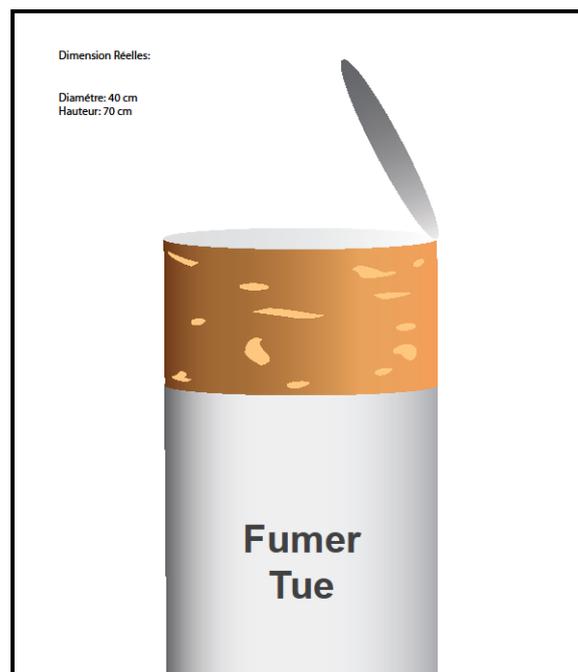


# Le business plan du projet.

*Un projet porteur dans le cadre d'une politique développement durable.*

*Une nouvelle façon de penser*



**Regardez autrement les poubelles de demain**



# Sommaire...

Zoom sur l'entreprise <i>Poubelles plus belles</i> .....	3
II. Etat du marché des poubelles.....	5
III. Presentation de l'offre détaillée et de la différentiation.....	6
IV. Associés et fonctionnement.....	7
V. Zones d'implantations et relations clients.....	9
VI. Etude de marché.....	11
VII. Stratégie de communication.....	18
VIII. Nos principaux Fournisseurs .....	19
IX.Stratégie de développement.....	22
X. Plan de financier.....	21
XI. Annexes.....	23

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
October 15, 2013



Soukaina Alami kammouri  
Adel Bouziane  
Anas Agayou



# Zoom sur l'entreprise.

## *Présentation du Projet*

A travers le constat étonnant concernant le fait que nos rues sont de plus en plus remplies de mégots de cigarettes, chewing-gum et autre détrit. Notre projet consiste à créer des poubelles au design original et moderne, présente à la fois dans nos rues et nos maisons. Notre but est de rendre ce produit important pour le décor qui nous entoure.

Cette démarche peut être aussi qualifiée comme écologique car l'entretien de notre planète passe par la prise de conscience de nos citoyens sur le fait qu'il faut jeter nos détrit. On pense donc que **POUBELLE + BELLE** peut changer les « mauvaises » habitudes des citoyens.

## *La raison d'être de notre projet & notre engagement pour les générations futures*

Notre motivation est née d'expériences personnelles. Effectivement, lorsqu'on est entre amis et que quelques un d'entre eux fument, seule une minorité jette leurs cigarettes à la poubelle. Le constat est le même pour le chewing-gum par exemple. Notre démarche est non seulement écologique mais aussi correctrice des mauvaises habitudes des citoyens.

Des poubelles au design attrayant devint alors une idée évidente et à la quelle on croit réellement.

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
October 15, 2013

GROUPE  
**ESC**  
**TROYES**  
EN CHAMPAGNE  
*mixer les cultures,  
ouvrir les futurs\**

Soukaina Alami kammouri  
Adel Bouziane  
Anas Agayou

## Interview avec les associés

L'enseigne POUBELLE +BELLE existe autour d'une équipe composée de profils riche et diversifié, ceci forge notre complémentarité. Voici un mot de chacun d'entre eux.

### **BOUZIANE Adel**

«Good communicator and graduate of a license in management, my skills and my enthusiasm to work this project will allow me of the good to manage it)and to believe always in the latter »

### **AGAYOU Anas**

"Perfectionist and collaborative, holder of a Master's degree in accounting control and audit, mastering perfectly the accounting and financial tools to manage with excellence, rigor and ambition our company".

### **ALAMI KAMMOURI Soukaina**

"Serious and organized, qualified of a business school, and having made previously two years of preparatory classes ,I plan to manage this project with my partners of a way led the company towards the success of "poubelle +belle".

4

## II. Etat du marché des poubelles

Les poubelles ne sont pas assez attirante, elle passe inaperçu, elles ne donnent pas envie au gens de faire le bon geste.

Notre démarche est éco responsable et vise à remettre d'actualité le geste d'aller vers la poubelle et de la remarquer donc de l'utiliser.

Le réel problème se trouve dans le comportement des personnes qui n'ont pas le geste naturel de jeter leur détritux à la poubelle.

De nos jours, l'environnement est un sujet essentiel à aborder, mais une grande partie de la population ne semble pas consciente de l'impact des déchets jetés par terre. Si on prend les cigarettes par exemple, d'après les constats un milliard de paquets sont vendues chaque année dont la moitié finie sur les trottoirs.

Ces mégots mettent jusqu'à 15 ans pour se dégrader. Ces déchets sont nuisible tant pour l'environnement que pour l'esthétique des villes !

De plus en France, il est très facile de créer une entreprise qui produits des poubelles design et original afin d'être plus efficace.

## De ce fait, plusieurs ouvertures s'offrent à nous

### Poubelle pour maison, entreprise et restaurant/bar

Ce marché est en pleine expansion, effectivement on remarque que de plus en plus d'entreprise se mettent à produire des poubelles dite « moderne » et automatique.

Cependant nous n'avons pas encore vue de poubelle à l'esthétique originale et réellement attrayante, ce qui peut nous laisser penser que POUBELLE +BELLE à vraiment une carte à jouer dans ce marché de poubelle pour les maisons.

### Poubelle pour collectivité, Gare et métro

Ce marché est vraiment très important pour nous car les mairies pourrait être intéressées par nos produits, encore faut-il rencontrer les représentant de **Grand Troyes** pour comprendre les démarches et se renseigner sur cette concurrence là.

Le marché des gares et métros est à négocier directement avec la mairie et SNCF conjointement.

Ce qu'il faut savoir, c'est qu'il est très facile en France de créer une entreprise de design de poubelle.

5

## III. Présentation de l'offre détaillée et de la différenciation

### 1. A / L'offre

Notre but est de créer des poubelles de bonnes qualités et qu'elles aient leur importance dans le décor de vos rues mais aussi de vos maisons.

Ceci va donc nous situer sur une stratégie d'écémage lors de notre entré sur le marché, effectivement le but est que nos clients remarque que notre entreprise ne vend pas n'importe quelle poubelles mais LA Poubelle qu'il vous faut.

De son importance va donc en dépendre son prix, logiquement alors au dessus de celui de notre concurrences.

Pour cela, nous pensons à créer des poubelles par thèmes, ces derniers peuvent être non seulement artistique ou culturelle, mais aussi appartenant a des produits consommables de la vie quotidienne.

Effectivement les habitudes des citoyens jetant leurs déchets (mégots de cigarettes, shwin-gum, canette, ou ticket de métro..) par terre peuvent surement évoluer d'une manière positive s'ils ont des poubelles qui attirent leur attention.

### Pour vos rues

Des poubelles en forme de mégot de cigarette, paquet de chewing-gum

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
ctober 15, 2013

GROUPE  
**ESC**  
**TROYES**  
EN CHAMPAGNE  
*mixer les cultures,  
ouvrir les futurs\**

Soukaina Alami kammouri  
Adel Bouziane  
Anas Agayou

Pour vos gares ferroviaires : des poubelles en formes d'horloges, de ticket de métro, ou en forme de livre géant afin d'y jeter les papiers

## **Pour vos maisons et bureaux**

Des poubelles en forme de rouge à lèvres, ou en forme de fusée.

## **Pour vos magasins**

En forme de parfum, de chaussure ou de casquette.

Effectivement Chaque années, C'est pourquoi lorsque nous débiterons dans ce marché, nous commencerons premièrement à commercialiserons produits poubelle + belle en forme de cigarette et chewing-gums.

Ceci sera une stratégie afin de nous faire connaitre et de créer un effet de bouche à oreille dans un premiers temps.

## **B / Développement durable**

Notre offre à pour but une démarche écologique. Effectivement nos butes sont de :

- Changer les habitudes des citoyens en rendant les poubelles qui nous entourent attirante et original afin que l'on s'en serve plus souvent.
- Inciter au triage des détritrus.
- Valoriser nos matières avec lesquelles on produits nos poubelles (recyclage, régénération).

Notre économie se veut durable et respectueuse de l'environnement. Notre promotion du commerce se veut équitable et solidaire.

## **C / Différenciation**

### **Innovation**

L'innovation première de notre offre est de transformer une simple poubelle en objet de décoration modern, original et artistique. Ici, le plaisir des yeux va entrainer l'action d'utiliser ce produit. Nos produits vont retenir les odeurs et seront plus efficaces que les autres poubelles.

### **Qualité de nos poubelles**

Nos produits seront de meilleures qualités que ceux de nos concurrents. Nous voulons qu'une poubelle soit belle, attirante et que l'on choisit de l'acheter pour son originalité et esthétique.

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
ctober 15, 2013



Soukaina Alami kammouri  
Adel Bouziane  
Anas Agayou

## Animations et messages préventives

Nos poubelles vont offrir différents messages préventives ou animations destinée à ce qu'on les remarques toujours.

Les messages seront du style de slogan « fumez tue » ou « manger cinq fruits et légumes par jour » et « faite du sport ».

Nos animations dépendront des emplacements des poubelles. On pence par exemple à inciter les citoyens à jeter leur cigarette en mettant en place un système de prise de photos instantanée des bons citoyens qui jettent leur détrituis a la poubelle. Leur photo défilera sur l'écran situé sur la poubelle en remerciant ce citoyen d'avoir fait ce geste.

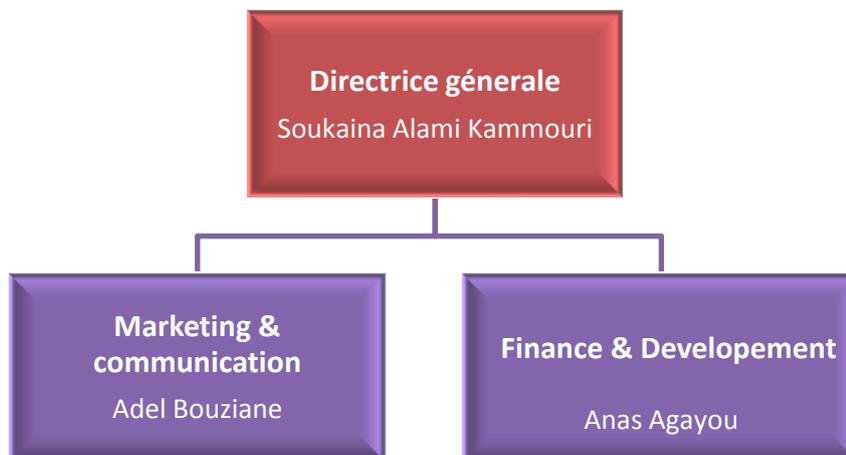
7

## Sécurité

Concernant la sécurité, par ans V poubelles sont brulées en France, le but est alors de créer des modèles difficilement inflammable.

Nos poubelles respecteront ainsi toutes les normes de matières de fabrications et de sécurités afin de poursuivre sur sa ligne écologique.

## IV / Associés et fonctionnement





## Les collaborateurs...

des collaborateurs engagés & visionnaires.

### Directrice responsable

Ses missions se manifestent dans la gestion des affaires intérieure et extérieure de l'entreprise. Elle définit les objectifs et essaie de mettre les différents moyens à leur disposition d'une manière rationnelle et consciente. Elle planifie les besoins en personnel, participe au recrutement et essaie de démarcher de nouveaux partenariats en rapport avec son environnement.

### Responsable communication

Il s'occupe de la communication interne et externe de l'entreprise. Il gère toutes les démarches publicitaires et se charge de faire connaître notre entreprise à l'échelon national puis plus tard à l'international. Toujours à la recherche de nouveaux contrats, ce dernier se doit d'être constamment en déplacement et toujours à la recherche de nouveaux marchés.

### Responsable financier

Il gère le budget de l'entreprise et l'utilise avec bon sens, son but est de rendre plus belle la vie des comptes financiers et cela au plus vite. Il essaie de rendre les activités de l'entreprise les plus rentables possible.

### Design

Grâce à sa formation solide et son imagination, il va s'occuper du design des poubelles. En effet, et grâce à son design de cigarettes, de chewing-gum, de rouge à lèvres ..., notre offre va se différencier des concurrents et on sera le leader dans le marché des poubelles.

Nous les associés, avons décidé de ne pas nous rémunérer durant ces trois années d'exercice ceci dans le but de devenir rentable le plus vite.

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
october 15, 2013

GROUPE  
**ESC**  
**TROYES**  
EN CHAMPAGNE  
*mixer les cultures,  
ouvrir les futurs\**

Soukaina Alami kammouri  
Adel Bouziane  
Anas Agayou

## V. Zones d'implantations et Relation clients

### 1) Zone de chalandise

Nous allons implanter nos bureaux à Troyes car c'est là que l'idée est née, nous voulons nous introduire dans le marché global de poubelles. C'est pour cela que l'essentiel pour ne pas dire la totalité de nos ventes s'effectuera sur notre site internet [www.poubelleplusbelle.fr](http://www.poubelleplusbelle.fr)

### 2) Cibles

- Nos cibles premières seront les collectivités et les rue de nos villes
- Nos cibles secondaires seront les foyers des ménages, donc vos maisons
- Nos cibles tertiaires seront les établissements tels : les hôtels, les restaurants, les entreprises, les gares

## VI. Etudes de marché

### Etude de la concurrence

Savoir qui sont nos concurrents et ce qu'ils offrent peut nous aider à démarquer nos produits notre marketing et aussi de fixer nos prix de façon concurrentielle. Pour cela, on a cherché à connaître les différentes entreprises qui vont nous affronter d'une manière directe ou indirecte.

#### • Concurrence directe

Dans un premier temps on compte créer notre entreprise au niveau national, tout en commençant par la ville de Troyes. Pour cela, toute entreprise nationale ou petite PME forme principalement notre concurrente.

En contactant grand Troyes, et au niveau de la collectivité locale, on a pu sélectionner nos concurrent directe et indirecte. Les résultats sont les suivants :

L'entreprise « Rossignol » forme notre seule concurrente auprès des collectivités locales, sa production est limité qu'au niveau national, mais elle a des points de distribution en Italie, en Allemagne et en Pologne .Cette dernière qui a été créée en 1896 forme une PME de 120 salariés, elle se charge de la conception, la personnalisation et la distribution d'équipements sanitaires et de collecteurs de déchets. Elle essaye de conjuguer la tradition et modernité dans ses produits.

Rossignol propose des produits de collecte des déchets principalement extérieurs, et puis quelque produits intérieurs comme les poubelles de cuisine et de salle de bain .

Concernant les poubelles ou les mobiliers urbains intérieurs (dans les maisons, les bureaux ...), il ya :

L'entreprise « Engels » qui souhaite faire une expansion vers une position de leader Européen, tout en jouant sur La qualité de ses produits, La créativité de ses propositions et solutions,

La clarté de sa communication et L'intégralité de sa gamme. Elle propose composteurs et citernes, bacs pour déchets dangereux, apport volontaire, poubelles, conteneurs, et bacs de rétention.

C'est une grande entreprises qui propose tout sorte de poubelle et joue surtout, sur les design, c'est pour cela qu'elle fait partie de nos concurrents directes. Elle a même essayé de créer une poubelle métallique sous forme de paquet de cigarettes.



L'entreprise	CA
Rossignol	250 million d'euro
Engels	23.000.000 d'euros

## • Concurrence indirecte

Auprès des collectivités locales, les deux entreprises internationales « TENACO » et « PLASTIC OMNIUM » forment nos véritables concurrents.

L'entreprise « Tenaco »forme N°3 du marché français des bacs et colonnes aériennes, elle se caractérise par la diversification de sa gamme de produits, des produits respectueux de l'environnement et des produits de couts maitrisés.

Elle propose des bacs roulants PEHD, bacs roulants grillagés, bacs recyclés et recyclage, serrures, marquage des bacs, colonnes enterrées, et colonnes semi enterrées.

L'entreprise « Plastic omnium » Leader mondial de la conteneurisation des déchets, Plastic Omnium Environnement accompagne les initiatives gouvernementales et les plans de prévention mis en place par les collectivités pour optimiser et moderniser les systèmes de conteneurisation, de collecte et de gestion des déchets.

Pour les poubelles d'intérieur, l'entreprise « Citec » nous rivalise aussi, en effet, Depuis 30 ans, CITEC Environnement poursuit son partenariat avec les collectivités locales et le secteur privé en se dotant des moyens nécessaires au développement de sa gamme de produits et services pour le pré collecte des déchets.

CITEC Environnement dispose d'un large réseau commercial, de deux usines françaises pour fabriquer ses produits et de 13 agences locales pour assurer un service de proximité en France métropolitaine et dans les départements d'outre-mer.

Company	Turnover
Temaco	21.784.500 €
Plastic Omnium	4.806.171 €
Citec	52.419.026 €

## Conclusion

Le marché des poubelles est un marché ouvert qui contient plusieurs entreprises les unes ont des produits plus sophistiqués que les autres, soit au niveau national ou international. Notre offre se différencie au niveau du design, en effet on compte créer une entreprise qui fabrique des poubelles plus belles en plastique et avec des designs qui n'ont jamais existé. Notre projet est innovant car aucune entreprise ne le fait, on sera les premiers sur les marché.

Pour les cibles, on a demandé aux collectivités locales si on pouvait leur vendre nos poubelles dès la concrétisation du projet, leur retour était positif tout en insistant sur le fait et c'est facile de créer une entreprise de poubelle en France.

## VII. Fixation des prix

### Vue générale sur le processus de production

Dans le cadre de notre étude de marché : afin de dégager un résultat net satisfaisant ,nous sommes contraints de regarder de plus prêt notre politique de production ,ce qui va nous aider à prendre la décision d'investissement.

Nous avons conclus lors de la dernière réunion ,que nous allons éclairer les deux politiques de productions en France et au Maroc et de les comparer sous forme d'un tableau ,incluant les paramètres les plus pertinents qui mettront en exergue les prix de revient dans chacun des deux pays.

Finalement ,en partant de cette comparaison ,nous allons décider de la politique de production la plus efficiente.

Lors de la prochaine étape de notre business model, nous allons tâcher de calculer les flux prévisionnels ,les flux prévisionnels actualisés et la valeur actuarielle nette ,pour vous montrer à quel point notre projet est porteur ,et avoir une idée précise sur le retour sur investissement et le seuil de rentabilité ,une preuve financière tangible pour démarrer avec sérénité notre projet et montrer aux éventuels investisseurs que nous sommes solvables dès la 4ème année.

De ce fait ,la raison pour laquelle nous avons choisit le Maroc revient aux bas coûts de la main d'œuvre ,et à notre porte feuilles de fournisseurs professionnels et spécialistes dans l'industrie plastique et moulages ,ce qui sera un gage de production de qualité et à coûts compétitifs

Pendant notre étude sur la marché des poubelles ,nous avons trouvé que les perspectives de developpement que ce soit en terme de prix et de gammes sont suffisamment ambitieuses pour perser dans le secteur.

Avant de vous éclairer sur les prix en détails ,nous allons vous montrer nos trois gammes de poubelles ,baptisées consécutivement :

2. POUBELLE PLUS BELLE **Urban**
3. POUBELLE PLUS BELLE **Urban +**
4. POUBELLE PLUS BELLE **Inside**

1. POUBELLE PLUS BELLE **Urban**

## Faite pour être l'urbaine

qui changera vos habitudes quotidiennes en vous rappelant du geste et reflex civique .Une poubelle destinée aux institutions privées et les autorités locales (RATP ,Hôtel de ville ,La mairie).

Technical information		Dimensions	450 mm*700 mm
		Total Weight of the Litter bin	4,4 Kg
		Estimated cost of the mold	\$ 45 000,00
		Estimated Payback period	5 years
		Starting quantity	10000,00

### POUBELLES PLUS BELLES **URBAN**®

	Quantity in Kg	Unit price in dollars	Total
Plastic Polypropilène (The white section)	4,4	\$ 3,00	\$ 13,20
<b>Total Price of raw material</b>			<b>\$ 13,20</b>
Production	Pourcentage	Costs	
Design	20%	\$ 2,64	
Amortissement de la machine & moule	100%	\$ 13,20	
Energy (Water & Electricity)	10%	\$ 1,32	
Work force	10%	\$ 1,32	
General fees	10%	\$ 1,32	
<b>Unit Price cost</b>		<b>\$ 33,00</b>	
Marge bénéficiaire	100%	\$ 33,00	
<b>Sell price</b>		<b>\$ 66,00</b>	

2. POUBELLE PLUS BELLE *Urban +*

# Faite pour être la *meilleure*

de notre création ,elle est la plus belle des poubelles ,car elle est faite avec des matériaux de très haute qualité et bien choisis afin de satisfaire une cible très particulière : Une poubelle qui destinée pour les plus exigeants comme les hôtels de luxes ,les résidences privées ,les restaurants de luxe et les lounges.

14

## POUBELLES PLUS BELLES *URBAN +*®

Technical information			
Dimensions	450 mm*700 mm		
Total Weight of the Litter bin	4,4 Kg		
Estimated cost of the mold	\$ 45 000,00		
Estimated Payback period	5 years		
Starting quantity	10000,00		
	Quantity in Kg	Unit price in	Total
Plastic Polypropilène (The white section)	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Alluminium cover	0,7	\$ 10,00	\$ 7,00
brown base in plexiglas	1,7	\$ 20,00	\$ 34,00
<b>Total Price of raw material</b>			<b>\$ 47,00</b>

Production	Pourcentage	Costs	
Design	20%	\$	9,40
Amortization & mold	60%	\$	28,20
Energy (Water & Electricity)	20%	\$	9,40
Work force	15%	\$	7,05
General fees	10%	\$	4,70
<b>Unit Price cost</b>		<b>\$</b>	<b>105,75</b>
Profit margin	45%	\$	47,59
<b>Sell price</b>		<b>\$</b>	<b>153,34</b>

Dimension Réelles:

Diamètre: 40 cm  
Hauteur: 70 cm



15

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
October 15, 2013

GROUPE  
**ESC**  
**TROYES**  
EN CHAMPAGNE  
*mixer les cultures,  
ouvrir les futurs\**

Soukaina Alami kammouri  
Adel Bouziane  
Anas Agayou

Dimension Réelles:

Diamètre: 40 cm  
Hauteur: 70 cm

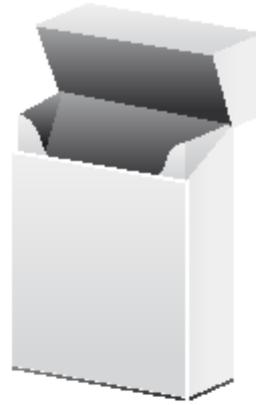
16



ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
October 15, 2013

GROUPE  
**ESC**  
**TROYES**  
EN CHAMPAGNE  
*mixer les cultures,  
ouvrir les futurs\**

Soukaina Alami kammouri  
Adel Bouziane  
Anas Agayou



20 cm



30 cm



3. POUBELLE PLUS BELLE *Inside*

# Faite pour *embellir*

et orner vos intérieurs ,sans oublier de rendre vos bureaux plus tendances tout en vous rappelant qu'il faut arrêter de fumer et de prendre soin de soi.

18

			
<b>Technical information</b>	Dimensions	250 mm*350 mm	
	Total Weight of the Litter bin	2 Kg	
	Estimated cost of the mold	\$	25 000,00
	Estimated Payback period	5 years	
	Starting quantity	10000,00	
	Quantity in Kg	Unit price in dollars	Total
Plastic Polypropilène (The white section)	0,9	\$ 3,00	\$ 2,70
brown base in plexiglas	1,1	\$ 20,00	\$ 22,00
<b>Total Price of raw material</b>			<b>\$ 24,70</b>
<b>Production</b>			
Design	20%	\$	4,94
Amortization & mold	100%	\$	24,70
Energy (Water & Electricity)	10%	\$	2,47
Work force	10%	\$	2,47
General fees	10%	\$	2,47
<b>Unit Price cost</b>		<b>\$</b>	<b>61,75</b>
Profit Margin	50%	\$	30,88
<b>Sell price</b>		<b>\$</b>	<b>92,63</b>

# Conclusion



Notre marché est à coeur ouvert , il offre des opportunités multiples et ceci etant pour atteindre le succès et de réussir notre projet

Defier nos concurrents sera un travail de longue haleine mais grace a notre idée innovante nous allons marquer notre différence.

Tout au long de notre etude des besoins , nous avons observé que les poubelles n'etaient pas souvent utilisées , a cause de leur esthetique basique et standart. Finalement ,nos projets interesseront surment les gens.

Nous planifions notre production au maroc ,grâce à nos partenaires qui proposent des prix compétitifs qui sera un grand avantage .

19

## VII. Stratégie de communication

Notre stratégie de communication dépendra de la cible que l'on veut atteindre.

**A/ Effectivement pour acquérir** des contrats avec les mairies et collectivités nous comptons les démarcher directement grâce à une vidéo présentant nos produits et nos avantages.

Cette vidéo sera créée par la société de communication Monogramme au Maroc qui à proposé de s'allié à notre projet et de nous aider à mener à bien notre campagne publicitaire lors de notre premières années publicitaires.

Notre but sera de convaincre nos collectivités que nos poubelles peuvent nettoyer leurs rues. Notre support de communication avec les entreprises sera notre site internet et la prise de rendez-vous.

### **B/ En ce qui concerne les établissements**

Notre stratégie de communication est la création de flyers destiné à attirer l'attention sur nos produits et notre site internet où il y aura une vidéo prouvant que nos poubelles attirent plus l'attention que les autres et d'éclanche donc le geste de jeter son détritrus à la poubelle.

### **C/ En ce qui concerne les maisons**

Notre stratégie de communication se fera principalement à travers du mailing, de l'e-mailing et des événements dans le show-room que l'on peut organiser dans l'année.

## Canaux de distribution

Notre site internet, Facebook, Linked-in, sont nos social média seront donc nos principales canaux de distribution web.

Quand à nos canaux de distribution physique, ce serait des points de ventes spécialiste dans le décor d'intérieur et d'extérieur tels que : KARTELL, CHATEAU D'AX, et DUNE ROUGE.

## VIII. Nos principaux Fournisseurs

De part notre activité et notre différenciation nous devons collaborer avec des fournisseurs et passer des accords avec des partenaires comme le montre le schéma ci-dessous.

### PRODUCTEURS DE MOULES 140 000 \$

#### MAROC

IMSFA MAROC  
SECO INDUSTRIE FRANCE

#### PORTUGAL

A.J.MOLDES,LDA  
DRT-MOLDES E PLASTICOS,LDA  
LN MOLDES

### FOURNISSEURS DE POUBELLES 517 920 \$

#### MAROC

AFRIQUIA PLASTIC  
MICA AFRIQUE

#### CHINE

Jinhua Elec Barrel Co, Ltd  
World Link Tech Corporation (Jinan)

### TRANSITAIRE (incorporé dans le prix)

CASA FIRST TRANSIT

### STRATEGIE DE COMMUNICATION 50 000 \$

#### MAROC

NEW PUBLICITY  
SAFIPLAST  
MONOGRAMME

#### FRANCE

ALIZEE COMMUNICATION

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
ctober 15, 2013



Soukaina Alami kammouri  
Adel Bouziane  
Anas Agayou

## IX. Stratégie de développement

Nous avons planifié une stratégie de développement se décompose en deux axes.

### A. Points de ventes.

Nous souhaitons dans les quatre années suivantes ouvrir des points de ventes en France d'abord puis dans la future à l'étranger.

Nous pouvons à créer un point de ventes a Troyes puis un stand à galerie la Fayette.

### B. Créations de nouveaux modèles

Chaque année nous proposerons deux nouveaux modèles de produits. Ils seront comme leurs glorieuses ainées :

- plain d'originalités et de beauté.
- Nos modèles seront aussi ignifuges et inodore.
- Certains modèles seront culturels ou artistique : designer par un artiste
- Déligneur en vogue par exemple. Ces produits seront à éditions limités.

### C. S'externaliser

Nous souhaitons nous exporter dans le pays de nos producteurs de poubelles.

Effectivement nous voulons ouvrir un point de vente et être présents au centre commercial Morocomall (Casablanca ,Maroc)

## X . Plan financier

FINANCEMENT GLOBAL DE LA PRODUCTION	\$	855 518,40	
COMPAGNE PUBLICITAIRE	\$	50 000,00	
CREATION DU SITE WEB	\$	10 000,00	
LOYER + FOURNITURES DE BUREAUX	\$	40 000,00	
REMUNERATION DU PERSONNEL	\$	-	
<b>FINANCEMENT GLOBAL DU PROJET</b>	<b>\$</b>	<b>955 518,40</b>	
CA	\$	897 511,20	
CV	\$	210 552,00	
MCV	\$	686 959,20	100%
CF	\$	286 320,00	
Bénéfice	\$	537 112,80	
TMCV			77%
<b>Seuil de rentabilité</b>	<b>\$</b>	<b>374 076,67</b>	
<b>Retour sur investissement à partir de la</b>		<b>3 ème année</b>	

## XI. Annexes

### 1ère année

### Modèles Cigarette Shwin gum

23

#### POUBELLES PLUS BELLES Urban +

Prix unitaire	\$ 153,99
Prix de gros (si achat plus de 10 pièces)	\$ 119,99
Capacité de production	100 pièces/jour
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (20) 40 entreprises par mois

**Capacité annuelle de production** **720,00** pièces

**CA** **\$ 86 392,80**

prix de revient des produits vendus 76 140,00

**Benefice** 10 252,80

#### POUBELLES PLUS BELLES Urban

Capacité de production	150 pièces/jour
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (80) 100 Etablissement par mois

**Capacité annuelle de production** **2 160,00** pièces

**CA** **\$ 259 178,40**

**Amortissement moyen du moule** **\$ 90 000,00**

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
October 15, 2013

	\$
prix de revient des produits vendus	71 280,00
	\$
<b>Benefice</b>	<b>142 538,40</b>
	\$
<b>Amortissement restant des deux moules</b>	<b>71 258,40</b>

#### POUBELLES PLUS BELLES Inside

Capacité de production	300 pièces/jour
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (150) 200 entreprises par mois 150 maisons par mois

24

<b>Capacité annuelle de production</b>	<b>6 000,00</b>
	\$
<b>CA</b>	<b>551 940,00</b>
	\$
<b>Amortissement moyen du moule</b>	<b>50 000,00</b>
	\$
prix de revient des produits vendus	370 500,00
	\$
<b>Benefice</b>	<b>395 940,00</b>
	\$
<b>Amortissement restant des deux moules</b>	<b>25 440,00</b>

pièces

<b>Bénéfice avant amortissement</b>	<b>\$</b>	<b>548 731,20</b>
<b>Charges d'exploitation</b>	<b>\$</b>	<b>517 920,00</b>
<b>Benefice après amortissement</b>	<b>\$</b>	<b>30 811,20</b>

## 2ème année

# Modèles Cigarette Shwin gum

25

### POUBELLES PLUS BELLES Urban +

	\$	
<b>Prix unitaire</b>	153,99	
	\$	
<b>Prix de gros (si achat plus de 10 pièces)</b>	119,99	
Capacité de production	100 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (40)	
	80 entreprises par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>	<b>1 440,00</b>	pièces
	\$	
<b>CA</b>	<b>172 785,60</b>	
prix de revient des produits vendus	76 140,00	
<b>Benefice</b>	96 645,60	

### POUBELLES PLUS BELLES Urban

Capacité de production	150 pièces/jour	
	une ville par	
Vitesse d'Avancement	mois (160)	
	200	
	Etablissement	
	par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>		pièces

	4 320,00	
	\$	
CA	518 356,80	
	\$	
Amortissement moyen du moule	90 000,00	
	\$	
prix de revient des produits vendus	142 560,00	
	\$	
Benefice	285 076,80	
	\$	
Amortissement restant des deux moules	142 516,80	
<b>POUBELLES PLUS BELLES Inside</b>		
Capacité de production	300 pièces/jour	
	une ville par	
Vitesse d'Avancement	mois (300)	
	400 entreprises	
	par mois	
	300 maisons par	
	mois	
Capacité annuelle de production	12 000,00	pièces
	\$	
CA	1 103 880,00	
	\$	
Amortissement moyen du moule	50 000,00	
	\$	
prix de revient des produits vendus	741 000,00	
	\$	
Benefice	791 880,00	
	\$	
Amortissement restant des deux moules	50 880,00	
	\$	1 173
Bénéfice avant amortissement	602,40	
	\$	959
Charges d'exploitation	700,00	
	\$	213
Benefice après amortissement	902,40	

# Modèles Rouge à lèvres Horloge

## POUBELLES PLUS BELLES Urban +

	\$	
<b>Prix unitaire</b>	153,99	
	\$	
<b>Prix de gros (si achat plus de 10 pièces)</b>	119,99	
Capacité de production	100 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (20)	
	40 entreprises par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>	<b>720,00</b>	
	\$	<b>86</b>
<b>CA</b>	<b>392,80</b>	
		76
prix de revient des produits vendus	140,00	
		10
<b>Benefice</b>	<b>252,80</b>	

27

## POUBELLES PLUS BELLES Urban

Capacité de production	150 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (80)	
	100 Etablissement par mois	
		<b>2</b>
<b>Capacité annuelle de production</b>	<b>160,00</b>	
	\$	<b>259</b>
<b>CA</b>	<b>178,40</b>	
	\$	<b>90</b>
<b>Amortissement moyen du moule</b>	<b>000,00</b>	
	\$	<b>71</b>
prix de revient des produits vendus	<b>280,00</b>	
	\$	<b>142</b>
<b>Benefice</b>	<b>538,40</b>	
	\$	<b>71</b>
<b>Amortissement restant des deux moules</b>	<b>258,40</b>	

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
October 15, 2013

**POUBELLES PLUS BELLES Inside**

Capacité de production	300 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (150) 200 entreprises par mois 150 maisons par mois	
		6
<b>Capacité annuelle de production</b>	<b>000,00</b>	<b>551</b>
	\$	
<b>CA</b>	<b>940,00</b>	<b>50</b>
	\$	
<b>Amortissement moyen du moule</b>	<b>000,00</b>	<b>370</b>
	\$	
prix de revient des produits vendus	500,00	
	\$	
<b>Benefice</b>	<b>940,00</b>	<b>395</b>
	\$	
<b>Amortissement restant des deux moules</b>	<b>440,00</b>	<b>25</b>

28

<b>Bénéfice avant amortissement</b>	\$	<b>548 731,20</b>
<b>Charges d'exploitation</b>	\$	<b>517 920,00</b>
<b>Benefice après amortissement</b>	\$	<b>30 811,20</b>

<b>Bénéfice avant amortissement</b>	\$	<b>1 722 333,60</b>
<b>Charges d'exploitation</b>	\$	<b>1 477 620,00</b>
<b>Benefice après amortissement</b>	\$	<b>244 713,60</b>

<b>Financement des deux nouveaux modèles</b>	\$	<b>273 206,40</b>
--	----	-------------------

## 3ème année

# Modèles Cigarette Shwin gum

### POUBELLES PLUS BELLES Urban +

Prix unitaire	\$ 153,99
Prix de gros (si achat plus de 10 pièces)	\$ 119,99
Capacité de production	100 pièces/jour
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (50) 90 entreprises par mois
<b>Capacité annuelle de production</b>	<b>1 680,00</b>
<b>CA</b>	<b>\$ 201 583,20</b>
prix de revient des produits vendus	76 140,00
<b>Benefice</b>	<b>125 443,20</b>
<b>Amortissement restant des deux moules</b>	<b>49 303,20</b>

### POUBELLES PLUS BELLES Urban

Capacité de production	150 pièces/jour
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (180) 220 Etablissement par mois
<b>Capacité annuelle de production</b>	<b>4 800,00</b>
<b>CA</b>	<b>\$ 575 952,00</b>
<b>Amortissement moyen du moule</b>	<b>\$ 90 000,00</b>

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
October 15, 2013

	\$
Charges d'exploitations	<b>158 400,00</b>
	\$
<b>Benefice avant amortissement</b>	<b>316 752,00</b>
	\$
<b>Benefice après amortissement</b>	<b>158 352,00</b>

#### POUBELLES PLUS BELLES Inside

Capacité de production	300 pièces/jour
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (320) 420 entreprises par mois 320 maisons par mois
<b>Capacité annuelle de production</b>	<b>12 720,00</b>
	\$
<b>CA</b>	<b>1 170 112,80</b>
	\$
<b>Amortissement moyen du moule</b>	<b>50 000,00</b>
	\$
prix de revient des produits vendus	<b>785 460,00</b>
	\$
<b>Benefice</b>	<b>839 392,80</b>
	\$
<b>Amortissement restant des deux moules</b>	<b>53 932,80</b>

<b>Bénéfice avant amortissement</b>	\$	<b>1 281 588,00</b>
<b>Charges d'exploitation</b>	\$	<b>1 020 000,00</b>
<b>Benefice après amortissement</b>	\$	<b>261 588,00</b>

# Modèles Rouge à lèvres Horloge

## POUBELLES PLUS BELLES Urban +

<b>Prix unitaire</b>	\$	153,99
<b>Prix de gros (si achat plus de 10 pièces)</b>	\$	119,99
Capacité de production	100 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (40)	
	80 entreprises par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>1 440,00</b>
<b>CA</b>	\$	<b>172 785,60</b>
prix de revient des produits vendus		76 140,00
<b>Benefice</b>		<b>96 645,60</b>

## POUBELLES PLUS BELLES Urban

Capacité de production	150 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (160)	
	200 Etablissement par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>4 320,00</b>
<b>CA</b>	\$	<b>518 356,80</b>
<b>Amortissement moyen du moule</b>	\$	<b>90 000,00</b>
prix de revient des produits vendus	\$	<b>142 560,00</b>
<b>Benefice</b>	\$	<b>285 076,80</b>
<b>Amortissement restant des deux moules</b>	\$	<b>142 516,80</b>

## POUBELLES PLUS BELLES Inside

Capacité de production	300 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (300)	
	300 entreprises par mois	
	300 maisons par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>10 800,00</b>
<b>CA</b>	\$	<b>993 492,00</b>
<b>Amortissement moyen du moule</b>	\$	<b>50 000,00</b>
prix de revient des produits vendus	\$	<b>666 900,00</b>

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
October 15, 2013

Bénéfice	\$	712 692,00
Amortissement restant des deux moules	\$	45 792,00

Bénéfice avant amortissement	\$	1 094 414,40
Charges d'exploitation	\$	885 600,00
Bénéfice après amortissement	\$	208 814,40

32

# Modèles Ticket de métro Livre

## POUBELLES PLUS BELLES Urban +

Prix unitaire	\$	153,99	
Prix de gros (si achat plus de 10 pièces)	\$	119,99	
Capacité de production		100 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement		une ville par mois (20)	
		40 entreprises par mois	
Capacité annuelle de production		720,00	
CA	\$	392,80	86
			76
prix de revient des produits vendus		140,00	
Bénéfice		252,80	10

## POUBELLES PLUS BELLES Urban

Capacité de production	150 pièces/jour
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (80)
	100 Etablissement par mois

ESC2 TROYES Programme Grande École  
 Entrepreneurial action  
 October 15, 2013



Soukaina Alami kammouri  
 Adel Bouziane  
 Anas Agayou

Capacité annuelle de production	160,00	2
	\$	259
CA	178,40	
	\$	90
Amortissement moyen du moule	000,00	
	\$	71
prix de revient des produits vendus	280,00	
	\$	142
Benefice	538,40	
	\$	71
Amortissement restant des deux moules	258,40	

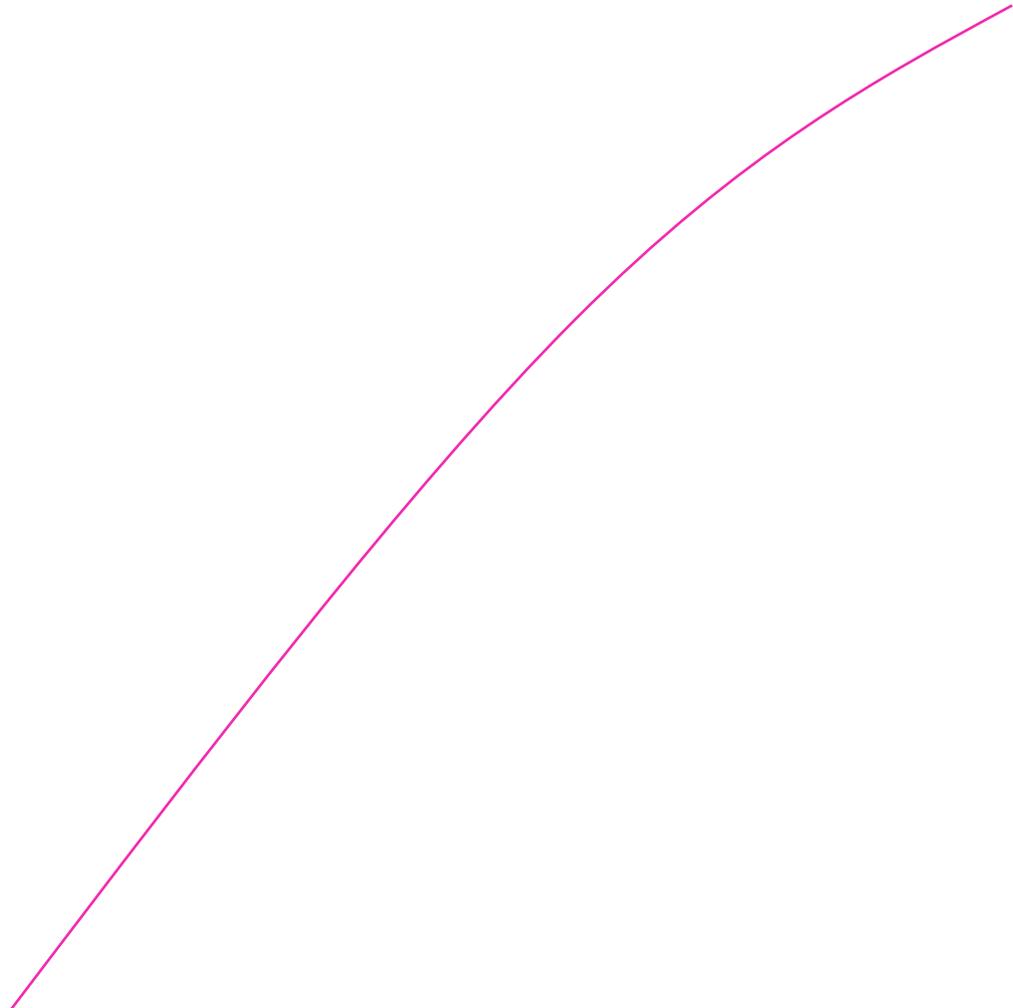
#### POUBELLES PLUS BELLES Inside

Capacité de production	300 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (150) 200 entreprises par mois 150 maisons par mois	
		6
Capacité annuelle de production	000,00	
	\$	551
CA	940,00	
	\$	50
Amortissement moyen du moule	000,00	
	\$	370
prix de revient des produits vendus	500,00	
	\$	395
Benefice	940,00	
	\$	25
Amortissement restant des deux moules	440,00	

Bénéfice avant amortissement	\$	548 731,20
Charges d'exploitation	\$	517 920,00
Benefice après amortissement	\$	30 811,20

Bénéfice avant amortissement	\$	2 924 733,60
Charges d'exploitation	\$	2 423 520,00
Bénéfice après amortissement	\$	501 213,60

Financement des deux nouveaux modèles	\$	64 392,00
---------------------------------------	----	-----------



## 4ème année

# Modèles Cigarette Shwin gum

### POUBELLES PLUS BELLES Urban +

Prix unitaire	\$	153,99
Prix de gros (si achat plus de 10 pièces)	\$	119,99
Capacité de production		100 pièces/jour
Vitesse d'Avancement		une ville par mois (50) 90 entreprises par mois
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>1 680,00</b>
<b>CA</b>	<b>\$</b>	<b>201 583,20</b>
prix de revient des produits vendus		76 140,00
<b>Benefice</b>		<b>125 443,20</b>
<b>Amortissement restant des deux moules</b>		<b>49 303,20</b>

### POUBELLES PLUS BELLES Urban

Capacité de production		150 pièces/jour
Vitesse d'Avancement		une ville par mois (180) 220 Etablissement par mois
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>4 800,00</b>
<b>CA</b>	<b>\$</b>	<b>575 952,00</b>
<b>Amortissement moyen du moule</b>	<b>\$</b>	<b>90 000,00</b>
Charges d'exploitations	<b>\$</b>	<b>158 400,00</b>
<b>Benefice avant amortissement</b>	<b>\$</b>	<b>316 752,00</b>
<b>Benefice après amortissement</b>	<b>\$</b>	<b>158 352,00</b>

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
October 15, 2013

**POUBELLES PLUS BELLES Inside**

Capacité de production	300 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (320)	
	420 entreprises par mois	
	320 maisons par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>12 720,00</b>
<b>CA</b>	<b>\$</b>	<b>1 170 112,80</b>
<b>Amortissement moyen du moule</b>	<b>\$</b>	<b>50 000,00</b>
prix de revient des produits vendus	<b>\$</b>	<b>785 460,00</b>
<b>Benefice</b>	<b>\$</b>	<b>839 392,80</b>
<b>Amortissement restant des deux moules</b>	<b>\$</b>	<b>53 932,80</b>

**Bénéfice avant amortissement** \$ 1 281 588,00

**Charges d'exploitation** \$ 1 020 000,00

**Benefice après amortissement** \$ 261 588,00

# Modèles Rouge à lèvres Horloge

## POUBELLES PLUS BELLES Urban +

<b>Prix unitaire</b>	\$	153,99
<b>Prix de gros (si achat plus de 10 pièces)</b>	\$	119,99
Capacité de production	100 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (50) 90 entreprises par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>1 680,00</b>
<b>CA</b>	\$	<b>201 583,20</b>
prix de revient des produits vendus		76 140,00
<b>Benefice</b>		<b>125 443,20</b>

## POUBELLES PLUS BELLES Urban

Capacité de production	150 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (180) 230 Etablissement par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>4 920,00</b>
<b>CA</b>	\$	<b>590 350,80</b>
<b>Amortissement moyen du moule</b>	\$	<b>90 000,00</b>
prix de revient des produits vendus	\$	<b>162 360,00</b>
<b>Benefice</b>	\$	<b>324 670,80</b>
<b>Amortissement restant des deux moules</b>	\$	<b>162 310,80</b>

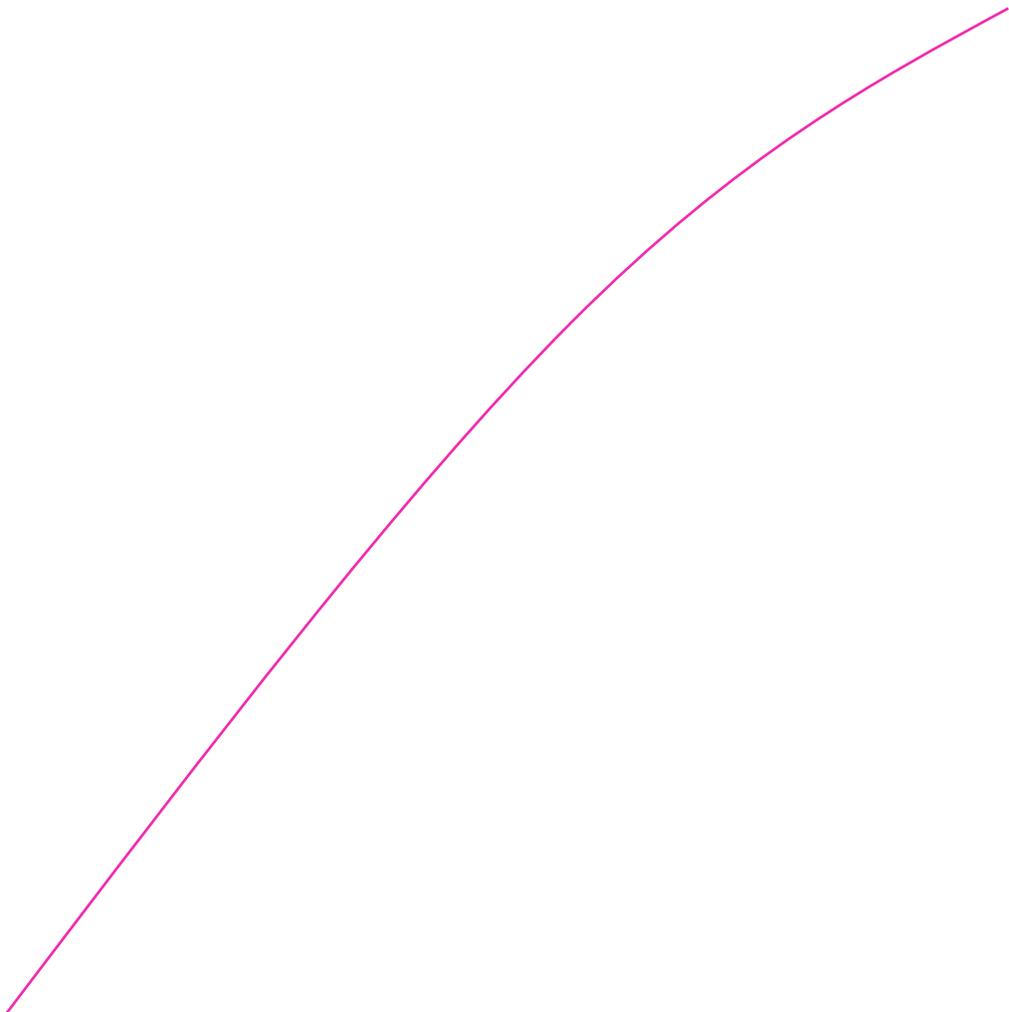
## POUBELLES PLUS BELLES Inside

Capacité de production	300 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (300) 300 entreprises par mois 300 maisons par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>10 800,00</b>
<b>CA</b>	\$	<b>993 492,00</b>
<b>Amortissement moyen du moule</b>	\$	<b>50 000,00</b>
prix de revient des produits vendus	\$	<b>666 900,00</b>

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
October 15, 2013

Bénéfice	\$	712 692,00
Amortissement restant des deux moules	\$	45 792,00

Bénéfice avant amortissement	\$ 1 162 806,00
Charges d'exploitation	\$ 905 400,00
Bénéfice après amortissement	\$ 257 406,00



# Modèles Ticket de métro Livre

## POUBELLES PLUS BELLES Urban +

<b>Prix unitaire</b>	\$	153,99
<b>Prix de gros (si achat plus de 10 pièces)</b>	\$	119,99
Capacité de production	100 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (30)	
	50 entreprises par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>960,00</b>
<b>CA</b>	\$	<b>115 190,40</b>
prix de revient des produits vendus		76 140,00
<b>Benefice</b>		<b>39 050,40</b>

## POUBELLES PLUS BELLES Urban

Capacité de production	150 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (90)	
	120 Etablissement par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>2 520,00</b>
<b>CA</b>	\$	<b>302 374,80</b>
<b>Amortissement moyen du moule</b>	\$	<b>90 000,00</b>
prix de revient des produits vendus	\$	<b>83 160,00</b>
<b>Benefice</b>	\$	<b>166 294,80</b>
<b>Amortissement restant des deux moules</b>	\$	<b>83 134,80</b>

## POUBELLES PLUS BELLES Inside

Capacité de production	300 pièces/jour	
Vitesse d'Avancement	une ville par mois (300)	
	300 entreprises par mois	
	300 maisons par mois	
<b>Capacité annuelle de production</b>		<b>10 800,00</b>
<b>CA</b>	\$	<b>993 492,00</b>
<b>Amortissement moyen du moule</b>	\$	<b>50 000,00</b>
prix de revient des produits vendus	\$	<b>666 900,00</b>

ESC2 TROYES Programme Grande École  
Entrepreneurial action  
October 15, 2013

Bénéfice	\$	712 692,00
Amortissement restant des deux moules	\$	45 792,00

Bénéfice avant amortissement	\$	918 037,20
Charges d'exploitation	\$	826 200,00
Bénéfice après amortissement	\$	91 837,20

40

Bénéfice avant amortissement	\$	3 362 431,20
Charges d'exploitation	\$	2 751 600,00
Bénéfice après amortissement	\$	610 831,20

# SEUIL DE RENTABILITE

FINANCEMENT GLOBAL DE LA PRODUCTION	\$	855 518,40	
COMPAGNE PUBLICITAIRE	\$	50 000,00	
CREATION DU SITE WEB	\$	10 000,00	
LOYER + FOURNITURES DE BUREAUX	\$	40 000,00	
REMUNERATION DU PERSONNEL	\$	-	
<b>FINANCEMENT GLOBAL DU PROJET</b>	<b>\$</b>	<b>955 518,40</b>	
CA	\$	897 511,20	
CV	\$	210 552,00	
MCV	\$	686 959,20	100%
CF	\$	286 320,00	
Bénéfice	\$	537 112,80	
TMCV			77%
<b>Seuil de rentabilité</b>	<b>\$</b>	<b>374 076,67</b>	
<b>Retour sur investissement à partir de la</b>		<b>3 ème année</b>	