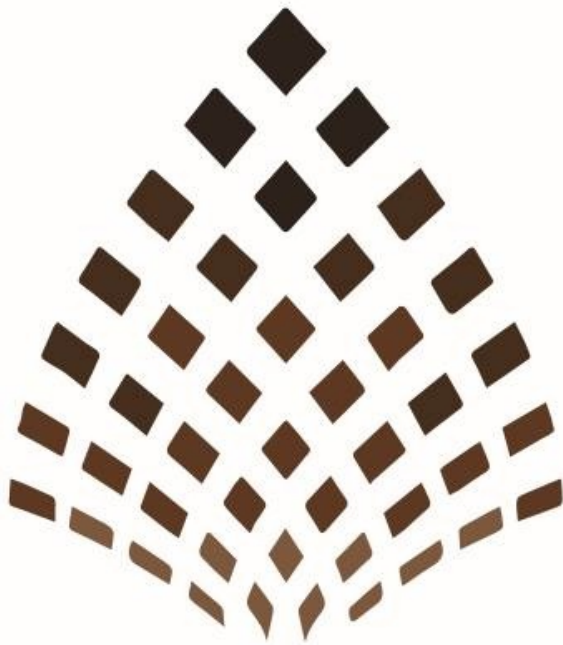


Business Model

Script



Recycl'Art

Recycl'Art

11 septembre 2016

BOUE Loic
DENIZOT Eléa
FATMI Léa
HIVON Marine
IRIART Léa
RICHARD Romain
TASTET Elise

Sommaire

	Synthèse du Business Model Recycl'Art	3
G	La Génération de la Valeur	5
	Porteur(s)	6
	Proposition de valeur	8
	Fabrication de la valeur	10
R	La Rémunération de la Valeur	12
	Sources des revenus	13
	Volume des revenus	15
	Performances	17
P	Le Partage de la Valeur	19
	Parties prenantes	20
	Conventions	22
	Ecosystème	24
	Annexes	26

Synthèse du Business Model Recycl'Art

Recycl'Art, c'est avant tout un projet réfléchi, monté, et mûri par une équipe. C'est une entreprise basée sur la cohésion de ses associés, et dans laquelle chacun peut s'épanouir professionnellement. Les apports de chacun sont complémentaires, qu'ils concernent le savoir-faire, ou encore les apports en numéraires ou en nature.

Notre idée d'affaire est spécialisée dans la décoration haut-de-gamme dont les objets sont composés d'une matière première recyclée et sont faits par un artiste. Grâce à notre étude de marché, nous pouvons en conclure que le secteur de la décoration est en expansion. Ce secteur a un fort potentiel. Celui-ci engendre une concurrence assez accrue au sein du marché. Cependant, grâce à notre créativité et notre positionnement nous allons parvenir à nous différencier. Effectivement, nous visons une clientèle précise : aimant la décoration d'intérieur, l'art en général, fréquentant les galeries d'art et ayant un budget assez important (au minimum 300 € par pièce). Notre boutique sera sous forme de showroom dans lequel le client aura l'impression d'être dans une galerie d'art, ce qui lui donnera d'autant plus l'impression d'acheter une oeuvre d'art. Nous avons choisi d'appeler notre entreprise Recycl'Art. Ce nom est déjà utilisé par une galerie d'art en ligne mais il n'est pas protégé. Ainsi, nous avons décidé de garder ce nom et avons comme objectif par la suite de déposer ce nom à l'INPI afin de le protéger.

De nos jours le recyclage et la décoration sont des thèmes qui nous sont chers, c'est pour cela que nous comptons sur cette alliance pour nous imposer sur le marché de la décoration d'intérieur. Or, pour cela il nous faut de nombreuses ressources tangibles tels que des locaux, et des matériaux, mais également des ressources intangibles comme des artistes et compétences en matière de gestion. Pour étudier la fabrication de la valeur au sein de notre entreprise nous nous appuierons donc sur trois étapes précises : l'identification des ressources nécessaires, l'agencement des ressources et pour finir l'étape "délivrer la valeur".

La constitution du chiffre d'affaires de notre activité provient de plusieurs canaux : les ventes en boutique (75%) et sur Internet (25%). De plus, nous aurons, dans la boutique ainsi que sur notre site Internet, plusieurs produits (luminaires et œuvres décoratives) qui pourront être achetés par différentes catégories de clients : les ménages, les professionnels mais également les revendeurs.

De plus, Recycl'Art souhaite atteindre de nombreux objectifs durant les trois premières années de sa création. Nous prouverons que cette entreprise a de l'ambition, mais qu'elle reste juste dans ses calculs et prévisions. Nous montrerons que l'entreprise a la capacité technique de produire le chiffre d'affaires prévisionnel annoncé (100 800 € la première année), et que la mobilisation de diverses ressources permettra d'apporter des œuvres de qualité supérieures à différents types de clients.

Les prévisions du chiffre d'affaires nous permettent d'analyser le résultat de l'entreprise durant ses trois premières années d'existence. Nous étudierons ensuite la rentabilité de l'entreprise à l'aide d'indicateurs tels que le seuil de rentabilité, la capacité d'autofinancement ou encore le point mort. Enfin, à l'aide d'un plan de financement, nous analyserons les besoins de financement de Recycl'Art nécessaires à sa création, et nous verrons par quelles ressources nous parviendrons à financer ses besoins. Pour finir, nous analyserons la performance non financière de l'entreprise.

Par ailleurs, notre entreprise évoluera dans un environnement particulier dans lequel plusieurs acteurs joueront un rôle essentiel. Les parties prenantes de notre future entreprise sont diverses. En effet, elles sont composées de chacun des associés du projet, des fournisseurs qui ont une importance fondamentale puisqu'ils nous délivreront la matière première (le bois) permettant notre activité, des clients attachés aux objets haut-de-gamme, de notre salarié designer, des partenaires financiers, de l'usine Smurfit Kappa de Biganos mais également de potentiels futurs partenaires : les magasins revendeurs.

Les principales conventions à considérer dans le modèle de Recycl'Art sont les conventions relatives au secteur du luxe. En effet, celui-ci est régi par des codes sociaux spécifiques que nous devons respecter pour être acceptés dans le milieu. Par ailleurs, il est nécessaire d'adapter notre activité à la zone bordelaise puisque celle-ci attire une population ayant des moyens financiers confortables.

La décoration a une grande importance pour les ménages en France, depuis ces dernières années la décoration à base de produits naturels est devenue une tendance qui séduit les consommateurs. Bien que la concurrence sur le marché de la transformation de bois en objet soit assez intense, notre entreprise se démarque par une décoration artistique rendue possible par la collaboration d'artistes salariés apportant une réelle proposition de valeur par rapport à la concurrence. Nous pouvons voir que notre entreprise s'intègre parfaitement dans cet écosystème. En effet, les facteurs écologiques, politiques et économiques sont idéaux pour assurer un bon développement.

La Génération de la Valeur

- Porteur(s)
- Proposition de valeur
- Fabrication de la valeur

Les sept associés se sont rencontrés durant leurs différents parcours d'études ou leurs expériences professionnelles. Les moteurs de cette équipe sont la collaboration et le soutien qu'ils se portent. Chaque associé est capable d'apporter à l'entreprise des connaissances et outils complémentaires qui serviront à la viabilité du projet. Cette création d'entreprise se veut respectueuse du développement durable, créative mais également dynamique et ambitieuse.

Porteurs du projet

Léa FATMI, âgée de 32 ans, est diplômée d'HEC Paris où elle a pu réaliser des stages à l'étranger : aux Etats-Unis et en Suisse. Grâce à ses expériences, elle a développé son goût pour le challenge et elle a choisi d'effectuer aux Etats-Unis son insertion professionnelle au sein de l'entreprise Amazon dans le service commercial en tant que technico-commerciale. Elle a pu évoluer au sein de cette entreprise pour y devenir, au bout de 7 ans d'expérience, responsable du service commercial de l'agence de Londres. Elle a eu la chance de participer à plusieurs lancement de produit ce qui n'a fait qu'accroître sa productivité. Son expérience au sein d'un géant de l'industrie a dynamisé sa volonté d'entreprendre et son désir de création d'entreprise. Il était devenu indispensable pour elle de revenir en France pour y travailler mais aussi pour y créer son entreprise avec ses amis rencontrés au fil de ses études et de son parcours professionnel. Au sein de l'entreprise elle sera responsable commerciale. Ainsi, elle pourra mettre en oeuvre toutes ses connaissances et son expérience.

Léa Iriart est diplômée de l'école supérieure de communication dans laquelle elle a eu la chance d'obtenir son master de marketing de communication stratégique et digitale. Au cours de son cursus scolaire elle a réalisé de nombreux stages à l'étranger dans des entreprises de renom. En effet, elle a effectué un stage de 6 mois dans l'entreprise WWF chez qui elle a aidé à développer une nouvelle campagne de publicité et réalisé une étude marketing. Aujourd'hui âgée de 31 ans et ayant travaillé 5 ans dans le développement de la publicité de Maisons du Monde, elle souhaite maintenant prendre part à la création d'une entreprise alliant environnement et business. Elle s'occupera donc des parties marketing, communication et mise en place de la publicité au sein de l'entreprise Recycl'Art.

Eléa Denizot a étudié à l'Université de Bordeaux, en DUT GEA, promotion 2006. Elle y a rencontré Léa Fatmi et Romain Richard, mais leurs parcours d'études se sont ensuite séparés. Eléa a effectué une licence CCA, puis un Master DFCG à l'IAE de Bordeaux. Elle a été embauchée en tant qu'assistante contrôleur de gestion dans la société SER (Société Ecologique de Recyclage), dont les bureaux sont situés à Bordeaux. Après plusieurs années dans cette entreprise, l'envie d'entreprendre prend le dessus.

Après un DUT GEA et un Master d'entrepreneuriat à Bordeaux, **Romain Richard** a travaillé comme Responsable de développement de produit pendant 3 ans dans l'entreprise Véolia. C'est désireux de vouloir créer son entreprise qu'il reprend contact avec Léa et Eléa. Ils décident ensemble de créer une entreprise de recyclage de bois pour le transformer en produits artistiques de décoration.

Diplômée d'un master environnement à l'Institut Supérieur d'Agriculture de Lille, **Elise Tastet** est devenue par la suite ingénieur agronome dans plusieurs grandes entreprises françaises. Après de nombreuses années d'expérience, elle souhaitait créer sa propre entreprise. L'idée de créer une affaire spécialisée dans le recyclage l'intéressait particulièrement au vu de sa formation spécialisée dans l'environnement. Elle sera responsable du contrôle de la qualité de chaque objet fabriqué. Son apport sera uniquement en nature. En effet, suite à un héritage, elle possède une forêt située dans les Landes d'une superficie de 600 hectares. Elle fournira alors les chutes de bois nécessaires à notre activité.

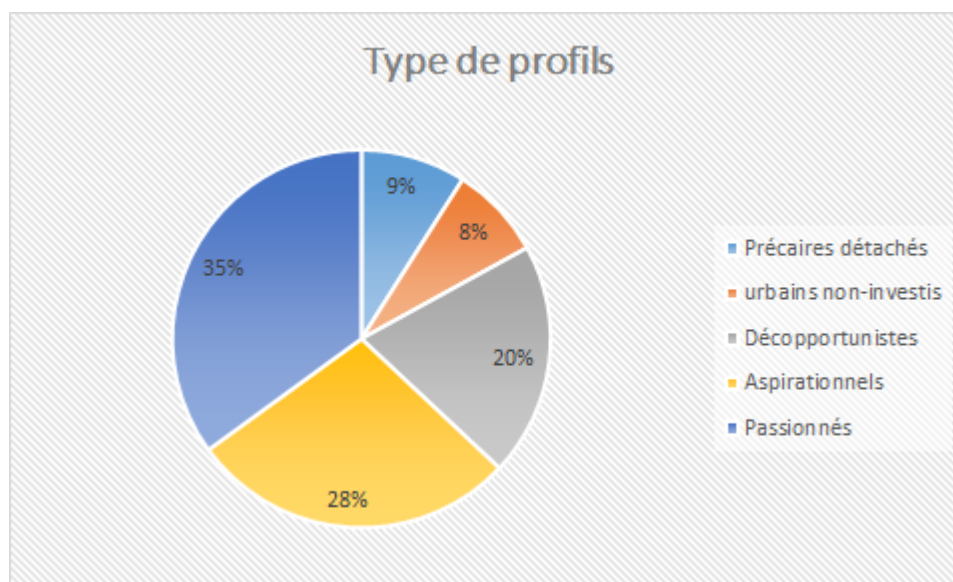
Après un BTS comptabilité et un DCG à Bordeaux, **Loïc Boué** a travaillé deux ans en tant que comptable pour le cabinet d'expertise comptable Cerfrance Gironde, avant d'intégrer le service comptable du journal Sud Ouest. Après 6 années au sein de l'entreprise, il a décidé de se lancer un nouveau défi, celui d'entreprendre. Il rejoint Recycl'Art avec la fonction de comptable, gestionnaire de paie et conseiller.

Marine Hivon est diplômée de l'école des Beaux Arts de Bordeaux en 2013. Pendant ses années d'études, elle a effectué une exposition au musée des Beaux Arts de Bordeaux pour l'exposition "TERRA" (Tout En Recup' Recyclage Artistique). Ensuite, elle a travaillé, pendant 3 ans dans une entreprise de conception d'objets à partir de produits recyclés : "Réversible Eco Design". Etant créatrice et artiste, elle a développé son indépendance. Il était donc évident pour elle de participer à cette création d'entreprise. De plus, ayant auparavant manipulé des matériaux recyclés elle peut avoir toute notre confiance quant à la fabrication de nos produits.

Ces sept femmes et hommes se sont associés afin de créer l'entreprise **Recycl'Art**. Cette affaire a pour but de recycler le bois afin de créer des œuvres dessinées par une créatrice bordelaise de renom. Le but est de proposer aux clients objets de décoration de qualité se situant plutôt dans le domaine du luxe. Chaque associé va effectuer différents types d'apports, permettant à l'entreprise d'être créée dans les meilleures conditions possible.



Notre entreprise Recycl'Art est spécialisée dans la décoration à partir de bois recyclé. Nous souhaitons nous positionner dans le secteur de la décoration haut-de-gamme. La **décoration** est depuis quelques années en pleine expansion. Les émissions de télévision, ou même les magazines de décoration sont de plus en plus présents dans notre société. Selon une étude DECO, plus de 8 français sur 10 trouvent leur inspiration dans des émissions de télévision. Toujours selon cette étude, 72 % des français déclarent aimer décorer son intérieur et 66 % envisagent de faire des travaux de décoration. Ces chiffres traduisent le poids d'un marché à fort potentiel, porté par 40 millions de Français. Parmi les Français, nous pouvons distinguer 5 profils-types concernant leur attitude vis-à-vis de la décoration.



Les **passionnés** sont principalement des propriétaires de maison avec jardin et se décrivent comme créatifs. Il déclarent prendre du plaisir à décorer leur intérieur, qu'ils veulent original avant tout. Leur budget moyen annuel s'élève à plus de 2 200 €. Ce type de profil est particulièrement intéressant car il représente nos principaux clients : aisés et portant un intérêt pour la décoration unique. Ainsi, on peut voir qu'il y a une réelle place pour notre projet dans ce marché et que la demande est suffisante et bien présente. Pour compléter notre étude de marché, nous avons réalisé un sondage (annexe 3) auprès d'un échantillon de 25 personnes fréquentant des galeries d'art ou expositions. Nous avons réalisé ce sondage grâce au logiciel Sphinx et dans des lieux où l'artiste que nous avons recrutée, Madame Laurence Gautier, expose. Ce sondage nous a permis de nous conforter dans ce projet puisque 19 personnes sur 25 seraient prêtes à acheter un de nos objets et 22 personnes sur 25 auraient la curiosité de venir dans notre showroom et/ou sur notre boutique en ligne.

Nous avons comme idée d'affaire de créer une entreprise proposant des objets de décoration, tels que des luminaires et de la petite décoration, faits de bois recyclé. Nous aurions un atelier situé dans l'usine Smurfit à Biganos et nous souhaiterions avoir, en plus, un local transformé en showroom en centre-ville de Bordeaux (où l'on aurait nos bureaux), et une boutique en ligne pour distribuer nos objets. De plus, nos objets seront créés par des artistes avec qui nous collaborerons.



Ayant été tous les sept confrontés à de nombreux déménagements pour des raisons professionnelles ou personnelles, nous avons pu voir que l'offre de produits liant recyclage et originalité était assez faible. Effectivement, nous sommes tous, à des degrés différents, sensibilisés au développement durable. Pour ce projet il nous a donc paru évident de mêler le recyclage à cette création d'entreprise. De plus, à travers nos études sur le marché et le goût pour l'art d'une des associées, Mme Marine Hivon, nous avons directement trouvé l'idée de proposer de la décoration à partir d'une matière première recyclée. Concernant l'idée du bois, plusieurs associés sont adeptes de l'application Pinterest où ils ont pu voir énormément de décoration utilisant du bois. Nous en avons donc conclu qu'il y a une place sur le marché pour cette activité. A cette idée de départ, il nous a fallu inclure tous les détails. Par exemple, nous avons réalisé des séances de brainstorming avec tous les associés, durant lesquelles nous avons pu évoquer nos envies et nos idées. Avec toutes ces idées, il a fallu faire le tri et en dégager un projet concret. Cependant, nous avons dû transformer cette idée en offre en déterminant ses caractéristiques, son positionnement, ainsi que sa gamme. Nous avons décidé de nous positionner sur le marché du luxe et du haut-de-gamme, en proposant des objets uniques réalisés par des artistes de qualité. Par conséquent, la gamme de prix sera entre 300€ et 600 € en fonction de l'objet. Nos clients seront des individus ayant un budget conséquent pour leur décoration d'intérieur et recherchant des pièces uniques et créatives. Nous avons pour but de les exposer à la vente dans notre showroom de manière à donner une ambiance de galerie d'art.



Nous avons également réalisé une **étude concurrentielle**. Nous avons pu nettement voir que sur ce secteur d'activité, les concurrents sont présents, surtout depuis quelques années. Nous avons donc voulu inclure à notre analyse de la concurrence deux types de concurrents : directs et indirects. Par directs, nous entendons des entreprises proposant le même type de produits avec un concept presque similaire comme l'entreprise "La vie en bois" ou encore "Caractère naturel". Par indirects, nous entendons plutôt des entreprises ayant des biens similaires mais ayant un concept différents. Nous pouvons citer par exemple "Roche bobois" ou "Even Luminaire".

Identifier les ressources

Pour la **création** de notre entreprise Recycl'Art, nous avons besoin tout d'abord d'un local dans lequel les artistes viendront créer leurs œuvres d'art. Il servira également de local de stockage des matières premières et des objets finis avant commercialisation. Pour l'obtention de ce **local-atelier** nous avons contacté Smurfit Kappa Cellulose du Pin, qui est une entreprise de papier à Biganos. Cette entreprise étant peu respectueuse de l'environnement et du bois, et en vue de ses objectifs RSE, elle a accepté de nous prêter gracieusement un local pour notre production (voir annexe 1). De plus, pour équiper ce local il faut du **matériel** : d'une part du matériel de transformation du bois pour mettre à la disposition des artistes, et d'autre part du matériel pour aménager le local (étagères, meubles, bureaux,...). Pour obtenir l'ensemble du matériel à des prix défiant toutes concurrences, nous avons fait appel à Brico Dépôt avec lequel nous avons mis en place un partenariat (voir annexe 2). Dans ce dernier, nous nous engageons à acheter tout le matériel nécessaire chez Brico Dépôt et nous obtenons en échange 15% de réduction sur toutes les factures de plus de 500€. La matière première, qui est le **bois**, nous sera fournie gratuitement par l'une des associée Mme Elise Tastet (apport en nature à l'entreprise). Nous en récupérerons également chez les particuliers. Par ailleurs, nous avons comme projet d'embaucher l'artiste Mme Gautier, pour créer des croquis d'objets uniques. Nous devons donc penser également un budget pour sa rémunération. Enfin, pour la vente de nos objets de décoration, nous avons pour objectif d'ouvrir dès le départ une **boutique** dans le triangle d'or de Bordeaux afin d'être stratégiquement positionnés et de toucher la clientèle la plus haut-de-gamme possible. Dans ce magasin il y aura également les bureaux de l'entreprise. Nous avons donc besoin de financement car tous ces éléments sont nécessaires dès l'ouverture de notre entreprise.

De plus, pour la réalisation de notre projet nous avons déjà toutes les compétences de gestion réunies entre tous les associés. Cependant comme nous ne sommes pas encore connus sur le marché il faut que nous créions notre propre marque, avec une bonne image et un slogan afin de nous forger notoriété future.

Pour fabriquer toujours plus de valeur, nous avons également pensé à nous associer avec des artistes et architectes de renom, ainsi qu'avec des magasins de décoration de luxe (NOX) pour attirer une clientèle déjà adepte du luxe.

La ressource la plus importante pour le lancement de Recycl'Art est donc de l'argent. Pour l'obtenir nous allons devoir convaincre des investisseurs de la crédibilité de notre projet.

Agencer les ressources

Après avoir obtenu les ressources financières de nos investisseurs, il sera temps d'entreprendre et de mettre en marche notre projet. Dans un premier temps nous **aménagerons l'atelier** que l'on nous prête de la façon la plus ingénieuse possible afin d'optimiser l'espace, et ce grâce au matériel de Brico Dépôt.

L'atelier mettra également du matériel à disposition des artistes. Les artistes pourront donc laisser libre cours à leur imagination et créer des objets originaux et uniques. Tous les objets que nous vendrons seront fabriqués par les soins de nos artistes Mme Marine Hivon et Mme Laurence Gautier. En ce qui concerne la sous-traitance, nous utiliserons des transporteurs pour les livraisons hors Nouvelle-Aquitaine ainsi qu'à l'étranger.

Enfin, pour gérer au mieux notre entreprise et son organisation, nous n'avons pas besoin d'embaucher de salariés. En effet, Monsieur Loïc Boué et Madame Eléa Denizot réaliseront les calculs de coûts qui permettront ensuite de fixer les prix de vente de nos œuvres afin d'avoir le plus de marge possible, et donc de rentabiliser nos investissements. De plus, pour nous assurer de la qualité et du bon fonctionnement de nos objets, Mme Elise Tastet s'occupera de vérifier chacun d'entre eux avant la sortie de l'atelier. Une fois la vérification faite, le camion que nous louons pour récupérer le bois nous servira également pour la livraison en magasin.

Afin d'obtenir des parts de marché et pour vendre le plus possible, les responsables de la communication vont réaliser des campagnes de publicité, mais vont également démarcher des catalogues de décoration pour qu'ils publient des objets de notre entreprise Recycl'Art.



Délivrer la valeur

Afin de mettre en vente nos produits nous avons donc décidé d'ouvrir une **boutique** dans le triangle d'or de Bordeaux. Les clients pourront venir acheter nos produits directement dans ce dernier. Nous mettrons également en place un **site internet** sur lequel nos clients pourront passer commande et se faire livrer à domicile. Une fois l'achat effectué sur le site internet il faut que nous organisions la logistique de livraison. En effet, nous avons décidé d'utiliser notre camion pour toutes les livraisons en Nouvelle-Aquitaine. Elle sera effectuée par un des 7 associés selon leurs disponibilités. Pour les livraisons dans le reste de la France, nous avons décidé de faire appel à des transporteurs. Pour les ventes en magasin, les clients pourront également se faire livrer, cependant tous ces services seront facturés en supplément.

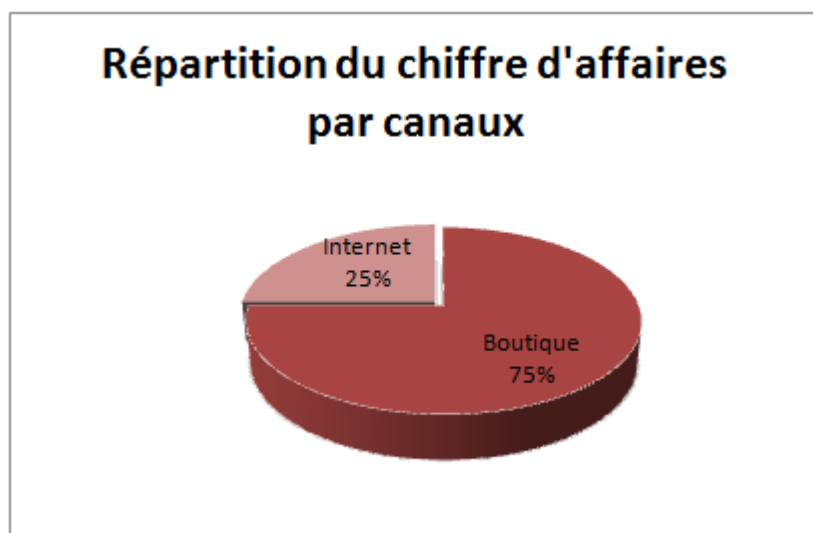
Pour faire connaître notre entreprise Recycl'Art dès son lancement, nous avons fait le choix d'effectuer beaucoup de publicité. En effet, nous allons créer des publicités dans des magazines de décoration, et dans les journaux. De plus, nous allons surtout utiliser internet pour nous faire connaître via les réseaux sociaux par exemple. Cependant nous avons fait le choix de ne pas faire de publicité dans les rues car cela ne correspond pas à l'image du « Luxe », elle vise une clientèle trop large. Afin de construire notre **notoriété** dans le temps nous allons diversifier notre offre en créant de nouveaux objets, mais également en utilisant de nouveaux matériaux à recycler tel que le caoutchouc par exemple.

La Rémunération de la Valeur

- Sources des revenus
- Volume des revenus
- Performances

Chiffre d'affaires par canal

Les ventes en **magasin** représentent 75% de notre chiffre d'affaires alors que celles effectuées par **Internet** représentent 25% de celui-ci. Le chiffre d'affaires sera moins important en ligne car les ventes de produits de luxe et d'œuvres d'art sont en majorité proposées dans des boutiques physiques. Néanmoins, nous observons depuis quelques années que la vente en ligne s'est développée et touche désormais ce secteur. Ensuite, nous souhaiterions nous ouvrir à la France entière. Il est donc indispensable d'avoir une boutique en ligne.



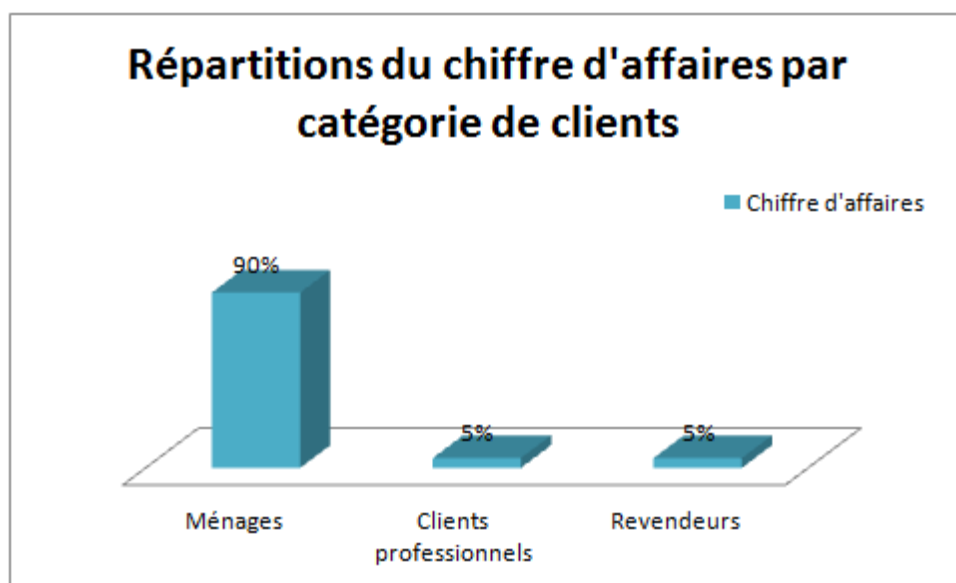
Le chiffre d'affaires par produit

Nous allons proposer en grande majorité des luminaires et, pour élargir notre gamme, nous allons proposer des miroirs et autres objets de petite décoration tels que des vases, des dessous de verre,... Ces objets dépendront de notre arrivage en matières premières et de l'inspiration de notre artiste. La vente de **luminaires** représente 60% du chiffre d'affaires car c'est le produit que nous fabriquerons le plus et vendront le plus cher. Les ventes de **miroirs** et **accessoires** feront 40% de notre chiffre d'affaires. Ces produits seront vendus moins chers ce qui permettra d'équilibrer cette répartition grâce aux volumes de ventes. Les produits de notre boutique seront tous mis en ligne pour que les clients trouvent les mêmes produits qu'en boutique.



Le chiffre d'affaires par client

Les clients achetant **en boutique**, au début de notre activité, représentent 75% de la totalité des clients, le reste effectuent des commandes par **Internet**. Les produits de décoration sont plus souvent vendus en boutique car les acheteurs ont besoin de voir le produit en taille réelle. Nous allons donc porter une grande importance à notre boutique dans le centre-ville de Bordeaux. En effet, cette boutique sera notre lieu de vente stratégique. Les montants des paniers vont être élevés. Il est donc favorable d'avoir un paiement sûr et sécurisé en faisant payer les clients au comptant par carte de crédit. Les chèques seront aussi acceptés car c'est un moyen de paiement qui reste très courant en France notamment pour des dépenses importantes. Ces mesures vont permettre de baisser le besoin en fonds de roulement. De plus, au début de notre activité, nous ne souhaitons viser que les **ménages** afin de nous faire connaître. Cela va représenter 100% de notre chiffre d'affaires. Le panier moyen d'un client sera d'un article. Ensuite, dans l'avenir, en N+3, après que notre projet se soit développé, nous voulons vendre à des **professionnels**, par exemple à des hôtels et bars de luxe. En outre, il y aurait des **revendeurs**, comme NOX. La vente à des revendeurs ne sera pas notre activité principale, donc nous ne voulons pas que chiffre d'affaires soit trop élevé pour ne pas dépendre d'un seul client.



CA théorique

Pour ce qui est du chiffre d'affaires théorique, nous devons prendre en compte le nombre d'œuvres achetées d'après le nombre de clients par mois, ainsi que le prix moyen de facturation des œuvres.

Ci-dessous, le tableau de calcul du chiffre d'affaires durant la première année.

	Nombre moyen de ventes	Prix de vente moyen d'une oeuvre	TOTAL
CA par semaine	6	350€	2100€
CA par mois	24	350€	8400€
CA première année	288	350€	100800€

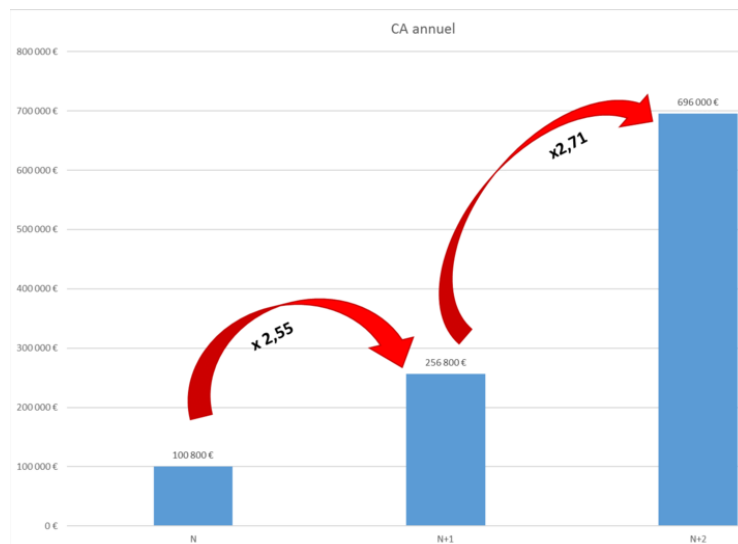
Pour l'année N+1 (deuxième année après la création de Recycl'Art), nous projetons de diversifier nos types de clients et vendre à des professionnels, afin d'équiper leurs locaux (bars et hôtels luxueux). Nous pensons pouvoir proposer des œuvres à la demande, selon ce que les clients désirent. Cela impliquerait de nouveaux chiffres d'affaires, car nous vendrions plus d'œuvres, à des prix plus onéreux. *Pour l'année N+1, voici les chiffres d'affaires prévisionnels.*

	CA par semaine	CA par mois	CA par an
Nb ventes œuvres particuliers	12	48	576
Prix moyen œuvre particulier	400€	400€	400€
Nb ventes œuvres pour professionnels	1	4	48
Prix moyen œuvre professionnel	550€	550€	550€
TOTAL	5350€	21400€	256800€

Pour N+2, la troisième année après notre création, nous avons comme projet d'ouvrir une autre boutique en France, et d'embaucher de nouveaux artistes. Cela augmenterait notre chiffre d'affaires, car nous aurions de nouveaux clients. Nous pensons que commercialiser nos produits chez des revendeurs tel que NOX pourrait être intéressant afin d'élargir un peu plus notre clientèle. *Ainsi, voici les chiffres d'affaires prévisionnels au total pour les deux boutiques pour N+2.*

	CA par semaine	CA par mois	CA troisième année
Nb de ventes chez revendeur	4	16	192
Nb ventes œuvres pour particuliers	24	96	1152
Prix vente œuvre pour particuliers	400€	400€	400€
Nb ventes œuvres pour professionnels	6	24	288
Prix vente œuvre pour professionnel	550€	550€	550€
TOTAL	14500€	58000€	696000€

Ainsi, nous pouvons observer l'évolution suivante du chiffre d'affaires annuel.



Capacité à produire le CA

Le travail du bois

Les artistes vont travailler le bois récolté auprès des particuliers (grâce à notre camion loué), mais aussi le bois venant du domaine forestier de Mme Tastet. Ce travail va s'effectuer dans l'atelier de l'usine Smurfit de Biganos, dans lequel nous aurons entreposé des machines de finition du bois, ainsi que tous les outils nécessaires à la taille et au travail de ce matériau.

La réalisation de l'œuvre

D'après les croquis de Mme Gautier, Mme Hivon va réaliser les lampes et objets que nous allons vendre. Pour cela, elle va avoir besoin de matériel électrique, ainsi que de quoi souder, coller, et agglomérer. Nous allons nous fournir ces matériaux à Brico Dépôt à Biganos, près de notre atelier. Nous avons signé un pré contrat avec l'enseigne qui accepte de nous attribuer une remise de 15% sur chaque facture dépassant les 500€. *Voici ici un exemple de ce que nos créatrices pourraient produire.*



La production par mois

Nous partons du principe que Mme Gautier va fournir à Mme Hivon des croquis de plusieurs modèles de lampes et objets. Les deux femmes mettront ensemble au point les premières œuvres, et Mme Tastet en vérifiera la qualité. En un mois, à raison de deux créatrices, nous pouvons envisager de produire entre 25 et 30 lampes. Cela couvrirait donc la demande prévisionnelle qui est établie à 24 lampes pour le premier mois.

Ainsi, nous avons vu que les ressources mobilisées contribuent à une grande production de lampes en peu de temps. Cela couvre la demande que nous envisageons, et avons donc la capacité à produire le chiffre d'affaires.

La performance financière

Pour établir des prévisions, les performances de Recycl'Art se basent sur un chiffre d'affaires déterminé par un nombre potentiel de clients. L'entreprise dispose d'un avantage concurrentiel en proposant des produits uniques et à la demande du client. En offrant ce type de produit, l'entreprise se permet de dégager une marge élevée.

Compte de résultat prévisionnel						
	N	%	N+1	%	N+2	%
Vente de produits finis	100 800 €	100%	256 800 €	100%	696 000 €	100%
Chiffre d'affaires	100 800 €	100%	256 800 €	100%	696 000 €	100%
Total des produits d'exploitation	100 800 €	100%	256 800 €	100%	696 000 €	100%
Achats de matières premières	20 160 €	20%	43 680 €	17%	114 240 €	16%
Fournitures consommables	480 €	0%	620 €	0%	930 €	0%
Autres charges (maintenance local)	6 000 €	6%	6 000 €	2%	6 000 €	1%
Outillage	10 000 €	10%	12 000 €	5%	15 000 €	2%
Location	3 588 €	4%	3 588 €	1%	7 176 €	1%
Publicité	10 000 €	10%	20 000 €	8%	23 000 €	3%
Salaire bruts	24 000 €	24%	48 000 €	19%	96 000 €	14%
Charges sociales	7 200 €	7%	14 400 €	6%	28 800 €	4%
Charges de personnel	31 200 €	31%	62 400 €	24%	124 800 €	18%
Dotations aux amortissements	32 667 €	32%	32 667 €	13%	32 667 €	5%
Total des charges d'exploitation	114 095 €	113%	180 955 €	70%	323 813 €	47%
Résultat d'exploitation	-13 295 €	-13%	75 845 €	30%	372 187 €	53%
Charges financières	8 600 €	9%	7 947 €	3%	7 293 €	1%
Résultat financier	-8 600 €	-9%	-7 947 €	-3%	-7 293 €	-1%
Résultat courant	-21 895 €	-22%	67 899 €	26%	364 894 €	52%
Impôts sur les bénéfices	-7 225 €	-7%	22 407 €	9%	120 415 €	17%
Résultat de l'exercice	-14 669 €	-15%	45 492 €	18%	244 479 €	35%

Le résultat net de l'exercice envisagé par l'entreprise au terme du premier exercice est une perte de 14 669€, dû à la création de l'entreprise qui nécessite des investissements importants. Ce résultat se transformera en bénéfice de 45 492€ l'année suivante, puis 244 479€ en N+3. Le principal poste de dépense sont les charges de personnel représentant près d'un tiers du chiffre d'affaires la première année. Nous avons fait l'acquisition d'un local pour 400 000€, amorti sur 15 ans au taux de 2% que nous avons décidé d'amortir par amortissement constant. De plus, nous amortissons le mobilier de notre local sur 5 ans. Nous avons choisi le remboursement par amortissement constant afin de payer moins d'intérêts que par la méthode des annuités constantes même si cela implique de payer davantage d'intérêts les premières années. Enfin, nous comptons recruter un salarié en N+1 et deux salariés supplémentaires en N+2 pour compenser l'augmentation de notre activité.

Extrait tableau des SIG année 1		
	Montant	% du CA
Marge	80 160 €	80%
Excédent brut d'exploitation	42 960 €	43%
CAF	17 997 €	18%

L'entreprise dégagera une marge confortable de 80 160€, ce qui représente 80% du CA. Cette marge élevée est due au fait que l'entreprise a des charges variables relativement faibles. L'excédent brut d'exploitation indiquant le niveau d'activité de l'entreprise, représente quant à lui 43% du CA correspondant à un montant de 42 960€. Cet indicateur démontre que l'entreprise arrive à générer des ressources grâce à son activité. La capacité d'autofinancement réalisée est de 17 997€ soit 18% du CA. Cela signifie que pour 100€ de chiffre d'affaires réalisé, Recycl'art a généré 18€ de ressources internes pour assurer son financement.

Seuil de rentabilité			
	N	N+1	N+2
Charges fixes	93 455 €	136 655 €	208 643 €
Marge sur coût variable en % du CA	80 160 €	212 500 €	580 830 €
Seuil de rentabilité	117 518 €	165 143 €	250 013 €
Point mort (en jours)	420	232	129

L'entreprise n'atteint pas le seuil de rentabilité la première année puisque le résultat est une perte. L'activité de l'entreprise ne parviendra pas à couvrir l'ensemble des charges. Cependant, celle-ci deviendra rentable dès la deuxième année en dégagant des bénéfices à partir de 232 jours d'activité. Le seuil de rentabilité sera alors atteint pour 165 143€ de CA réalisés. Recycl'art sera encore plus rentable en N+2 puisque elle atteindra le seuil de rentabilité après seulement 129 jours d'activité.

PLAN DE FINANCEMENT INITIAL			
BESOINS		RESSOURCES	
Investissements immatériels		Capitaux propres	
Création site internet	3 000 €	Apports personnels	90 000 €
Publicité	10 000 €		
Investissements matériels		Capitaux empruntés	
Local	400 000 €	Prêt bancaire	400 000 €
Outils	10 000 €		
Stock	1 000 €		
Mobilier	30 000 €		
Besoin en fonds de roulement	36 000 €		
TOTAL	490 000 €	TOTAL	490 000 €

Lancer notre activité nécessite 490 000€ de besoins à financer. L'achat du local est le poste nécessitant le plus d'investissement avec 400 000€. On a estimé l'outillage et le mobilier pour respectivement 10 000€ et 30 000€. Enfin nous désirons disposer d'un stock de départ afin d'anticiper les éventuelles ruptures de stock. Pour financer ces besoins, nous faisons un apport personnel de 90 000€ répartis entre les associés. Les 400 000€ restants font l'objet d'un emprunt auprès d'une banque.

La performance non-financière

La performance non financière de Recycl'Art se base principalement sur le respect et la préservation de l'environnement. En effet nous recyclons les déchets verts, matières premières indispensables de nos produits, dans l'objectif de leur apporter une valeur ajoutée et de permettre une utilisation différente des déchets recyclés. Cela nous permettra aussi de donner une image «verte» bien vue par les clients, ce qui pourrait nous permettre d'avoir une notoriété reconnue

Le Partage de la Valeur

- Parties prenantes
- Conventions
- Ecosystème

Plusieurs acteurs vont participer au développement de notre entreprise.

L'ensemble des associés et porteurs du projet apportent de nombreuses ressources à l'élaboration de ce projet. Il est essentiel pour nous d'être convaincants et cohérents afin de mobiliser toutes les parties prenantes autour de notre projet. En plus d'un apport en numéraire, chacun des associés apportera ses savoirs et savoir-faire acquis au cours de ses études et de ses expériences professionnelles. Ces savoirs concernent notamment la gestion et le domaine artistique. De plus, nous alimenterons le projet grâce à notre capital personnel. Ces apports en numéraire et en nature permettront un démarrage dans les meilleures conditions possibles.

Les fournisseurs nous apporteront toutes les matières nécessaires à l'élaboration des objets de décoration. Les matériaux dont nous aurons principalement besoin sont les déchets verts et notamment des chutes de bois. C'est pourquoi nos principaux fournisseurs seront ceux qui nous procureront le bois puisque celui-ci sera la composante majeure de nos œuvres. En plus du bois récupéré dans la forêt de l'une de nos associés, une de nos activités principales sera d'aller récupérer les branchages chez les particuliers. De plus, nous nous associerons avec des professionnels travaillant avec le bois. Nous pourrions les récupérer chez des ébénistes, des menuisiers ou les usines auxquelles notre associée vend déjà du bois. L'intérêt pour chacun d'eux sera qu'ils seront débarrassés des chutes qu'ils n'utilisent pas. Nos autres fournisseurs seront des **grossistes en bricolage** chez qui nous achèterons tout le matériel et les outils nécessaires à la fabrication de nos objets. Nous avons déjà négocié avec l'enseigne Brico Dépôt située à Biganos (voir la lettre de confirmation en annexe 2). Nous avons décidé de travailler avec cette enseigne car celle-ci nous accordera 15% de réduction sur chacune de nos commandes.

Le pouvoir de nos fournisseurs est assez élevé car s'ils ne nous apportent pas suffisamment de matières, il nous sera difficile de produire suffisamment d'objet. Le fait que nous ne puissions pas répondre à la demande peut être un risque.



Le personnel Concernant la fabrication en elle-même, nous comptons collaborer avec une artiste, Madame Gautier Laurence, qui aura le statut de salarié. Elle s'occupera du design de chaque pièce que notre associée Marine Hivon réalisera. Cette collaboration lui sera bénéfique puisqu'elle lui permettra de se faire connaître dans le milieu de la décoration. En effet, nous pourrions la mettre en avant dans notre boutique. Son savoir-faire et son expérience nous permettront de rendre crédible chacun de nos objets. Dans le futur, nous avons pour ambition de collaborer avec des élèves de l'école de Condé de Bordeaux. Cette école propose un enseignement en art et en design et effectue des partenariats avec les entreprises. Ce partenariat permettrait d'une part aux élèves d'acquérir de l'expérience auprès de nos salariés. D'autre part, il s'agirait pour nous de disposer d'une main d'œuvre innovante et peu coûteuse.

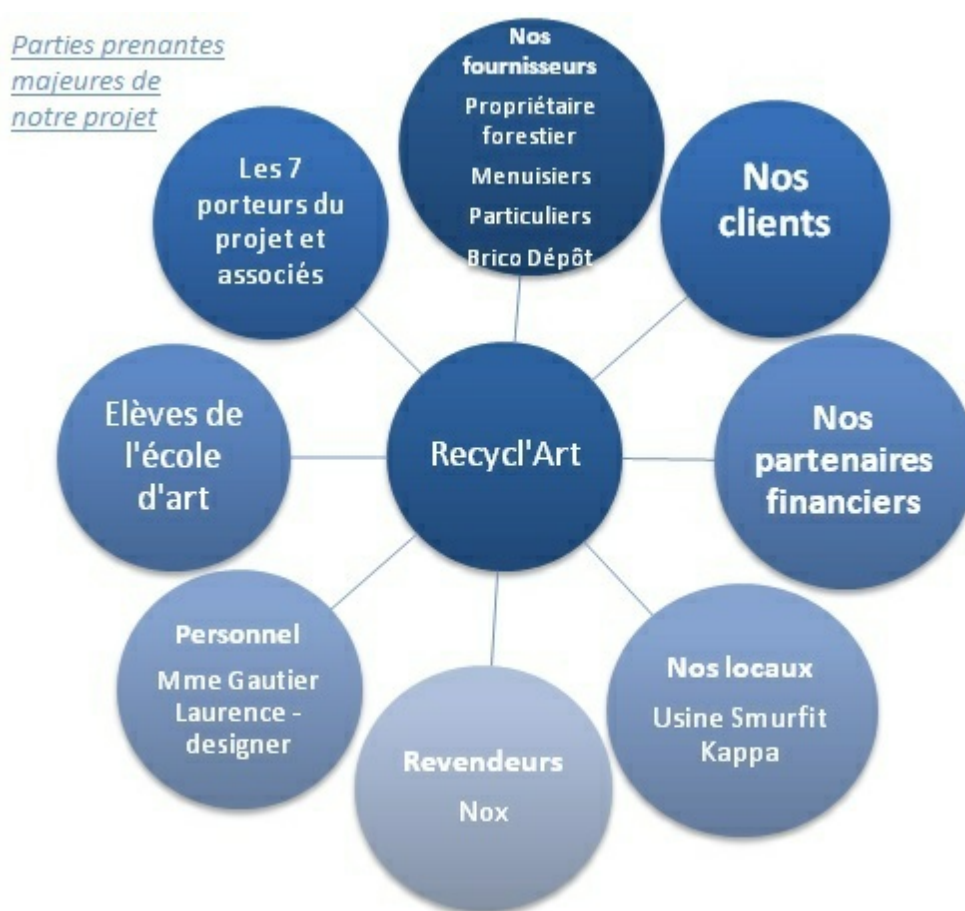
Les clients vont constituer une part importante dans l'activité de notre entreprise. En effet, c'est grâce à eux que nous pourrions réaliser un bénéfice et espérer la pérennité de notre entreprise. Ceux-ci attendent que nous créions des objets innovants et peu ordinaires.

L'usine Smurfit Kappa - En ce qui concerne l'atelier de fabrication, nous nous sommes accordés avec la papeterie Smurfit Kappa de Biganos. En effet, celle-ci nous prête un de leur local inoccupé près de leur usine (voir la lettre de confirmation en annexe 1). Cet apport leur permettra d'améliorer leur image, ternie par la production polluante qu'ils font. Pour nous, c'est un apport non négligeable puisqu'ils nous offriront ce local pour une durée de trois ans, charges comprises.

Les partenaires financiers ne sont pas, pour le moment, déterminés. Ils s'agira d'investisseurs qui devront nous aider à financer le local qui nous servira de boutique dans le Triangle d'Or de Bordeaux. L'intérêt pour eux sera de réaliser un investissement qui pourra leur rapporter. Il nous faudra être persuasif et leur montrer que leur investissement portera ces fruits afin qu'ils aient confiance en nous. En effet, sans eux, nous ne pourrions pas réaliser le projet d'ouverture d'une boutique.

Des partenariats avec des **magasins revendeurs** sont également envisagés dans le futur de notre affaire. En effet, nous avons pour ambition de nous associer à l'enseigne de décoration Nox. Cette enseigne française propose des objets décoratifs haut-de-gamme. Ainsi, cette collaboration nous apportera une plus grande visibilité auprès de nouveaux acheteurs intéressés par des produits modernes voire luxueux.

Finalement, l'ensemble des acteurs de notre projet peut se représenter ainsi :



Conventions relatives à la situation

Le statut juridique : nous avons décidé que Recycl'art serait une Société Anonyme à Responsabilité Limitée composée de 7 associés. Une SARL a besoin d'un apport en capital de 1 euro minimum. La rédaction des statuts devra mentionner clairement : l'objet social de l'entreprise, l'identification des associés et leurs apports, le lieu du siège social, la date de clôture de l'exercice social, le capital social, la durée de vie de la SARL. Notre projet touche le thème du recyclage, cela entraîne de se poser une question sur les normes du recyclages. Par exemple il serait envisageable de demander une certification du gouvernement pour prouver que nos produits sont bien recyclés. Cette certification se traduirait par un logo sur notre vitrine, et sur la description de nos œuvres.

Conventions relatives au secteur

En ce qui concerne les spécificités liées au secteur économique et social, nous pouvons affirmer que le secteur du luxe en général (pas seulement pour le mobilier d'art) contient des normes, c'est à dire des codes sociaux à respecter. Nous nous devons d'accueillir nos clients au sein d'un showroom moderne et placé idéalement dans l'hyper centre de Bordeaux. Les services que nous proposons doivent répondre aux exigences du secteur du luxe. Les œuvres doivent être d'un qualité irréprochable, certes, mais nous devons également proposer à nos clients un service d'accueil optimal lorsqu'ils viennent dans notre showroom (proposition d'une boisson, d'une collation,...). Si nous ne nous inscrivons pas dans cette convention de secteur, nous ne pourrions pas prétendre appartenir au domaine du luxe car les clients n'auraient pas les services de qualité attendus.

Conventions relatives au métier des partenaires

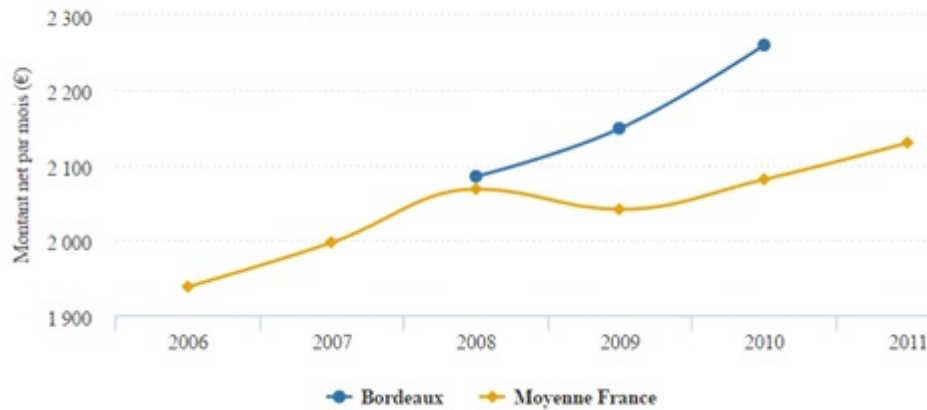
En ce qui concerne les aspects comptables, l'un de nos associés, M. Loïc Boué, est spécialiste de ce domaine et exercera la fonction de comptable au sein de notre entreprise. Son expérience nous permettra d'établir des comptes rigoureux quant aux résultats effectués et de les analyser. Pour le financement, les prêteurs s'intéresseront à la potentialité de notre projet et à notre capacité de remboursement à long terme. Avec nos fournisseurs, et notamment avec l'enseigne Brico Dépôt, nous devront leur garantir qu'ils seront nos seuls fournisseurs de matériels et outillages. En effet, nous nous sommes mis en accord pour leur offrir l'exclusivité de nos achats chez eux.

Conventions relatives à la zone géographique

La ville de Bordeaux est en pleine expansion, elle a développé son attractivité grâce à son classement au Patrimoine Mondial de l'UNESCO, ce qui a entraîné une forte croissance du tourisme (6 millions de visiteurs en 2015) et des activités commerciales comme la vente de biens ou services. Au-delà d'être la capitale mondiale du vin, Bordeaux est devenue une destination incontournable. La ville s'est donc adaptée, elle dispose de nombreux magasins ou services de luxe pour répondre à une clientèle toujours plus haut-de-gamme. En effet, Bordeaux attire de plus en plus de familles ayant des moyens élevés. La ville a donc dû s'adapter à leurs nouvelles demandes en matière de luxe et de qualité dans différents secteurs d'activités (décoration, art, couture, automobile, logement,...). Nous pouvons voir que grâce à ce développement et cette attractivité, les salaires des Bordelais ont augmenté et sont ainsi supérieur à la moyenne française.

Evolution des salaires à Bordeaux

Evolution des salaires nets mensuels moyens (source : JDN d'après l'Insee)



© JDN 2016

Bordeaux assiste également à une évolution des mentalités : la culture a toujours eu une place très importante. Nous la retrouvons sous différentes façons : dans le cinéma, le théâtre, l'art de la rue, l'art de la décoration, l'opéra, la littérature... Depuis quelques années, comme nous l'avons vu en amont, l'art et la décoration sont donc devenus des activités à forte demande à Bordeaux puisqu'il y a de nombreuses boutiques qui s'y sont développées. D'autre part Bordeaux dispose de deux musées sur le thème de la décoration, le Musée des Arts Décoratifs et du Design, et l'Institut Bordelais de Stylisme Modélisme, ce qui montre que l'art décoratif a une place importante dans la culture de cette ville.

L'écosystème dans lequel nous souhaitons nous développer a beaucoup évolué depuis ces 20 dernières années. Les tendances de décoration changent suivant l'évolution de la société. En effet, il y a encore 20 ans, les décorations d'intérieurs étaient assez lourdes avec des meubles volumiques. Aujourd'hui la décoration est considérée comme un art à part entière et les décorations d'intérieurs sont devenues subtiles avec l'utilisation de meubles bien moins imposants. Actuellement, les éléments naturels sont désormais des composants incontournables dans la décoration d'intérieur. Ce nouveau type de décoration naturelle est appelé le Design Nature, il permet de créer un univers proche de la nature avec l'utilisation de matériaux naturels et authentiques. Ces matériaux naturels et tout particulièrement le bois sont très utilisés en décoration car ils sont solides et facilement transformables. Cet écosystème est marqué par la présence de nombreux concurrents. Il est donc nécessaire d'identifier comment nous allons pouvoir nous intégrer dans cet écosystème.

La concurrence. Sur ce marché, il existe une concurrence qui s'intensifie de plus en plus. Nous interprétons cela comme un signe de développement de ce marché et surtout de l'existence d'une demande évidente. Tout d'abord, nous pouvons identifier deux types de concurrents bien définis :

D'une part, les grandes enseignes de distribution proposent des objets décoratifs à base de bois, c'est le cas d' Habitat ou encore Roche Bobois. Bien que ces grandes surfaces ne soient pas particulièrement spécialisées dans la création d'objets à base de bois, elles proposent une large gamme pour les clients voulant comparer entre plusieurs types de décorations. Cependant, les grandes surfaces proposent des produits qui ne sont pas uniques contrairement aux petites entreprises qui créent des produits uniques.

D'autre part, des PME ont également intégré le marché de la décoration à base de produits naturels. Nous pouvons comptabiliser 12 entreprises de décoration ayant comme spécialité la conception d'objets de bois en gironde. Nous avons recherché les entreprises selon leur localisation, leur nombre d'effectif et le type d'activité, en l'occurrence, le travail du bois et la confection d'objet en bois. (cf tableau des concurrents ci-dessous.) Notre entreprise s'insère donc dans l'écosystème avec un avantage concurrentiel car nos produits sont conçus par des artistes expérimentés ayant déjà travaillé dans la conception d'objets à base de matériaux naturels. Pour se différencier de nos concurrents, nos artistes peuvent entretenir une relation de proximité avec nos clients. Cette relation qui n'existe pas en grande surface et peu dans les PME est bien un avantage concurrentiel pour nous.

nom entreprise	ville	code postal	derniere ann	chiffre affaires (en millie
ALTER EGO	Bordeaux	33000	2014	3022
DU BARRAGE	Sablons	33910	2015	928
PETIT TRAVAUX ET SERVICE DE L'HABITAT	St jean d'illac	33127	2015	491
SARL ACACIA 2000	Marcillac	33860	2014	339
MS CHARPENTE MIOSSAISE	Mios	33380	2014	327
DUPHIL	Belin Beliet	33830	2014	314
MELLAH ET COMPAGNIE	Leognan	33850	2014	210
TONNELLERIE MORLIET EURL	St estephe	33180	2015	198
OSSATURE BOIS MERLET	Jau Dognac	33590	2015	196
BATIMENT MODULABLE SYSTEME	Vendays M...	33930	2014	182
SARL ECO CONFIANCE TRAITEMENTS TERMI	Langon	33210	2014	91
REALIS BOIS	Laruscade	33620	2015	78

La **dimension écologique** : En dehors du monde des affaires, notre entreprise représente un modèle en termes de respect environnemental. Le recyclage du bois que nous faisons s'inscrit dans une démarche écologique que cherchent à acquérir de nombreuses entreprises. Notre projet permet à notre clientèle de participer à cet aspect écologique tout en disposant de produits d'une haute qualité.

Les opportunités et les menaces de l'environnement: L'environnement de notre entreprise peut l'amener à rencontrer des facteurs faisant accélérer ou freiner son développement. L'analyse PESTEL nous permet d'étudier cet environnement à travers les aspects suivants : politique, économique, socio culturel, technologique, écologique et législatif.

Sur le plan **politique**, le gouvernement tente de mettre en œuvre des actions pour améliorer le respect de l'environnement. L'organisation de la COP 21 de 2015 montre une réelle volonté de tous les pays à coopérer ensemble pour un respect environnemental mondial. La création de réglementations environnementales et de règles fiscales devrait aboutir dans les prochaines années en France. De plus, les pays développés, comme la France, investissent énormément pour favoriser le développement durable et l'écologie. Malheureusement la France accuse depuis plusieurs années un retard écologique en Europe en ce qui concerne cette réglementation et cette fiscalisation, le risque serait qu'aucune intervention réglementaire ne soit faite, mais cela reste très peu probable car la Commission Européenne surveille et sanctionne les pays retardant la mise en place de normes environnementales

Sur le plan **économique**, nous pouvons analyser que l'art et la décoration intéressent énormément les Français, c'est même l'un de leurs secteurs de dépenses préférés et cela, quel que soit l'état de leurs finances. Le secteur ne connaît absolument pas la crise, au contraire. En effet, le marché est en expansion, et l'utilisation de matériaux naturels comme le bois est devenue une tendance. Cependant, il se peut que la tendance de la décoration naturelle s'estompe dans le temps, c'est pourquoi le fait de proposer des objets uniques et de pousser nos créations dans le domaine artistique nous préserve en cas d'écroulement du marché. Notre production est avant tout un art, qui sert comme un élément de décoration d'intérieur.

Sur le plan **socio-culturel**, on peut voir se développer une réelle conscience écologique dans notre société. Une entreprise de décoration a certes besoin de dégager des bénéfices et de proposer une activité rentable mais la notion éthique est devenue un argument conséquent de vente. Notre entreprise Recycl'art a bien compris l'importance de proposer une activité responsable. Egalement, la décoration intérieure est devenue très importante pour les ménages dans la société actuelle, la décoration artistique n'est plus uniquement réservée à une classe aisée de la population. En effet, l'attachement croissant des Français à leur habitat et le nombre de ménage en perpétuelle augmentation favorise l'expansion du secteur. Néanmoins, la possibilité que la décoration artistique à base de bois ne soit qu'une tendance éphémère peut représenter un risque de notre projet. Malgré tout, le marché ne semble pas à bout de souffle, au contraire il devrait continuer à se développer.

Sur le point **technologique**, les machines actuelles permettent la réalisation de performances artistiques de haute qualité. L'association de la technique des artistes et de la technologie est un moyen de proposer de la valeur pour notre entreprise

Sur le plan **écologique**, Recycl'Art a un fort avantage concurrentiel, l'utilisation du bois témoigne de la volonté de pénétrer le marché avec un avantage concurrentiel. Le risque est que de nombreux concurrents se mettent à la décoration artistique à base de matériaux naturels. Ce marché s'intensifie et il ne serait pas impossible qu'il soit à terme très concurrentiel.

Enfin, sur le point **législatif**, des lois environnementales existent pour empêcher les entreprises de polluer. Une entreprise qui serait amenée à trop polluer payera une taxe de pollution. Le marché d'échange des quotas d'émissions de CO2, montre l'engagement législatif des pays dans le respect de l'environnement. Notre entreprise ne peut faire l'objet de contestations légales.

Annexes

Annexe 1

Smurfit Kappa Cellulose du Pin Allée des fougères F- 33380 BIGANOS 05 56 03 88 00

Objet : confirmation de collaboration.

Mesdames, Messieurs, Suite à notre rendez-vous et à une longue délibération au sein de notre équipe, nous avons le plaisir de vous annoncer que votre demande de prêt de local a été acceptée. En effet, vous nous avez convaincu de prendre part à votre projet de création de l'entreprise Recycl'Art. Ce partenariat serait pour nous l'occasion d'améliorer ainsi que de valoriser notre engagement RSE vis-à-vis de l'environnement. Ainsi nous mettons à votre disposition un local de 526 m², afin de développer votre activité. L'accès à l'électricité et à l'eau vous seront également mis à disposition gratuitement pour vous permettre un démarrage dans les meilleures conditions possibles. Nous nous engageons à vous aider pour une durée de 3 ans renouvelable sous conditions. En effet, à la fin de cette période nous souhaiterions avoir un retour sur investissement pour que ce partenariat soit bénéfique dans les deux sens.

Nous nous tenons à votre disposition pour tout renseignement supplémentaire, en espérant que votre entreprise reçoive le succès escompté. Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, l'expression de nos cordiales salutations.

Le directeur général, Jean-Christophe Bugeon

Annexe 2

Brico Dépôt Biganos Moulin de la Cassadotte ZA Nord Rue Gutemberg 33380 Biganos

Objet : Confirmation de l'accord pour réduction.

Mesdames, Messieurs,

Suite à notre rendez-vous concernant une collaboration commerciale entre nos deux établissements, nous vous confirmons, par la présente lettre, l'accord prononcé.

En effet, le recyclage est un sujet important à nos yeux car il valorise la protection de l'environnement. Votre projet d'entreprise nous paraît prometteur et tourné vers l'avenir. C'est pour ces raisons que nous avons le plaisir de collaborer avec vous, à l'aide de gestes commerciaux. Ainsi, pour toute commande supérieure à 500€, effectuée auprès de notre magasin, nous vous accorderons une remise de 15%.

Nous nous tenons à votre disposition pour tout renseignement supplémentaire. En espérant que votre entreprise reçoive le succès escompté.

Veuillez agréer, Mesdames et Messieurs, l'expression de mes salutations distinguées.

La direction.

Annexe 3

Pour notre étude de marché nous avons choisi de réaliser un sondage auprès de 25 personnes fréquentant des galeries d'arts. Nous leur avons expliqué notre idée d'affaire et posé diverses questions :

1. Etes-vous sensible à l'environnement ? au recyclage ?
2. Seriez-vous attiré par des objets de décoration uniques ?
3. Après avoir pris connaissance de notre idée d'affaire, seriez-vous prêt à venir dans notre showroom ? A visiter notre boutique en ligne ?
4. Pourriez-vous acheter une de nos pièces ? A quel prix ?
5. Avez-vous été sensible à notre concept ? A notre fabrication réalisée par des artistes ?

Annexe 5

Ci-dessous, l'organigramme de l'équipe Recycl'Art.

