



 **ARTISANAT**

<p>STAGE N°</p> <p>12/19/1373</p>	<p>LES SECRETS D'ÉLO</p> <p>formation-accompagnement à la montée en puissance d'une entreprise artisanale en post-crédation</p>	<p>CHA 12</p> <p>PETR CENTRE OUEST AVEYRON</p>
-----------------------------------	--	--

LE CONTEXTE DU PROJET

Dans le cadre de sa mission d'accompagnement des entreprises en croissance, Ad'Occ a rencontré Elodie Zrhiyou. Au vu des besoins de la porteuse de projet, du caractère innovant de son projet et de la période charnière pour le développement de son entreprise, la formation-développement est apparue être le dispositif le plus adapté pour l'aider à développer son activité. Ad'Occ, conjointement avec la Chambre de Métiers, a donc sollicité l'Adefpat.

Le projet se situe sur le territoire du PETR Centre Ouest Aveyron, sur la commune d'Onet le Château, appartenant à l'agglomération du Grand Rodez. Le développement économique est l'une des priorités de l'agglomération qui propose différents outils pour favoriser l'entrepreneuriat et l'emploi sur son territoire tels qu'une pépinière d'entreprises, des parcs d'activités, des dispositifs d'aide financière, un futur incubateur numérique ou bien le marathon de l'innovation.

Le projet fait écho à certains chantiers transversaux du PETR Centre Ouest Aveyron comme la réflexion sur l'économie circulaire par exemple.

LE PROJET

HISTORIQUE :

Elodie a commencé par fabriquer elle-même du savon naturel pour sa fille qui avait des problèmes d'eczéma. Après plusieurs essais elle a mis au point une recette qui fonctionne. Elle a ensuite testé ce produit sur d'autres personnes de son entourage ce qui a permis de confirmer l'efficacité de ce savon. Petit à petit, le bouche à oreille lui a amené des clients. En 2017, elle a donc décidé de créer chez elle une petite activité complémentaire de son travail de banquière. Elle a conjugué les deux pendant deux ans. Une demande grandissante et la sollicitation de clients professionnels à l'automne 2018 l'ont amenée à prendre la décision de démissionner du Crédit Agricole pour se consacrer entièrement à son activité artisanale (mars 2019).

AUJOURD'HUI :

Elodie a créé, dans l'esprit d'un concept store, un labo/boutique dans la zone artisanale de la Cantarane, à Onet le Château, qui a ouvert ses portes en avril 2019. Elle y accueille également une esthéticienne qui propose des soins exclusivement pour ses clientes. Elle a élargi sa gamme de produits cosmétiques bio avec en plus des

savons, des crèmes et baumes pour l'eczéma, l'acné et les peaux normales (gamme bébé, femme, homme). Elle aimerait obtenir le label Nature et Progrès pour valoriser la qualité de ses produits.

Jusqu'à présent, Elodie n'a fait aucune démarche commerciale, les clients sont venus à elle par recommandations. Elle est référencée chez Mademoiselle Violette, organisateur d'événements bien-être et beauté partout en France. Aujourd'hui, ses circuits de commercialisation sont les suivants :

- Labo-Boutique
- Site de vente en ligne
- Agatchako (plateforme digitale aveyronnaise)
- Revendeurs : boutique Joye à Rodez, pharmacies.

Elle a des contacts avec des hébergeurs : hôtels et gîtes.

Au vu de la demande croissante, Elodie va devoir accélérer son rythme de production. Elle envisage à terme d'embaucher une personne pour la vente en boutique et la préparation de commandes.

Son entreprise se développe rapidement sans qu'elle y ait été préparée. Elle doit prendre des décisions en terme de positionnement, de circuits de distribution. N'ayant pas défini de stratégie, Elodie a du mal à structurer ses actions. Cette situation est peu confortable et peu rassurante.

LES CARACTERISTIQUES DES BENEFICIAIRES

Nombre : 1

Type : chef d'entreprise

Age : 30 ans

Niveau et type de formation, expérience professionnelle : Elodie est titulaire d'un BTS Management des Unités Commerciales et a travaillé pendant 11 ans dans le secteur de la banque. Elle est auto-didacte dans la fabrication de produits cosmétiques.

Situation, commune nombre habitants : elle vit et travaille à Onet le Château, commune aveyronnaise de 11 600 habitants.

LES OBJECTIFS D'ACCOMPAGNEMENT PAR LA FORMATION-DEVELOPPEMENT

En déroulant la démarche projet, le formateur permettra au bénéficiaire de développer les compétences pour :

- évaluer et ajuster le positionnement stratégique de l'entreprise
- mettre en œuvre le plan marketing, l'évaluer et l'ajuster (prix, produits, moyens de distribution, promotion...)
- élaborer un plan de développement pour anticiper sur les nouveaux projets de l'entreprise
- analyser les données nécessaires au pilotage de l'entreprise : prix de revient, marges, rentabilité... pour chaque activité / marché
- prendre des décisions opérationnelles

LE DISPOSITIF DE FORMATION-DEVELOPPEMENT LE DEROULE

Séance 1 A – PRIX DE REVIENT, MARGE ET STRUCTURE FINANCIÈRE (0,5 JOUR)

Séance 1 B – PLAN MARKETING STRATÉGIQUE (0,5 JOUR)

Séance 2 – PLAN MARKETING OPÉRATIONNEL (1 JOUR)

Séance 3 – PLAN D' ACTIONS (0,5 JOUR)

Séance 4 – BUDGET (1 JOUR)

Séance 5 – OUTILS DE PILOTAGE (1 JOUR)

Séance 6 – OUTILS DE PILOTAGE suite (0,5 JOUR)

Séance 7 – BILAN, EVALUATION (0,5 JOUR)