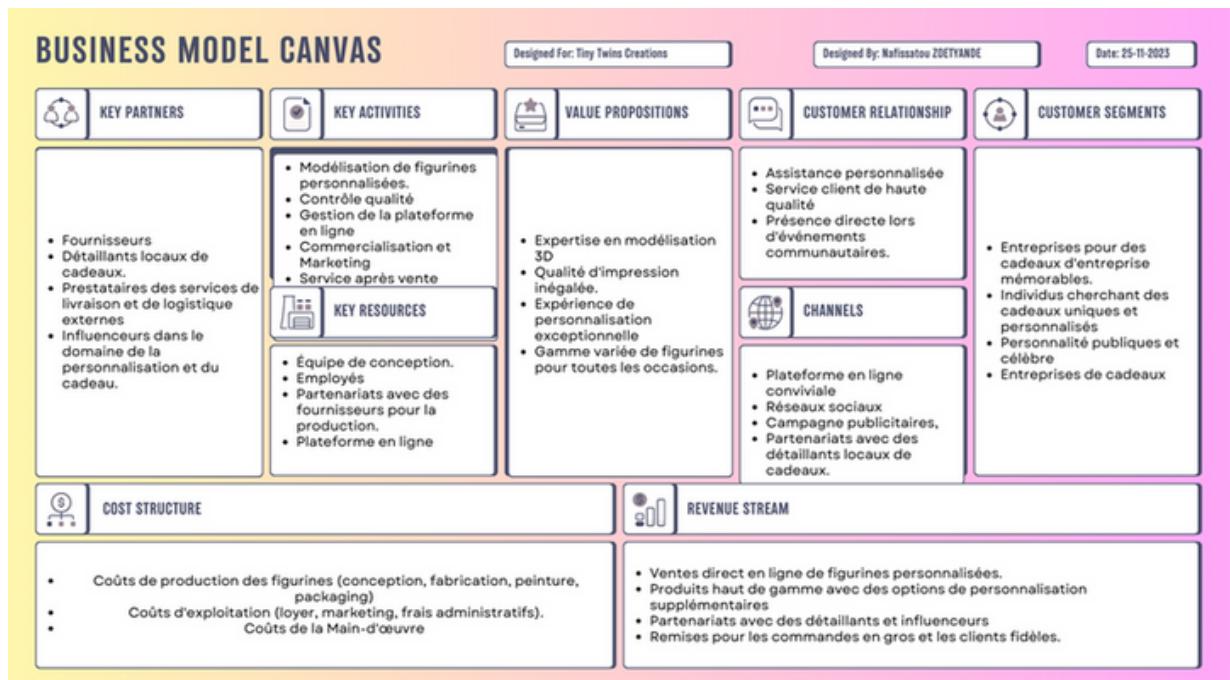
Les sites commerciaux qui collectent des informations nominatives (nom ou adresse mail par exemple) et constituent des fichiers de clients et de prospects, doivent effectuer, suivant les cas, **une déclaration simplifiée ou une déclaration normale auprès de la Cnil**.

Le site internet de la Cnil vous informe à ce sujet : [déclaration à la Cnil](#)

L'entreprise doit respecter les obligations suivantes au sujet des informations collectées sur les clients :

- elle doit obtenir leur accord au préalable,
- elle doit informer les clients de leur droit d'accès, de modification et de suppression de ces données,
- elle doit veiller à la sécurité et à la confidentialité des données,
- et elle doit fournir la durée de stockage de ces données.

# Chapitre 5 : Business Model Canvas



# Chapitre 6 : Etude financière

## 1. Estimation du prix de vente

Après une analyse approfondie des coûts inhérents à la production d'une seule figurine personnalisée, évalués à environ 95 euros par unité, nous avons entrepris une comparaison minutieuse avec les prix offerts par nos concurrents sur le marché.

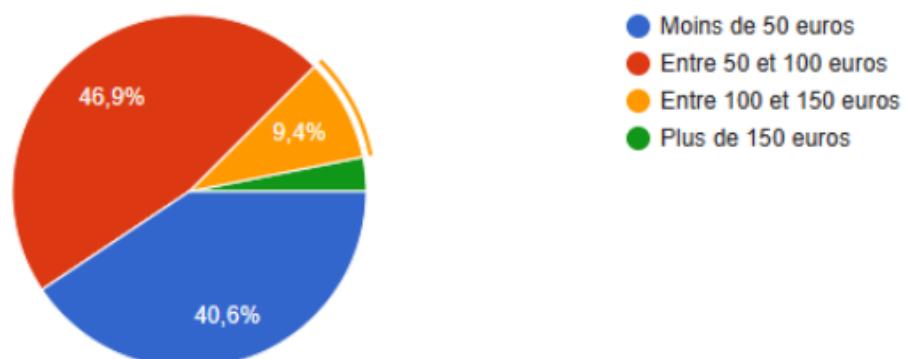
Cette démarche, complétée par les résultats détaillés de notre récente enquête auprès de la clientèle, a permis de déterminer un prix de vente optimal pour notre service.

MINIMOI SINGLE (1 personne)

Échelles	1:18	1:15	1:12	1:10	1:9	1:7	1:6
Tailles*	10 cm	12 cm	15 cm	18 cm	20 cm	25 cm	30 cm
Prix (Euro)	185,-	195,-	230,-	275,-	345,-	445,-	595,-

Combien seriez-vous prêt à payer pour une figurine 3D personnalisée ?

32 réponses



## Chapitre 6 : Etude financière

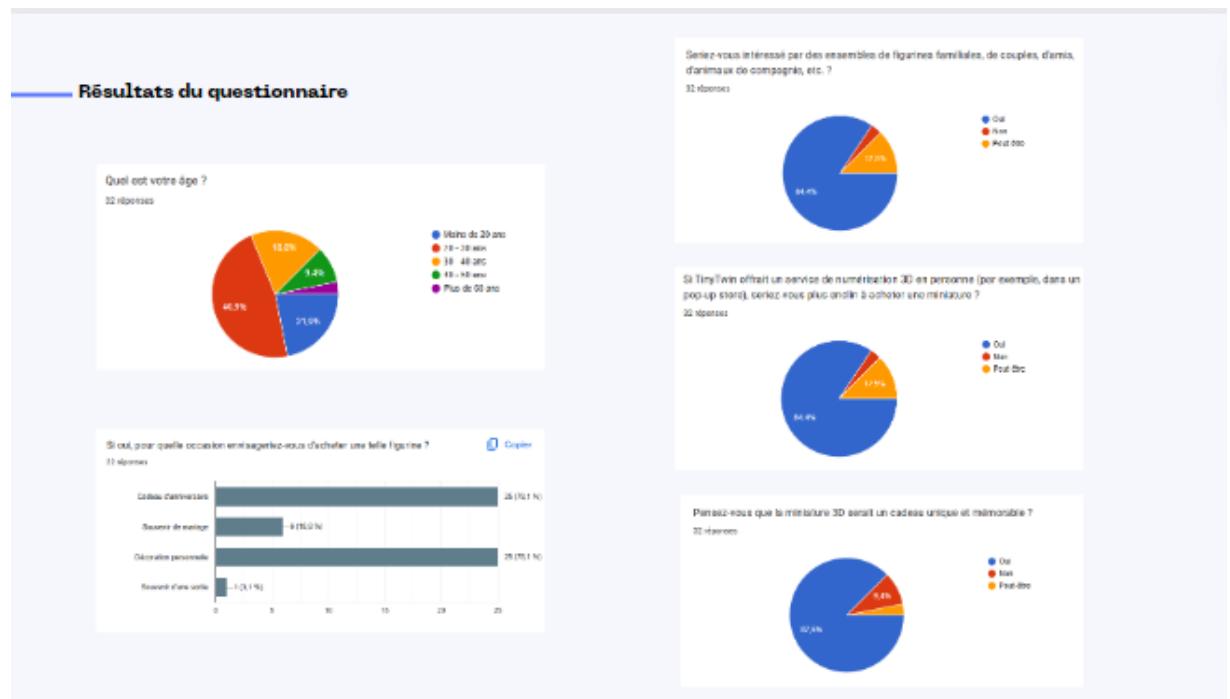
Dans le souci de rester compétitifs tout en reflétant la qualité exceptionnelle et la personnalisation avancée que nous offrons, nous avons fixé un prix de vente de 160 euros par unité. Cette tarification a été soigneusement calibrée pour assurer une valeur perçue élevée tout en maintenant une marge bénéficiaire raisonnable.

### 2. Stratégie Marketing

Pour conduire efficacement notre analyse de la stratégie marketing, nous avons envisagé la réalisation d'une étude quantitative à travers un questionnaire comprenant une dizaine de questions. L'objectif est d'explorer les préférences et les attentes de notre clientèle afin de bien orienter notre stratégie marketing.

Pour approfondir l'étude de la stratégie marketing de notre projet, nous envisageons de mettre en œuvre une stratégie concentrée spécifiquement ciblée sur la génération Z. Comme cette génération se distingue par un intérêt marqué pour la personnalisation et montre un grand enclin à adopter des produits exploitant des technologies avancées tels que l'impression 3D, donc elle sera particulièrement réceptive à notre offre, ce qui concorde avec les résultats de notre enquête.

# Chapitre 6 : Etude financière



Par ailleurs, ce choix de stratégie nous permettra, comme une start-up, d'éviter l'affrontement direct avec les plus puissants concurrents. En contrepartie, suite à l'étroitesse de la cible une attention particulière doit être accordée à la stratégie de communication.

## Chapitre 6 : Etude financière

- **Elaboration de la stratégie de communication :**

Pour atteindre efficacement la génération Z, nous mettrons en place une stratégie de communication qui privilégiera davantage les canaux de communication en ligne tels que les réseaux sociaux qui offrent une portée étendue permettant une interaction directe avec nos clients. Pour ce faire, notre plan de communication portera sur les stratégies suivantes :

- **Campagnes sur les Réseaux Sociaux :** Nous mettrons en place des campagnes créatives et visuelles sur les réseaux sociaux pour présenter de manière attractive le processus de création des figurines, mettant en avant la personnalisation et l'originalité.
- **Partenariats avec Influenceurs :** Le marketing d'influence est devenu un outil puissant pour entrer en contact avec la génération Z. En collaborant avec les bons influenceurs, ceux qui sont suivis par les Snapchatters de la génération Z, nous serons capables d'accroître la visibilité du projet et renforcer sa crédibilité.
- **Expérience Client Interactive :** Dans une étude récente, 28 % des acheteurs au sein de la génération ont indiqué qu'ils s'intéressaient actuellement au shopping virtuel. Et au cours des cinq prochaines années, les achats dans les magasins en ligne devraient augmenter de 229 %. Par conséquent, tous nos services seront accessibles afin de concevoir une expérience client interactive, et permettra aux utilisateurs de créer et de visualiser leurs figurines personnalisées avant l'impression.

## Chapitre 6 : Etude financière

- **Promotions Ciblées :** On proposera des offres promotionnelles spécifiques à la génération Z, telles que des remises pour les commandes groupées ou des codes promotionnels exclusifs.
- **Boutiques éphémères et partenariats avec des boutiques physiques :** Nous organiserons des boutiques éphémères dans des centres commerciaux ou des zones à forte fréquentation. Nous établirons également des partenariats avec boutiques physiques spécialisées dans les cadeaux personnalisés.

### 3. Etude Financière

Pour mener à bien notre étude financière, nous avons reporté les calculs qu'on a réalisé dans le tableau du bilan initial qui nous aidera à bien évaluer la situation financière de notre projet et de définir par la suite des objectifs réalistes et atteignables.

<i>Prix moyen de vente d'une figurine</i>	160 euros
<i>Nombre d'unités vendues par an</i>	140 unités
<i>Chiffre d'affaires</i>	768000 euros
<i>Total des salaires mensuels estimés</i>	129600 euros

## Chapitre 6 : Etude financière

Bilan Initial			
Immobilisations incorporelles	5 000 €	Capital	3 900 €
Frais d'établissement	5 000 €	Apport en numéraire	2 100 €
Fonds de commerce	0 €	Apport en nature	1 800 €
Logiciels	0 €		
Autres immobilisations incorporelles	0 €	Réserves	0 €
Immobilisations corporelles	9 000 €	Report à nouveau	0 €
Terrains	4 000 €		
Constructions	0 €	Résultat de l'exercice	768 000 €
Agencements	0 €		
Installations tech, matériels, out	0 €	Subventions d'investissement	0 €
Matériel de transport	0 €		
Matériel de bureau, informatique	5 000 €		
Autres immobilisations corporelles	0 €		
Immobilisations financières	0 €		
Caution Immobilière	0 €		
<b>Total de l'actif immobilisé (I)</b>	<b>14 000 €</b>	<b>Total des capitaux propres (III)</b>	<b>771 900 €</b>
	585 600 €	Emprunts	0 €
Marchandises Stocks	456 000 €	Remboursements	17 000 €
Salaires	129 600 €		0 €
Emprunts	15 000 €		
TVA	153 600 €	Crédit Tva	2 800 €
Impots	0 €		0 €
<b>Total de l'actif circulant (II)</b>	<b>739 200 €</b>	<b>Total des dettes (IV)</b>	<b>2 800 €</b>
<b>TOTAL GENERAL (I) + (II)</b>	<b>753 200 €</b>	<b>TOTAL GENERAL (III) + (IV)</b>	<b>774 700 €</b>

Démarche de calcul :

- Salaire :  $1000 \text{ euros} * 1.8 * 12 * 6 = 129600 \text{ euros}$
- Apport en numéraire :  $6 * 350 = 2100 \text{ euros}$
- Apport en nature : 1800 euros (matériel)
- Crédit TVA :  $14000 * 0.2 = 2800 \text{ euros}$
- TVA :  $768000 * 0.2 = 153600 \text{ euros}$
- CA (Résultat de l'exercice) :  $160 * 12 * 400 = 768000 \text{ euros}$
- Marchandises stock :  $95 * 400 * 12 = 456000 \text{ euros}$

### ➤ Interprétation des résultats

Avec un bénéfice net de 768,000 euros, notre rentabilité s'élève à environ 99.49%, démontrant une capacité exceptionnelle à générer des revenus significatifs par rapport aux capitaux propres investis. De plus, notre structure financière est caractérisée par des actifs circulants élevés et un endettement limité, témoignant d'une gestion prudente des liquidités et d'une solide maîtrise des coûts reflétant ainsi une bonne santé financière globale de l'entreprise.

## Conclusion



En clôture, TinyTwin Creations est bien plus qu'une entreprise de statuettes miniatures. C'est une aventure minutieusement planifiée, où chaque choix, de la sélection des fournisseurs à la conception du site web, reflète notre engagement envers la qualité et l'innovation.

Inspirée par la technologie de recrutement, notre approche numérique réinvente la création artistique. À travers une plateforme novatrice, TinyTwin Creations se positionne comme le mariage entre l'art et la technologie, définissant ainsi une nouvelle norme sur le marché.

La forme juridique de SARL témoigne de notre engagement envers une gestion responsable. TinyTwin Creations est prête à marquer le monde des créations miniatures avec créativité, qualité et excellence. Notre TinyTwin continuera à capturer les cœurs et les imaginations, et nous sommes impatients de voir notre entreprise prospérer au cours de cette année.

# Références

- MiniaturArt Hebdo - Dupont, A. (2022). "Réduire les Frontières de l'Art : Guide Complet des Créations Miniatures," MiniaturArt Hebdo, 15(3), 42-55.
- Insights de PaletteNumérique - Martin, B. (2021). "Se Perfectionner en Art Numérique : Libérer la Créativité dans un Monde Miniature," Insights de PaletteNumérique, 8(2), 18-27.
- Merveilles de l'ArtTech - Leclerc, P. (2020). "La Fusion Art-Tech : Révolutionner les Chef-d'œuvre Miniatures," Merveilles de l'ArtTech, 12(4), 63-76.

## Annexe : Devis Crédit Site E-commerce

Devis n° DE2016-1470

Date : 09-03-2016

WE ALL ARE WINOS  
M MARTIN Théo  
75008 PARIS  
France

Création de votre site Internet eCommerce sous WordPress

Réf.	Désignation	Qté	PU HT	TVA	Total HT
<b>Préambule</b>					
Nous vous remercions de nous avoir consultés pour votre projet de création de votre site Internet. Le présent devis a pour objet la création du site Internet Weallarewinos en e-Commerce sous WordPress.					
<i>Nota : Le présent a été établi sur la base d'une tarification spéciale (PME / Créeateurs d'entreprise) incluant une remise de 30% sur le prix catalogue.</i>					
WP15-1	INSTALLATION / CONFIGURATION DE WORDPRESS <ul style="list-style-type: none"> <li>• Installation de la solution Open Source Wbordpress (Version 4.4.1 en Français)</li> <li>• Création de la base de données MySQL et préparation des tables</li> </ul>	0,25 j	600,00	20,00 %	150,00 €
WP15-2	PERSONNALISATION GRAPHIQUE <ul style="list-style-type: none"> <li>• Achat, Installation et personnalisation d'un thème Wordpress responsive adapté à l'activité du client</li> <li>• Inclus les extensions Visual composer et Revolution Slider</li> <li>• Customisation avancée du thème : logos, couleurs, polices...</li> <li>• Moteur de recherche plein texte</li> <li>• Création des templates des gabarits de page (accueil, contenus, contact, portfolio, actualités)</li> </ul>	2,00 j	600,00	20,00 %	1 200,00 €
WP15-3	DEVELOPPEMENT DU SITE WEB <ul style="list-style-type: none"> <li>• Création des rubriques, sous rubriques, pages</li> <li>• Formulaire de contact</li> <li>• Plan d'accès Google Maps</li> <li>• Mise en place de la navigation (menus et sous-menus, raccourcis...)</li> <li>• Installation et paramétrage de modules complémentaires</li> </ul>	3,00 j	600,00	20,00 %	1 800,00 €
WP15-5	MODULE E-COMMERCE <ul style="list-style-type: none"> <li>• Installation et configuration du module WbCommerce pour WbordPress</li> <li>• Installation de modules additionnels pour WbCommerce</li> <li>• Paramétrages des composants de la boutique (Catégories, Frais de port, modes de règlement...)</li> </ul>	2,50 j	600,00	20,00 %	1 500,00 €

WP15-8	MODULE DE PAIEMENT CB ● Achat, installation et configuration d'un module de paiement CB sécurisé ● Tests et mise en production	1,00 U	600,00	20,00 %	600,00 €
WP15-4	CONTENUS ● Reprise des contenus statiques sur le site institutionnel existant ● Création d'une dizaine d'articles dans la boutique	0,50 j	600,00	20,00 %	300,00 €
WP15-6	REFERENCEMENT NATUREL ● Installation et configuration du module WP SEO by Yoast ● Mise en place des balises sur les pages statiques	1,00 j	600,00	20,00 %	600,00 €
WP15-7	LIVRAISON ET FORMATION ● Mise en production du site ● Formation à l'utilisation du back-office (1/2 journée sur site, déplacement inclus)	0,50 j	900,00	20,00 %	450,00 €
MWP-START	Contrat de maintenance pour site WordPress <b>Formule : START / 12 mois(1)</b> ● Mises à jour de Wordpress et des plugins ● Mise à jour des thèmes ● Blocage des tentatives d'intrusion ● Vérification des liens cassés	1,00 U	468,00	20,00 %	468,00 €
<i>Plus d'information sur cette offre :</i>					
(1) Date d'effet = date de mise en production du site. Renouvellement tacite. En cas de non renouvellement, la dénonciation s'effectue par courrier recommandé avec AR envoyé avec un préavis de 1 mois avant l'échéance.					

Durée de validité : 30 jours

Taux de pénalité : En cas de retard de paiement, application d'intérêts de 3 fois le taux légal selon la loi n°2008-776 du 4 août 2008.

En cas de retard de paiement, application d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40€ selon l'article D. 441-5 du code du commerce.

Taux d'escompte : Pas d'escompte applicable.

Date de livraison : 26-02-2016

Mode de paiement : Virement

Sous Total HT	7 068,00 €
Remise globale	30,00 %
<b>Total HT</b>	<b>4 947,60 €</b>
Total TVA 20,00 %	989,52 €
<b>Total TTC</b>	<b>5 937,12 €</b>

<b>NET A PAYER</b>	<b>5 937,12 €</b>
--------------------	-------------------

Bon pour accord le :

Signature

Décal prévisionnel de réalisation :

- Livraison (mise en production du site) sous 3 à 4 semaines à compter de la réception du devis détaillé accepté, sous réserve de la fourniture des contenus et de l'accès à un espace d'hébergement opérationnel conformes aux spécifications.

**Hébergement :**

L'hébergement du site ne fait pas partie du présent devis. Les pré-requis pour l'hébergement sont :

- Serveur Unix (type Apache),
- PHP version 5.3 ou supérieur
- Base de données MySQL

Acompte :

- 30% à la commande