
Rapport d'activités



Sommaire

<i>1/ Objectif du travail</i>	<i>2</i>
<i>2/a/ Bilan du travail</i>	<i>2</i>
<i>2/b/ Difficultés rencontrées</i>	<i>2</i>
<i>2/c/ Autocritique.....</i>	<i>3</i>
<i>3/ Apports</i>	<i>3</i>
<i>4/ Réalisation de l'objectif.....</i>	<i>3</i>
<i>5/ Business Plan</i>	<i>3</i>
<i>6/ Remerciements</i>	
 <i>Annexes</i>	

1/ Objectif du travail

Notre entreprise se nomme Light-Shirt et a pour but de produire des T-shirts équipés de LEDs. Nous avons choisi de nommer notre entreprise ainsi car ce nom représente la gamme de produit que nous souhaitons proposer. Nous avons décidé de proposer un T-shirt « connecté » afin de répondre aux exigences de la tendance technologique actuelle et donc toucher le plus de personnes possibles avec ce produit. Nous avons choisi de proposer un T-shirt personnalisable à LEDs qui seront déscratchables. Les scratchs seront résistants à l'eau afin de pouvoir accrocher de nouveau les LEDs après lavage. Les LEDs seront rechargeables et donc dotées d'une batterie. Ces dernières seront également placées au niveau de la poitrine. Pour commencer avec ce produit, les LEDs seront multicolores et l'affichage sera personnalisable par le client car les LEDs seront connectables par Bluetooth au téléphone du client.

2/a/ Bilan du travail :

Nous avons tout d'abord commencé par choisir une forme juridique, l'esthétique des affiches et flyers ainsi que le design des T-shirts. Nous avons ensuite pu débiter le site internet, l'application mobile, l'infrastructure informatique ainsi que le business plan. Nous avons dû nous déplacer pour obtenir des devis pour des T-shirts et téléphoner et rédiger des mails pour obtenir des devis pour des LEDs. Nous avons également dû chiffrer le coût total du matériel dont nous aurions besoin.

2/b/ Difficultés rencontrées :

Nous avons rencontré plusieurs difficultés. Tout d'abord nous avons dû nous organiser malgré l'absence de certains salariés. Nous avons également rencontré des difficultés afin d'obtenir des devis pour des T-shirts ainsi que pour des LEDs. Enfin, nous avons fait face à une difficulté majeure puisqu'étant en première année de BTS, nous n'avons actuellement pas les connaissances requises afin de développer une application mobile.

2/c/ Autocritique :

Nous pourrions apprendre davantage sur la gestion d'une équipe ainsi que sur le management en tant que PDG, DAF et DSI.

3/ Apports :

Ce projet nous a permis de travailler en équipe et d'apprendre à travailler en cohésion avec des personnes d'une autre classe que l'on ne connaissait pas. Nous avons également appris les bases de la création d'une entreprise. Enfin, ce projet a demandé du dépassement de soi afin d'obtenir les documents demandés.

4/ Réalisation de l'objectif :

Nous ne sommes malheureusement pas parvenus à développer entièrement l'application mobile permettant de connecter les LEDs en Bluetooth. Nous n'avons également pas réussi à trouver un fournisseur de LEDs ayant un prix abordable et convenant à nos besoins.

5/ Business Plan :

Ces T-shirt uniques et innovants permettront aux clients de s'exprimer et de se démarquer en affichant des messages, des motifs ou des animations lumineuses. Ce business plan mettra en évidence les principales étapes nécessaires pour lancer cette entreprise, y compris la conception des produits, la stratégie marketing, les opérations et la gestion financière.

Moyens de production et organisation :

Notre local se situe au 15 Rue Georges Brassens, 91590 La Ferté-Alais. Le local appartient à un de nos salarié et nous ne payerons pas de loyer.

Le matériel corporel et incorporel :

Corporel :

Pour cela nous allons avoir besoin d'une imprimante textile, d'une table de travail, de cintres, d'encre textile, de portants, d'une presse à chaud, d'étagères, de boîtes d'expédition, d'étiquettes d'expédition, d'une balance pour peser les colis, d'une imprimante d'étiquettes thermiques, de scotch, de papier bulle ainsi que de protèges T-shirts pour le transport.

Incorporel :

Nous n'avons pas de loyer à payer car le local appartient à un salarié.

L'assurance de responsabilité civile professionnelle permet à l'entreprise d'être couverte contre la réparation de tous les préjudices causés aux tiers pendant l'exploitation et au cours des activités annexes de l'entreprise.

Fournisseurs : Nous avons fait appel à ADJ qui est une entreprise spécialisée dans la vente de vêtements (annexe n°4) qui se chargera de nous fournir nos T-shirts. En ce qui concerne les LEDs, nous n'avons à l'heure actuelle, pas trouvé de fournisseur ayant un prix abordable et convenant à nos besoins malgré plusieurs tentatives.

Statut juridique :

Le statut juridique de notre entreprise est une SARL (société à responsabilité limitée) avec un nombre de salariés nécessaire minimum de deux.

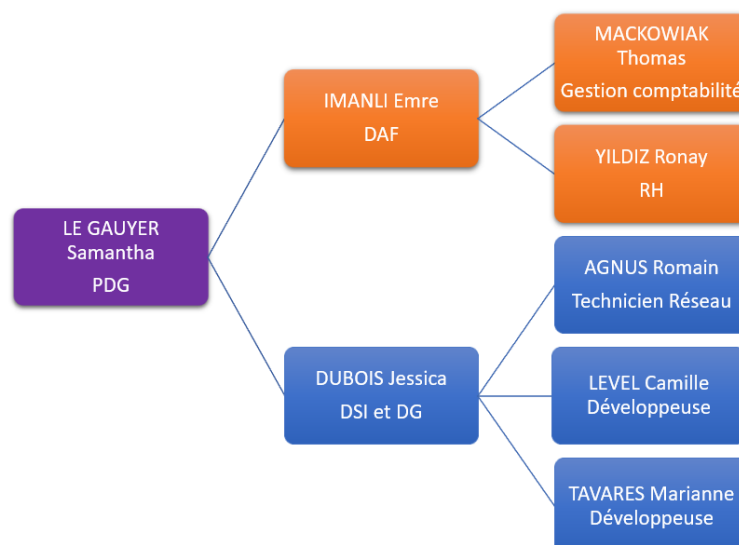
Les biens personnels des salariés sont protégés en cas d'insolvabilité de la SARL et le capital minimum nécessaire est de 1€.

La SARL nous permet d'avoir une bonne protection juridique et permet également à chaque salarié de donner son avis et contribuer au financement de l'entreprise.

Le fonctionnement d'une SARL est très encadré par la loi.

Organigramme :

Notre entreprise est organisée comme suit :



L'équipe Light-Shirt est une équipe passionnée et déterminée à réussir dans son domaine d'activité.

Tout d'abord, nous avons Samantha LE GAUYER, Présidente Directrice Générale (PDG) et fondatrice de l'entreprise. Son expertise stratégique et sa vision inspirante guideront notre entreprise vers le succès.

Nous avons également Jessica DUBOIS qui est notre Directrice générale et Directrice des Systèmes d'Information (DG et PDG). Jessica s'assurera du bon déroulement du développement du site internet et de l'application mobile afin d'attirer un large public et également co-diriger l'entreprise Light-Shirt.

Emre IMANLI est notre Directeur de l'administration et des finances (DAF). Grâce à ses connaissances financière dans la gestion des finances d'entreprises Emre assurera la santé financière de notre entreprise et l'optimisation de ses ressources.

Ensuite, nous avons Romain AGNUS qui occupe le poste de Technicien Réseau qui assurera le bon fonctionnement de notre système informatique en préventif et curatif.

Nous avons Camille LEVEL et Marianne FAVARES qui sont deux développeuses en charge de travailler avec la clientèle pour concevoir un logiciel adapté à leurs besoins. Elles ont une vaste expérience dans la personnalisation de programmes informatiques.

Enfin, Thomas MACKOWIAK est responsable de la gestion comptabilité qui est donc responsable des comptes de l'entreprise conformément à la loi française et aux normes européennes en vigueur, de la gestion des salaires des employés et de l'établissement des bilans de l'entreprise, ainsi que de la préparation des budgets intermédiaires.

Ronay YILDIZ, responsable des ressources humaines est chargé de s'assurer que les salariés disposent des moyens nécessaires pour le bon fonctionnement de l'entreprise et que ces derniers font de leur mieux pour améliorer la performance de l'entreprise tout en s'épanouissant. Son engagement envers l'efficacité et la qualité assurera le bon déroulement de notre activité et l'atteinte de nos objectifs de production.

Ensemble, notre équipe possède une combinaison unique de compétences et d'expériences complémentaires. Nous partageons une vision commune et une passion indéfectible pour notre entreprise. Nous croyons fermement en notre capacité à apporter une véritable valeur ajoutée sur le marché et à réaliser nos objectifs commerciaux ambitieux.

Nous sommes convaincus que notre équipe est parfaitement positionnée pour mener Light-Shirt vers de nouveaux sommets. Avec notre engagement, notre expertise et notre détermination, nous sommes prêts à relever tous les défis qui se présenteront à nous.

Analyse du micro et macro-environnement de l'entreprise :

La méthode utilisée est le *SWOT* qui est un outil d'analyse largement utilisé dans le domaine de la gestion et de la planification stratégique. *SWOT* est l'acronyme anglais pour *Strengths* (forces), *Weaknesses* (faiblesses), *Opportunities* (opportunités) and *Threats* (menaces). Cette méthode permet d'évaluer de manière globale la situation d'une entreprise.

	Positif	Négatif
Interne	<u>Points forts :</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Communication ✓ Capacité d'adaptation à la demande du client (produit customisable) ✓ Conviction et envie de bien faire ✓ Equipe jeune (18-27 ans) ✓ Honnêteté ✓ Service clients ✓ Nom de l'entreprise en anglais donc possibilité de se développer à l'étranger ✓ Produit innovant 	<u>Points faibles :</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacité de financement ✓ Compétences pas assez développées ✓ Faible réseau professionnel ✓ Coût de production élevé (LEDs) ✓ Fabrication éloignée ✓ Concurrence ✓ La trésorerie avec une faible capacité ✓ La capacité à conserver notre savoir-faire voire à le faire progresser demeure essentielle
Externe	<u>Opportunités :</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La personnalisation de vêtements est actuellement une tendance ✓ Marché international ✓ Innovation technologique (LEDs) et durabilité ✓ Réindustrialisation 	<u>Menaces :</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La population a moins de pouvoir d'achat à cause de l'inflation ✓ Rupture de stock des LEDs depuis le covid ✓ Déchets (Batteries, LEDs...) ✓ Vieillessement de la population

Une fois que ces quatre éléments ont été identifiés, nous pouvons les utiliser pour générer des stratégies ou des actions appropriées. Ici nous allons exploiter le plus de forces et opportunités possibles.

Nous adapterons au fil du temps notre gamme de produits aux demandes spécifiques des clients, ce qui nous permettra de gagner un avantage concurrentiel. La personnalisation nous permettra de répondre aux attentes individuelles et de créer une relation de confiance avec nos clients.

La réindustrialisation encourage l'innovation et la recherche de nouvelles technologies pour améliorer l'efficacité et la compétitivité. Cela nous donne donc une position avantageuse sur les marchés nationaux et internationaux.

Nous allons atténuer les faiblesses et les menaces au maximum en commençant par comprendre le marché dans lequel nous serons situés et effectuerons une analyse approfondie des besoins et des préférences des clients. Cela permettra de mieux cibler les segments de marché et de développer des stratégies de marketing efficaces.

Etude du marché :

La technologie des diodes électroluminescentes (DEL) a révolutionné l'industrie de l'éclairage et ouvert de nouvelles perspectives dans de nombreux domaines. Les LEDs sont très économes en énergie, convertissant de grandes quantités d'électricité en lumière, ce qui peut réduire considérablement la consommation d'énergie par rapport aux autres types d'éclairage. Elles sont donc plus respectueuses de l'environnement et permettent d'importantes économies d'énergie.

Les LEDs durent plus longtemps que les ampoules traditionnelles. Elles ont une durée de vie minimum de 50 000 heures (soit presque 6 ans minimum), ce qui signifie qu'elles nécessitent un remplacement moins fréquent et des coûts de maintenance réduits. Les LEDs sont compactes et peuvent être miniaturisées. Cela les rend polyvalentes et adaptables à différentes applications, en particulier dans les appareils électroniques, l'éclairage automobile, dans notre cas les panneaux d'affichage, etc...

Les LEDs sont disponibles dans une variété de couleurs, du blanc chaud au blanc froid, en passant par diverses nuances de rouge, de vert et de bleu. De plus, elles sont faciles à contrôler en termes d'intensité lumineuse, de gradation et de changement de couleur. Dans l'ensemble, la technologie LED a révolutionné l'industrie de l'éclairage en offrant une alternative plus économe en énergie, durable, polyvalente et esthétique. Cette technologie est en constante évolution et trouve de nouvelles utilisations dans de nombreux domaines de notre vie quotidienne.

La taille du marché

Le marché des T-shirts LED est en constante expansion. Il est difficile de déterminer la taille exacte du marché. Cependant, la demande pour ces produits augmente à la fois de la part des consommateurs en général et des entreprises organisant des événements spéciaux, des concerts, des festivals, etc.

Les consommateurs recherchent des T-shirts à LED personnalisés pour exprimer leur style et leur individualité. Light-Shirt offre la possibilité de personnalisation permettant aux clients de choisir la couleur des LEDs ou d'ajouter des messages personnalisés.

Le concurrent présent sur le marché est HEART JACKING et le prix de leur T-shirts à LEDs est de 59.90€.

Nos T-shirts vont avoir un plus grand avantage concurrentiel que l'entreprise HEART JACKING car nous aurons un prix plus abordable pour la clientèle.

Nos T-shirt auront un coût total de 21€ car le T-shirt coûte 6€ et un panneau de LEDs environ 15€.

Pour la revente il sera vendu au prix de 35€ soit avec une marge de 14€.

Dans le future, si notre produit a du succès nous avons également l'objectif de produire différents coloris de T-shirts.

Nous voulons également faire des réductions pour attirer de la clientèle et/ou fidéliser les clients à acheter davantage.

Notre société adopte une stratégie "Business to Consumer", également appelée "B to C". Celui-ci précise l'ensemble de l'architecture technique et des logiciels informatiques permettant à une entreprise d'avoir un contact direct avec les consommateurs. Nous utilisons également une stratégie "Business to Business", également appelée "B to B". Cela correspond à toutes les relations commerciales interentreprises.

Nos ventes se feront dans toute la France ; les clients pourront commander nos produits sur Internet. Nous souhaitons nous par la suite nous développer à l'international.

Plan de financement prévisionnel :

Bilan de première année :

Actif		Passif	
Immobilisation incorporelles :	x	Capital :	16 000,00 €
Immobilisation corporelles :	3 681,81 €	Emprunt bancaire :	24 312,91 €
Immobilisation financière :		Financement participatif :	x
		Dette fournisseurs :	x
stock	x		
Créance clients	x		
disponibilité	36 631,10 €		
Total :	40 312,91 €	Total :	40 312,91 €

Dans notre bilan de première année, nous avons 64 224€ de charges. La disponibilité est de 31 534 €.

Pour le passif nous avons un montant total de 40 312.91€ avec 16 000€ de capital et un emprunt s'élevant à 24 312.91€ avec un taux de 3.5%.

Pour l'emprunt nous devons rembourser 10 000€ par ans.

Compte de résultat de première année :

Charges		Produits		
Achats :	53 508,00 €		vente du produit :	64 224,00 €
Loyer local :	- €			
Assurance :	194,94 €			
Electricité :	1 200,00 €			
charges personnelles :	4 200,00 €			
Charge financières :				
Résultat (produit)	5 121,06 €		Résultat (perte):	
Total :	64 224,00 €		Total :	64 224,00 €

Pour notre compte de résultat la première année nous aurons un bénéfice de 5 121.06€.

Compte de résultat de seconde année :

Actif		Passif		
Immobilisation incorporelles :	x	Capital :		16 000,00 €
Immobilisation corporelles :	x	Emprunt bancaire :		14 312,91 €
Immobilisation financière :		Financement participatif:		x
		Dette fournisseurs :		x
stock	x			
Créance clients	x			
disponibilité	30 312,91 €			
Total :	30 312,91 €	Total :		30 312,91 €

Dès la deuxième année nous allons augmenter les achats de 20%, pour augmenter le Chiffre d'affaires et le bénéfice en vendant notre produit dans toute la France et à l'international.

Compte de résultat de troisième année :

Actif		Passif		
Immobilisation incorporelles :	x	Capital :		16 000,00 €
Immobilisation corporelles :	x	Emprunt bancaire :		4 312,91 €
Immobilisation financière :		Financement participatif:		x
		Dette fournisseurs :		x
stock	x			
Créance clients	x			
disponibilité	20 312,91 €			
Total :	20 312,91 €	Total :		20 312,91 €

6/ Remerciements :

Nous remercions l'équipe enseignante qui nous a apporté son aide durant cette période de Serious Game afin de réussir notre travail.

Nous remercions également les fournisseurs ayant accepté de travailler avec nous pour nous aider dans ce projet.

Annexes

<i>N° 1 : Design T-shirt</i>
<i>N° 2 : Flyers et affiches</i>
<i>N° 3 : Devis Sesaly</i>
<i>N° 4 : ADJ.....</i>
<i>N° 5 : Fiche de paie</i>
<i>N° 6 : Questionnaire</i>

Annexe n°1 : Design T-shirt



Annexe n°2 : Flyers et affiches



Annexe n°3 : Devis Sesaly



L'expert en solutions de confort & de sécurité embarquées
The expert in on-board comfort & security solutions

sesaly.com

1

Devis DE2305254 / 2

Saint-Priest le : 11/05/2023

Nous avons bien reçu votre demande et nous vous en remercions. Nous vous communiquons ci-dessous notre proposition commerciale.

à l'attention de : Samantha LE GAUYER

Votre référence	Prototype
-----------------	-----------

N° client facturé	41128000
Light-Shirt	
15 rue Georges Brassens	
91590 La Ferté-Alais	
France	

Vendeur : David Boujeon

Tél. : +33 (0) 4 72 91 77 91 Fax. : +33 (0) 4 72 91 79 18

Mail : david.boujeon@vignal-group.com

Affaire suivie par : David Boujeon

Tél. : +33 (0) 4 72 91 77 91 Fax. : +33 (0) 4 72 91 79 18

Mail : david.boujeon@vignal-group.com

Pos	Référence	Désignation	Qté	P.U H.T €	% Remise	Prix Net U.H.T. €	Montant H.T. €
01	PROTOTYPE	Panneaux de LEDs de 20cmx10cm Spécifications à confirmer par Light-shirt	100	900,00		900,00	90 000,00

Total EUR HT	90 000,00
TVA 20%	18 000,00
Total EUR TTC	108 000,00

Conditions de livraison		Adresse destinataire
Conditions de livraison	PORT AVANCE FACTURE	Light-Shirt
Délai de livraison	A définir à la commande	15 rue Georges Brassens
Validité de l'offre	25/05/23	91590 La Ferté-Alais
Règlement	CHEQUE - Payable d'avance	France

Numéro à rappeler lors de votre commande : Devis DE2305254

Commande minimum: 100€ H.T. Frais de majoration de 15€ H.T. en dessous de ce montant.

Annexe n°4 : ADJ

Etablissements > A D J - 93300

L'établissement A D J - 93300 en détail

L'entreprise A D J a actuellement domicilié son établissement principal à PARIS 8 (siège social de l'entreprise). C'est l'établissement où sont centralisées l'administration et la direction effective de l'entreprise .

L'établissement, situé au 8 RUE DES GARDINOUX à AUBERVILLIERS (93300) , est un établissement secondaire de l'entreprise A D J. Créé le 01-01-2021, son activité est le commerce de gros (commerce interentreprises) d'habillement et de chaussures.

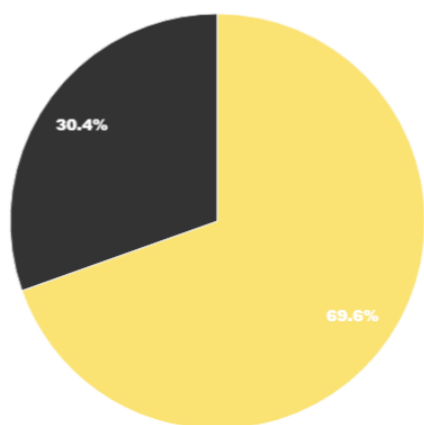
Dernière date maj	04-04-2021
N° d'établissement (NIC)	00027
N° de SIRET	84286593300027
Adresse postale	<u>8 RUE DES GARDINOUX 93300 AUBERVILLIERS</u>
Téléphone	Afficher le numéro
Nature de l'établissement	Etablissement secondaire
Activité (Code NAF ou APE)	Commerce de gros (commerce interentreprises) d'habillement et de chaussures (4642Z) Voir l'historique expand_n
Date de création établissement	01-01-2021
Adresse	8 RUE DES GARDINOUX
Code postal	93300
Ville	AUBERVILLIERS
Pays	France

Source : societe.com

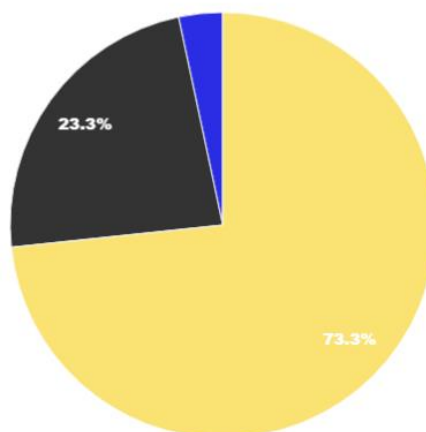
Annexe n°5 : Fiche de paie

Annexe n°6 : Questionnaire

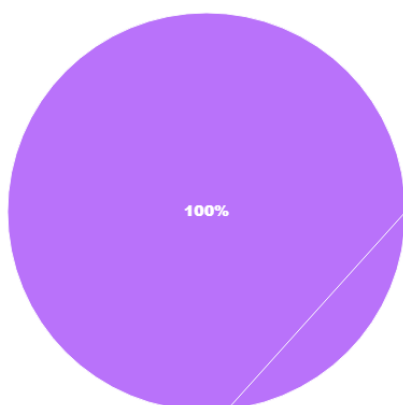
Ce questionnaire a obtenu 23 réponses au total.



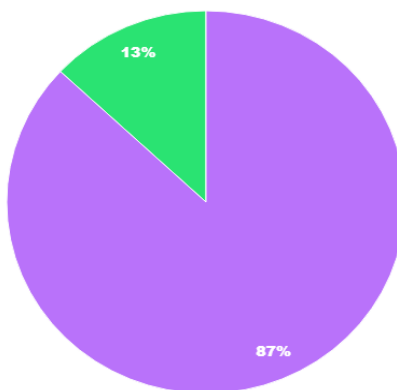
● Homme ● femme



● étudiant ● employeur ● salarié



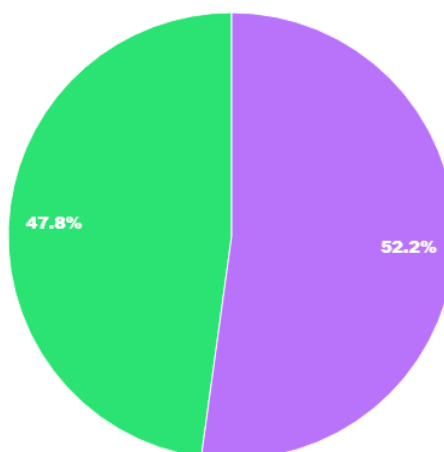
● 18-25 ans



● oui ● non

Achèteriez-vous le produit ?

Si oui, achèteriez-vous le T-Shirt ?



● oui ● non

