

« Restez connecté avec Batt Plug »

Plan d'affaires

Année 2017-2018

Sommaire

I.	Présentation de la mini-entreprise	
A.	L'équipe	p 3
B.	Carte d'identité de l'entreprise	p 4
C.	Organigramme	p 5
II.	Présentation de notre activité	
A.	L'idée	p 6
B.	Les fournisseurs	p 7
C.	Le produit	p 8
D.	Nos arguments de vente	p 9
III.	Les moyens financiers	
A.	Le financement de départ	p 10
B.	Le prix de vente	
C.	Compte prévisionnel	
IV.	Notre communication	
A.	Les supports	p 11
B.	Les différents événements	p 12
V.	Conclusion	p 13
VI.	Annexes	
A.	L'équipe	p 15
B.	L'étude de marché	p 15

I. Présentation de la mini-entreprise

A. L'équipe

- La Batt Team a été créée par les 1 CAP Métiers de Mode Vêtements, qui regroupe 12 élèves du lycée Professionnel Ramiro Arrue.



- Dans notre projet, nous sommes accompagnés par Madame Uranga, notre professeur d'enseignement professionnel et Mme Céline Safont notre marraine dirigeante du Salon de Dé, à Saint-Jean-de-Luz.



B. Carte d'identité de l'entreprise



BATT TEAM

Nom : BATT'TEAM

Statut juridique : Société Coopérative et Participative

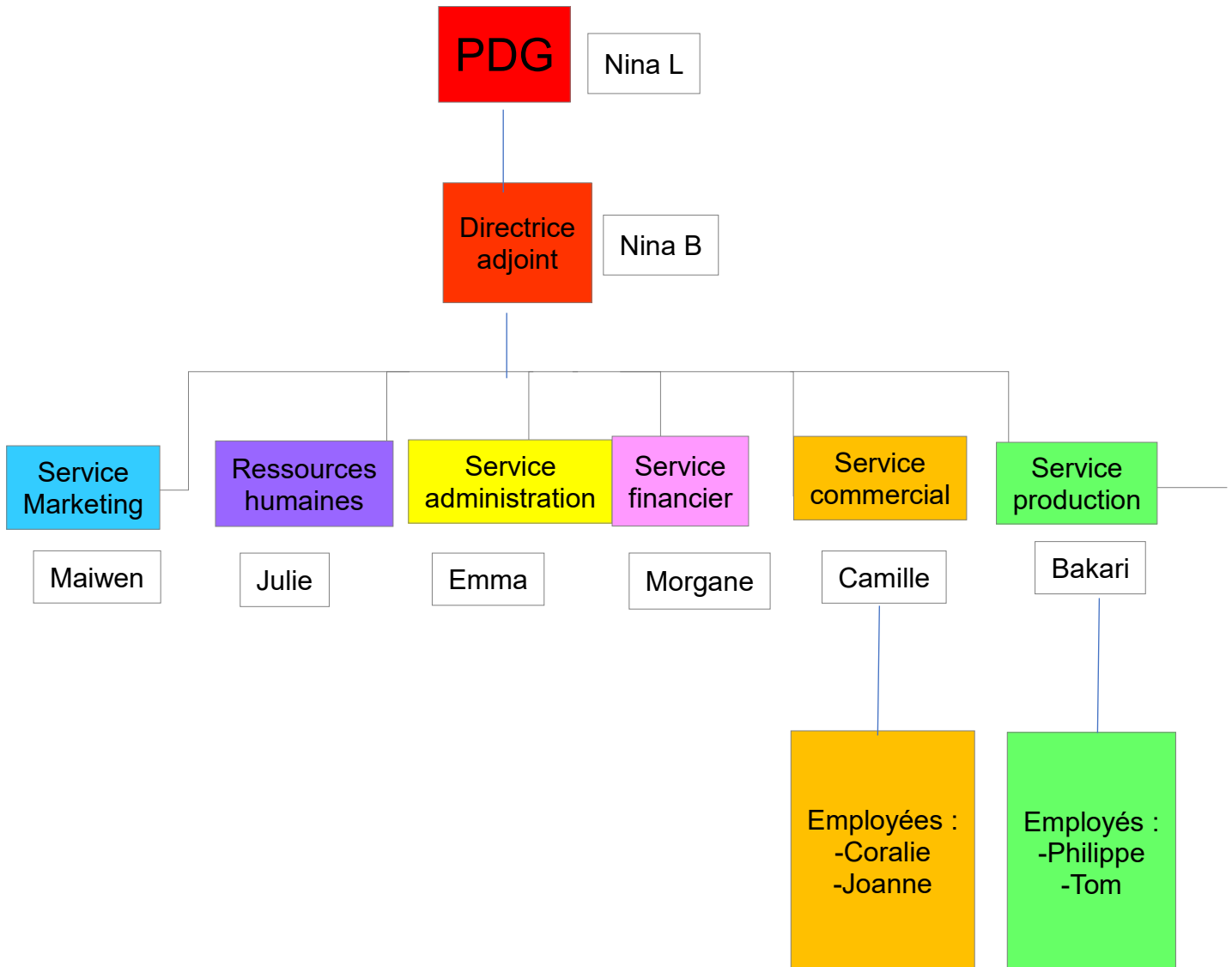
Coordonnées :
4 Avenue Rodolphe Caillaux
64500 SAINT JEAN DE LUZ
✉ batt.plug@gmail.com

Date du démarrage : 12 octobre 2017

Fonds de démarrage : 304 €

C. Organigramme

Les différents postes ont été attribués après entretien passé devant notre marraine et la PDG que nous avons élue auparavant. Les tâches ont ensuite été réparties dans chaque service en fonction des compétences attribuées à chacun (voir Annexes).



II. Présentation de notre activité

A. L'idée

Nous avons créé la mini-entreprise en Octobre 2017.

La première étape était de trouver une idée grâce à un brainstorming.

Après de longues réflexions et un écrémage de toutes nos idées qui étaient :

- Un brassard pour transporter son portable pendant une activité sportive
- Un organisateur de sac
- Un étui pour ranger ses écouteurs et son chargeur

Nous avons fait des recherches sur les produits existants et cherché à répondre à des problèmes du quotidien concernant le téléphone portable :

Perte chargeur

Perte des écouteurs

Impossibilité de brancher le téléphone partout

Il existait des tutoriels pour réaliser un support de charge sur le web mais le produit n'était pas commercialisé.

Après une enquête étude de marché auprès de nos clients potentiels (voir Annexes), nous avons décidé de produire un étui pour ranger écouteurs et chargeur qui soit aussi support de charge :

Le BATT PLUG



B. Les fournisseurs

- Nous avons eu la chance de récupérer des tissus de certaines des entreprises de confection de la région : Rip Curl, Tribord . . . ainsi que de différentes boutiques d'ameublement.



- Nous avons préféré réutiliser des chutes de tissus, des jeans récupérés auprès de nos proches, du cuir auprès d'un créateur de sac de Saint Jean de Luz « Manufactum » et d'un parent...

Afin de répondre au mieux aux résultats de l'étude de marché pour la variété des tissus, nous avons aussi acheté des matières produites localement par exemple les établissements Lartigue ou des matières données par notre marraine.



C. Le produit

Nous avons créé ce produit pour permettre aux utilisateurs de brancher leurs téléphones partout et de ranger leurs écouteurs.



C'est une Pochette en tissu ou en cuir permettant de recharger son téléphone à proximité de la prise.



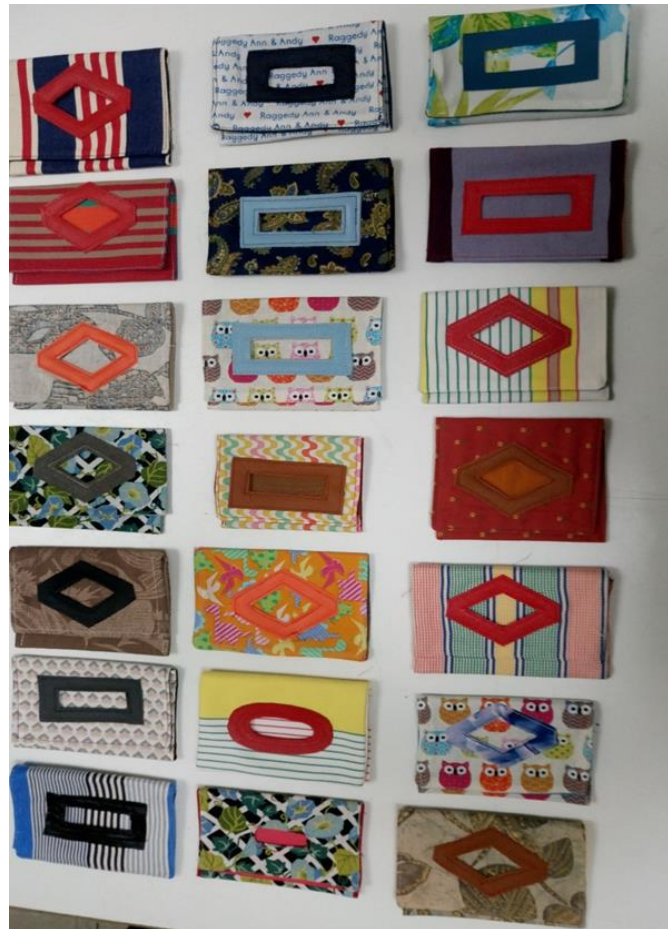
Les premiers produits fabriqués en tissu étaient difficiles à réaliser et pas assez solides au niveau de l'ouverture. La poche était longue à réaliser.



Nous avons donc mis en place une amélioration du produit en plaçant une ouverture en cuir (rectangle, losange ou ovale) plus solide et qui permet de simplifier le montage.



Il est possible de l'avoir en plusieurs coloris, sa forme est rectangulaire et sa taille peut être adaptée pour chaque modèle de téléphone.



D. Nos arguments de vente

Les points forts	Les points faibles
Objet réalisé à partir de matières récupérées	<p>L'étui peut se tâcher</p> <p>➔ D'où l'utilisation de tissus enduits ou de cuir</p>
Objet unique	<p>Taille pas adaptée à tous les portables</p> <p>➔ Proposer sur commande le support adapté</p>
Coût de fabrication économique	<p>Ne pas avoir une très bonne stabilité en fonction du poids du téléphone</p> <p>➔ Proposer sur commande le support adapté</p>
Pratique	<p>Peut se découdre</p> <p>➔ Renforcer les points fragiles ou proposer la réparation</p>
Peu de vente concurrente	

III. Les moyens financiers

A. Le financement de départ

Nous avons récolté à l'ouverture de notre entreprise, 76 avances remboursables récoltées auprès de nos familles et au sein du lycée :

Soit 304 Euros

B. Le Prix de vente

Après une première estimation de nos dépenses : Tissus Lartigue, préparation de notre stand, tenue de l'équipe et produits de communication et à partir du prix envisageable par nos clients potentiels :

Nous avons établi un prix de vente de 5 € pour le modèle en tissu, de 7€ pour le modèle cuir et tissu, et de 10 euros pour le modèle tout cuir.

Nous espérons vendre environ 120 de nos produits

Une partie du bénéfice sera reversée à une association caritative :

« Action contre la Faim »



Et nous utiliserons le reste pour réaliser une activité pour toute l'équipe que nous n'avons pas encore choisi.

C. Compte prévisionnel

Investisseurs

304 €



Coûts pour 120 BATT PLUG	98,32
Autres coûts	
Communication + stand	75.34
Tenue équipe	53.11
Frais de l'AG	19.50
Total	246.27 €
Ventes estimées	120 X 7 = 840 €
Bénéfice estimé	593.73 €
Prix / coût d'un batt plug	7 € / 1,86 €
Seuil de rentabilité	$246.27 / 7 =$ 36 BATT PLUG
Ventes déjà réalisées	71

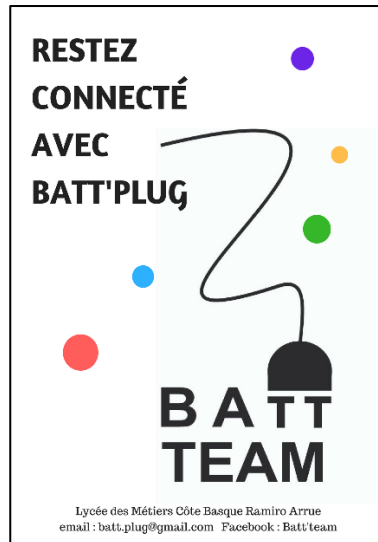
IV. Notre communication

A. Les supports

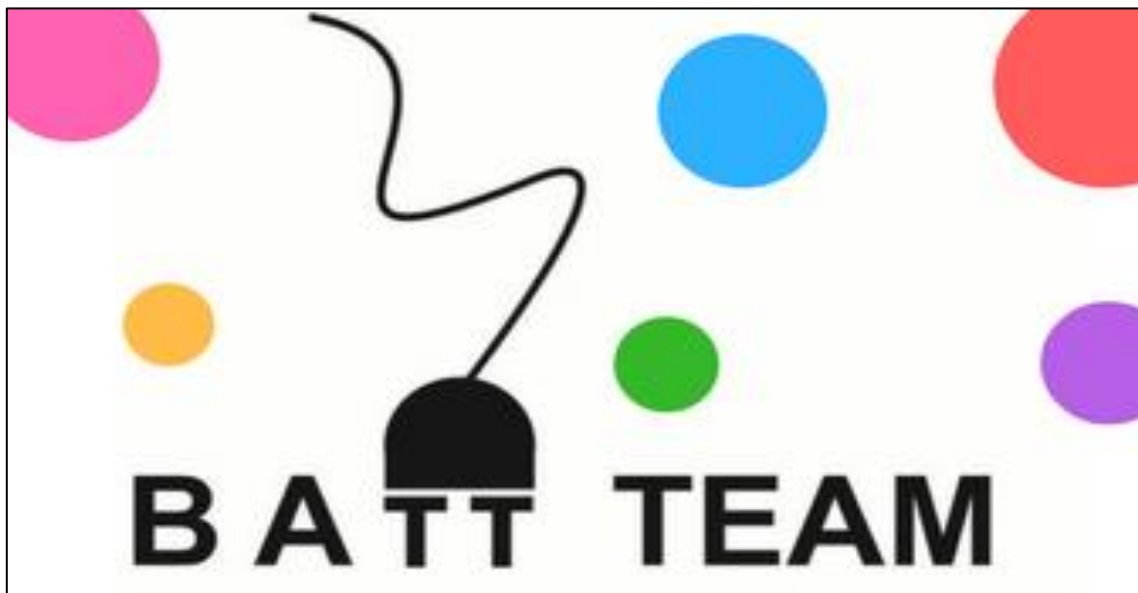
Carte de visite



Flyers



Banderole pour le stand



Réseaux sociaux : Ecran dans le hall du lycée, site internet lycée, page Facebook, Instagram...

B. Les différents événements

Portes Ouvertes du lycée



Vente dans les autres lycées et collège

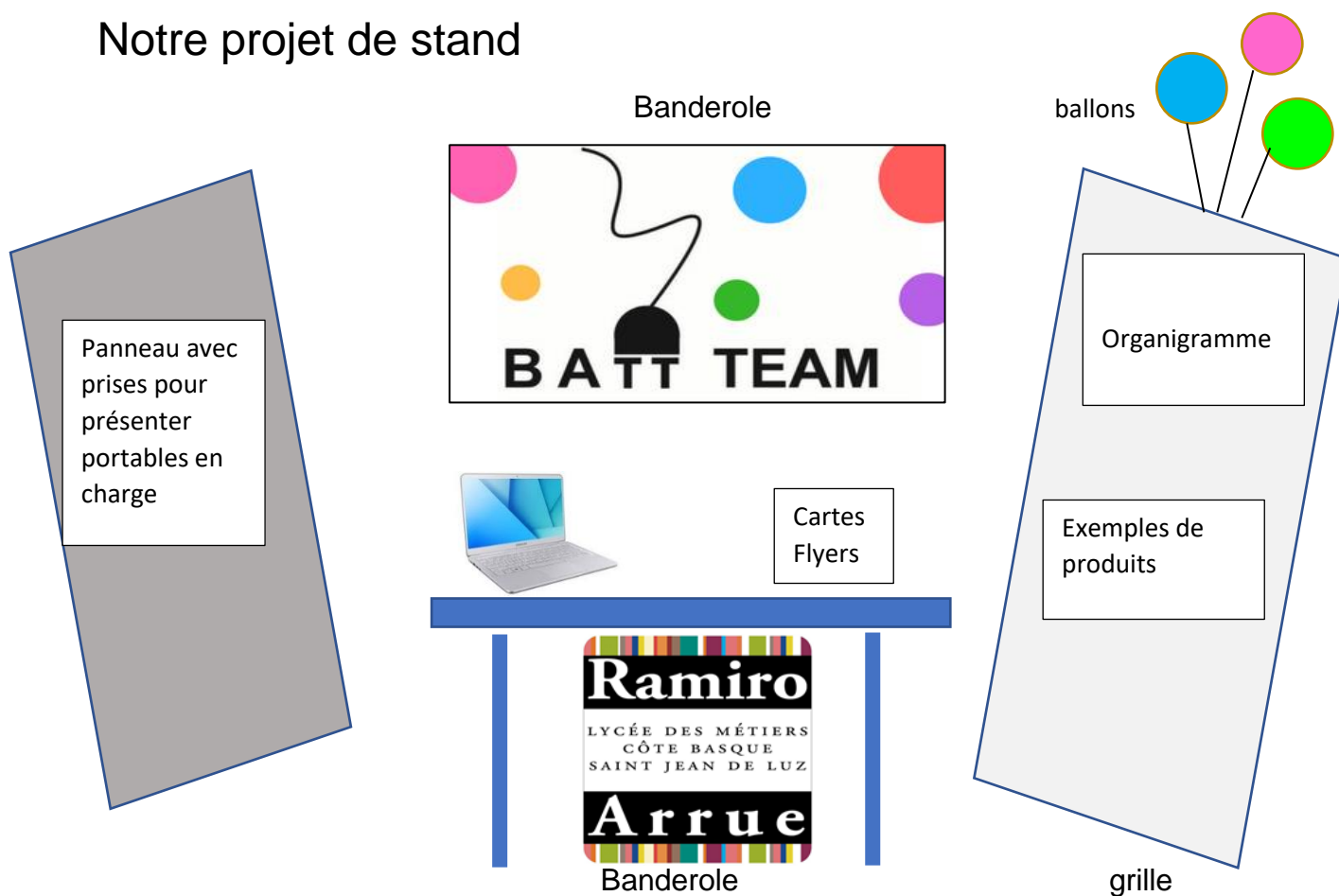
Famille, voisins, lieu de stage

Au magasin de notre marraine

Salon régional



Notre projet de stand



V. Conclusion



Réaliser un projet de Mini-entreprise
C'est une bonne opportunité pour nous
de nous « initier » à la vie en entreprise :
la préparation des CV, les lettres de
motivation, les entretiens...

Nous devons prendre des décisions
et ce sont ces décisions qui
détermineront « l'avenir » de notre
Mini-entreprise



Même si l'organisation du travail
n'est pas évidente et si la production
peut paraître répétitive, nous avons
passé une année enrichissante et
mouvementée.

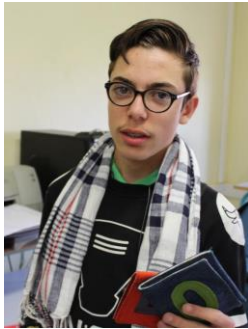


Nous avons appris des mots nouveaux
comme « l'étude de marché », qui a
pris du sens et qui nous a fait
comprendre l'importance de prendre
en compte l'avis des gens.



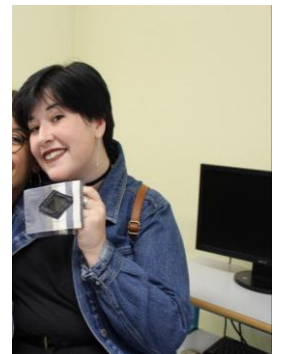


Nous sommes fiers que ce projet ait abouti.



Nous savons que chaque petite tâche que nous réalisons aujourd'hui pourra prendre une place sur notre CV :

- ✓ Création d'une mini-entreprise
- ✓ Organisation du travail
- ✓ Prise de décisions et partage des responsabilités.



Nous retenons également l'expérience du travail d'équipe que nous avons effectué. Cela nous a appris à mieux nous accepter et à apprendre à communiquer.

VI. Annexes

A. L'équipe

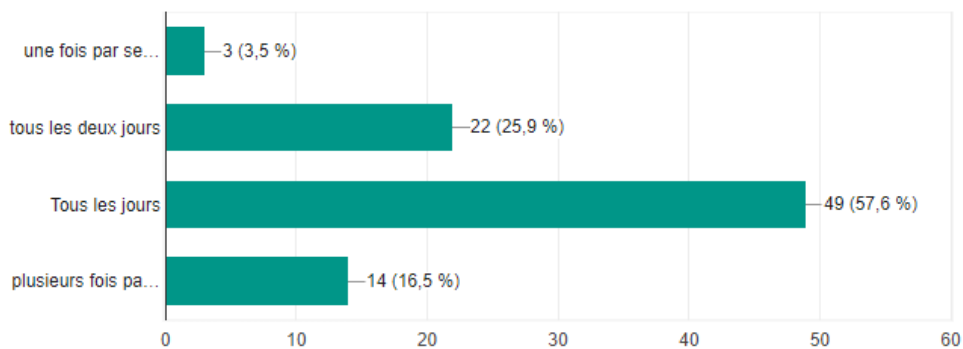
Lors de l'Assemblée Générale de départ



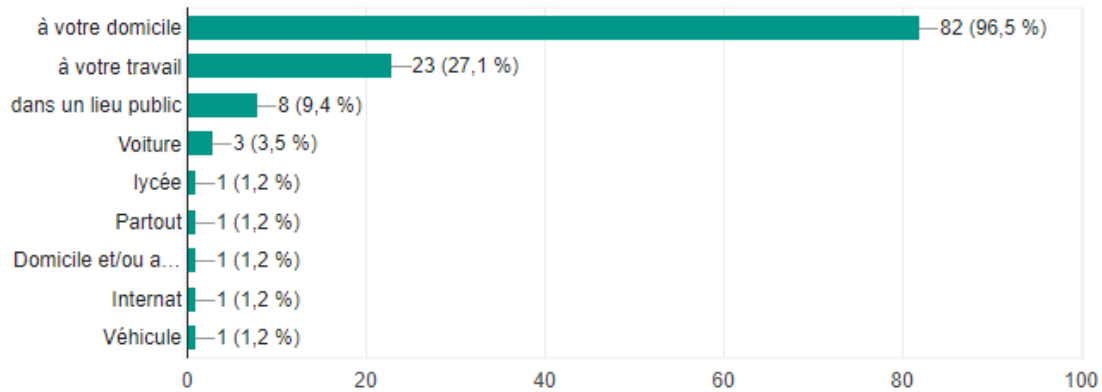
B. Étude de marché

Environ 90 personnes ont répondu à notre étude de marché

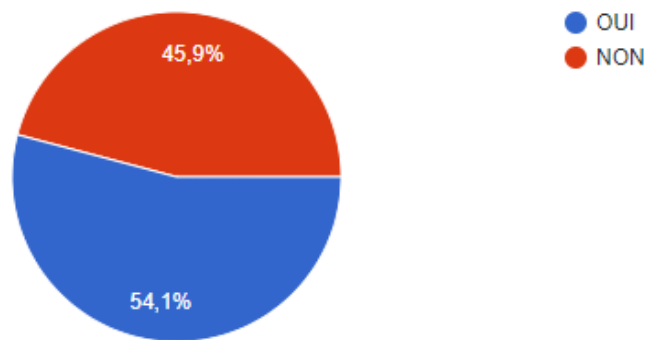
Avec quelle fréquence chargez-vous votre portable ?



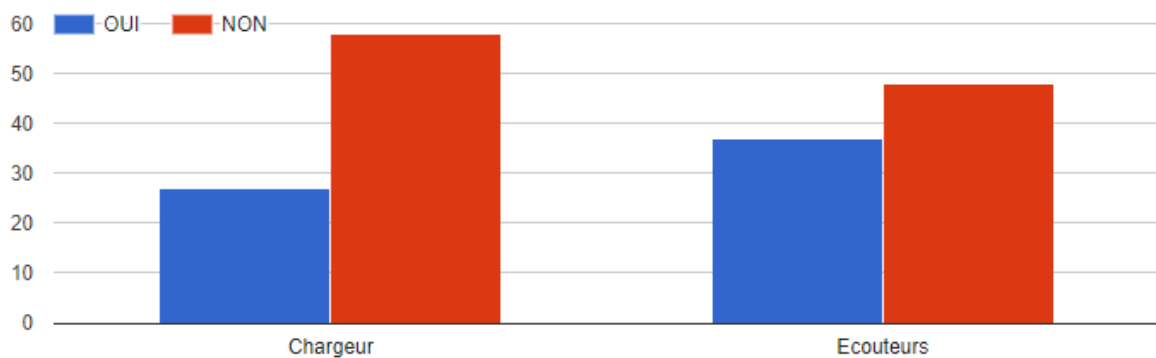
Dans quels lieux le chargez-vous ?



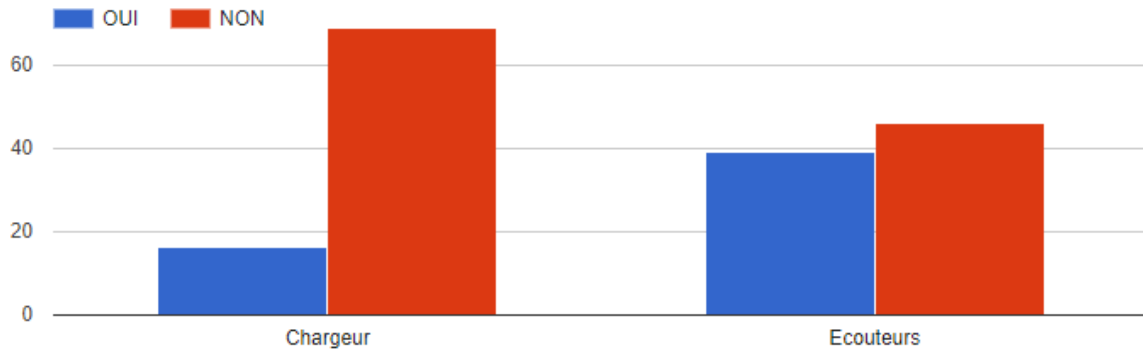
Pouvez-vous toujours poser votre portable sur un meuble à proximité de la prise ?



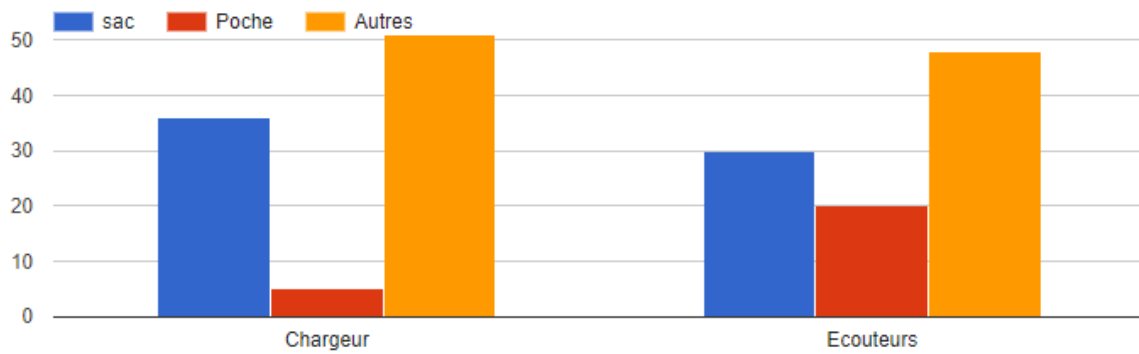
Gardez-vous ces accessoires avec vous dans la journée ?



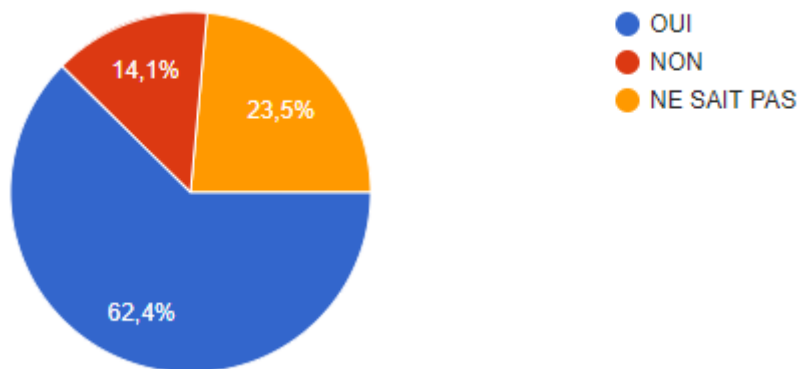
Vous arrive-t-il de les perdre ?



Où les rangez-vous ?

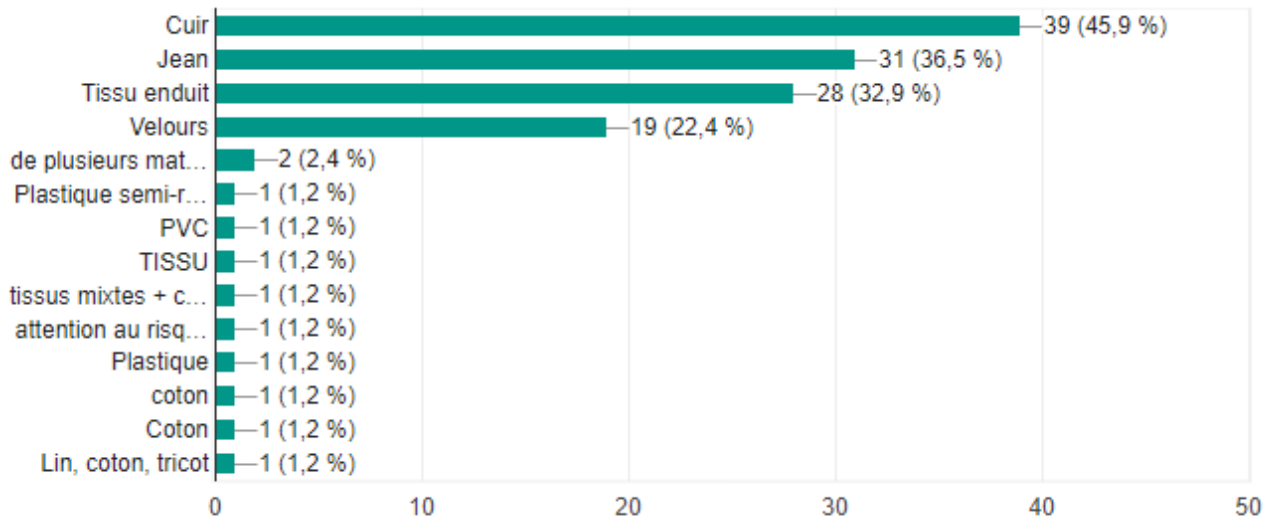


Aimeriez-vous avoir un étui pour les ranger ?

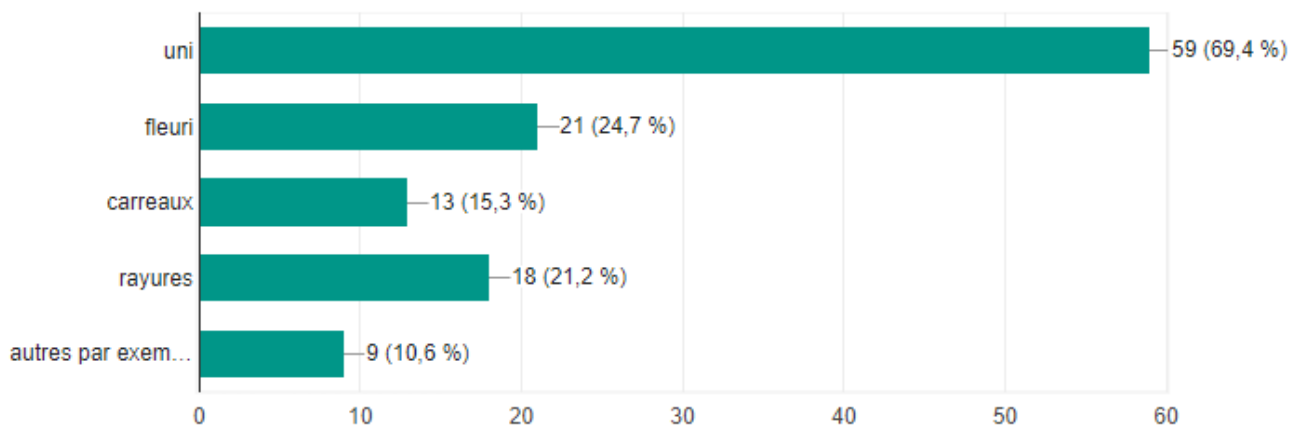




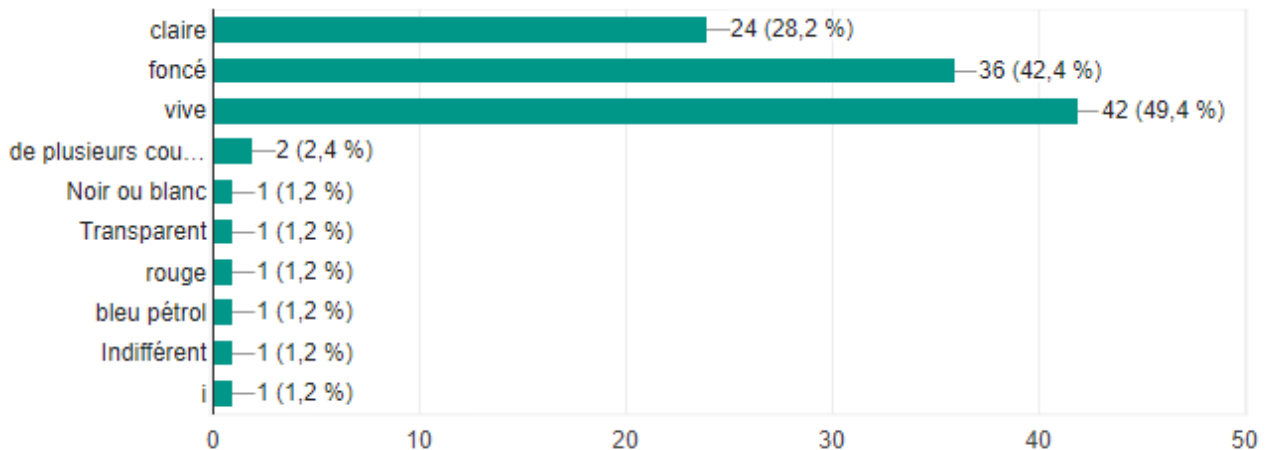
Voici un prototype d'un éventuel étui à double fonctionnalité : rangement et support de charge. Dans quelle matière aimeriez-vous ce produit ?



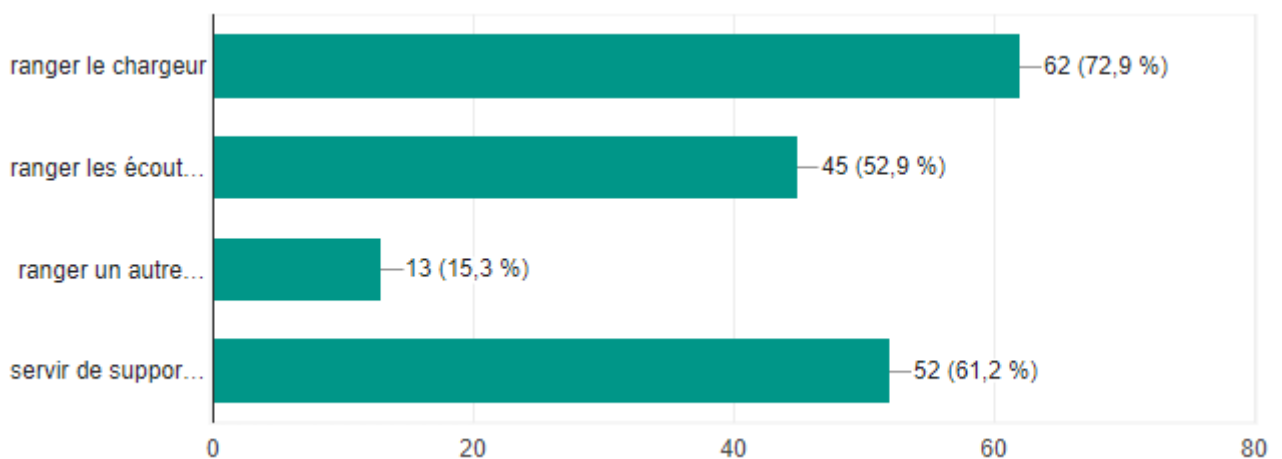
Quel type de motif aimez-vous ?



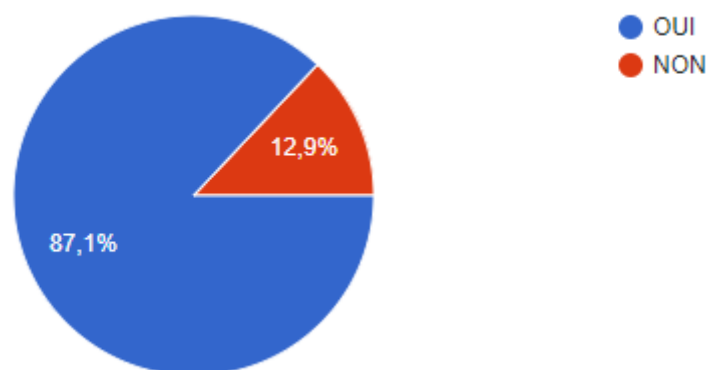
De quelles couleurs ?



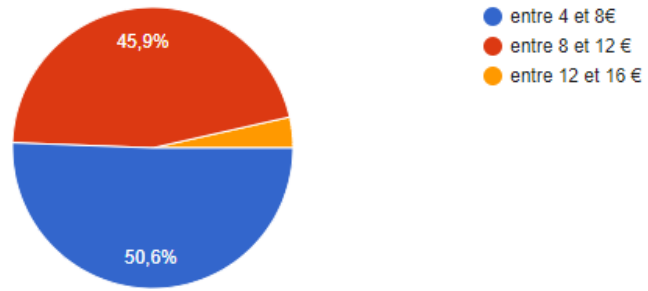
Quelles fonctionnalités vous semblent intéressantes pour ce produit ?



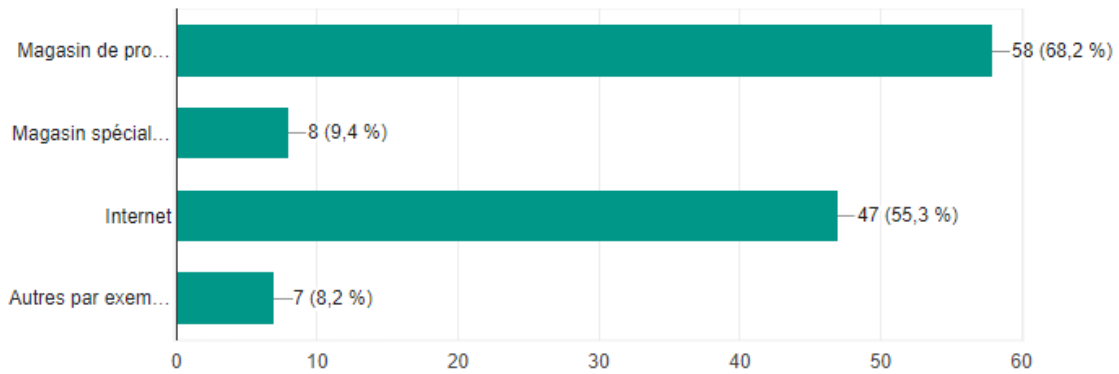
Seriez-vous prêt à acheter ce produit ?



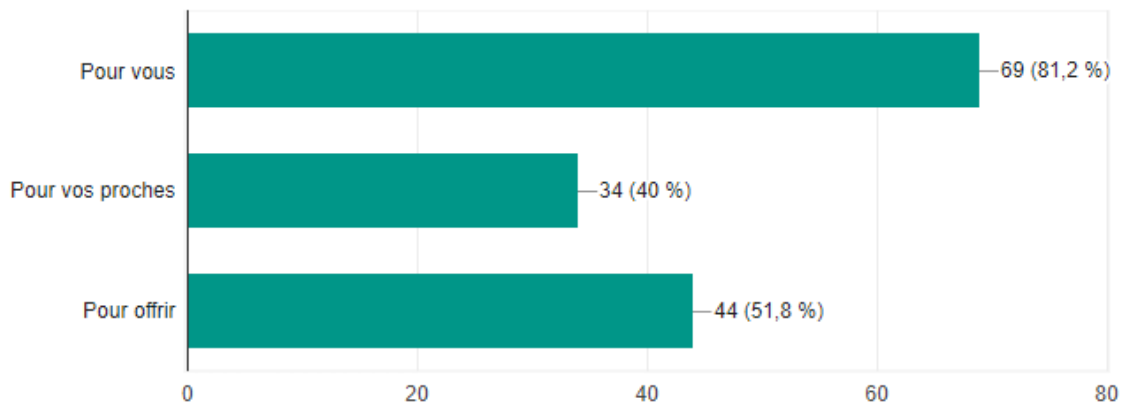
Si oui à quel prix ?



Par quel biais ?



Pour quelle occasion ?



Pour terminer pour affiner cette étude

