

**Expérimentation et développement
d'une plateforme logistique coopérative
pour un réemploi et une réutilisation
solidaires du mobilier professionnel**

2022 - 2023

Étude opérationnelle

Sommaire

- | | |
|---|-------|
| 1. Schéma d'exploitation la plateforme | p. 3 |
| 2. Plan de développement des fonctions collecte et vente | p. 10 |
| 3. Indicateurs de développement qualitatifs et quantitatifs | p. 15 |
| 4. Stratégie de communication | p. 21 |
| 5. Modèle économique du projet | p. 29 |
| 6. Conclusion | p. 34 |

1.Schémas d'exploitation de la plateforme

Nous avons envisagé la mise en place de protocoles pour les activités "de base" qui seront menées en lien avec la Plateforme et qui impliqueront un échange de services entre la Plateforme et les Ressourceries :

- Opérations de collecte Valdelia
- Prestation de collecte avec manutention
- Vente de mobilier professionnel avec livraison

Opérations de collecte en lien avec Valdedia (collectes en pied d'immeuble pour réutilisation)

Valdedia transmet l'information de la collecte à la Plateforme, qui en informe les Ressourceries.

Les Ressourceries se positionnent :

- si réponse négative, la Plateforme en informe Valdedia
- si réponse positive : la Plateforme en informe Valdedia dans le délai imparti (cf. tableau page suivante).

En fonction du volume et de la collecte, le coordinateur de la Plateforme organise une visite terrain afin de prendre connaissance du gisement et des éléments techniques de la collecte.

Le coordinateur organise et coordonne la collecte en lien avec Valdedia et éventuellement le détenteur (gestion du planning et des ressources humaines sur place notamment).

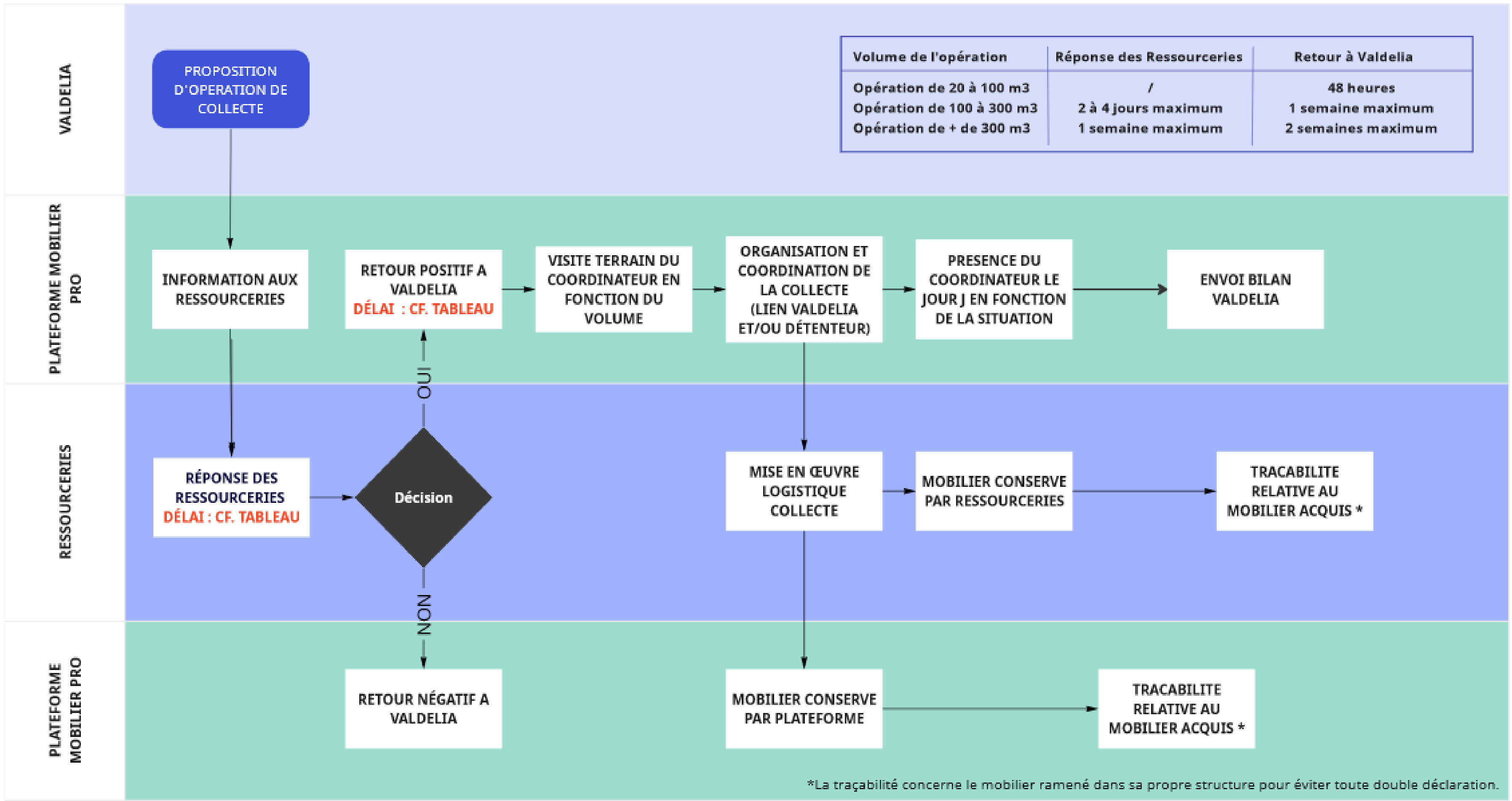
Les Ressourceries mettent en œuvre la collecte (logistique et manutention).

En fonction du volume et de la typologie du gisement, les Ressourceries pourront conserver une partie du mobilier collecté, et livrent à l'entrepôt mutualisé le reste de la collecte.

Chaque structure effectue la traçabilité Valdedia en fonction du gisement récupéré.

La Plateforme effectue la traçabilité du gisement capté et de la coordination.

La Plateforme envoie un bilan de l'opération à Valdedia.



Volume de l'opération	Réponse des Ressources	Retour à Valdella
Opération de 20 à 100 m3	/	48 heures
Opération de 100 à 300 m3	2 à 4 jours maximum	1 semaine maximum
Opération de + de 300 m3	1 semaine maximum	2 semaines maximum

*La traçabilité concerne le mobilier ramené dans sa propre structure pour éviter toute double déclaration.

Avant l'opération

Pendant l'opération

Après l'opération

Prestations de collecte avec manutention

Le client contacte la Plateforme pour une opération de débarras avec manutention.

La Plateforme propose la prestation aux Ressourceries en fonction de leur proximité géographique. Les Ressourceries se positionnent :

- réponse négative : la Plateforme décline auprès du client
- réponse positive : la Plateforme effectue une visite sur site (afin de définir les éléments techniques de la collecte - étages, typologie des mobiliers...) et envoie un devis (pré-établi en accord avec les Ressourceries) au client.

Le client décline le devis : la Plateforme demande la raison du refus.

Le client accepte le devis : la Plateforme envoie une convention de commande aux Ressourceries sollicitées, qu'elles renvoient signée. Cette convention précise : les éléments techniques de l'opération (jours, ressources humaines, etc.) et engage la responsabilité des Ressourceries concernées.

La Plateforme organise et coordonne l'opération en amont et le jour de la collecte, sur place (planning et ressources humaines notamment).

Les Ressourceries mettent en œuvre la collecte (logistique et manutention).

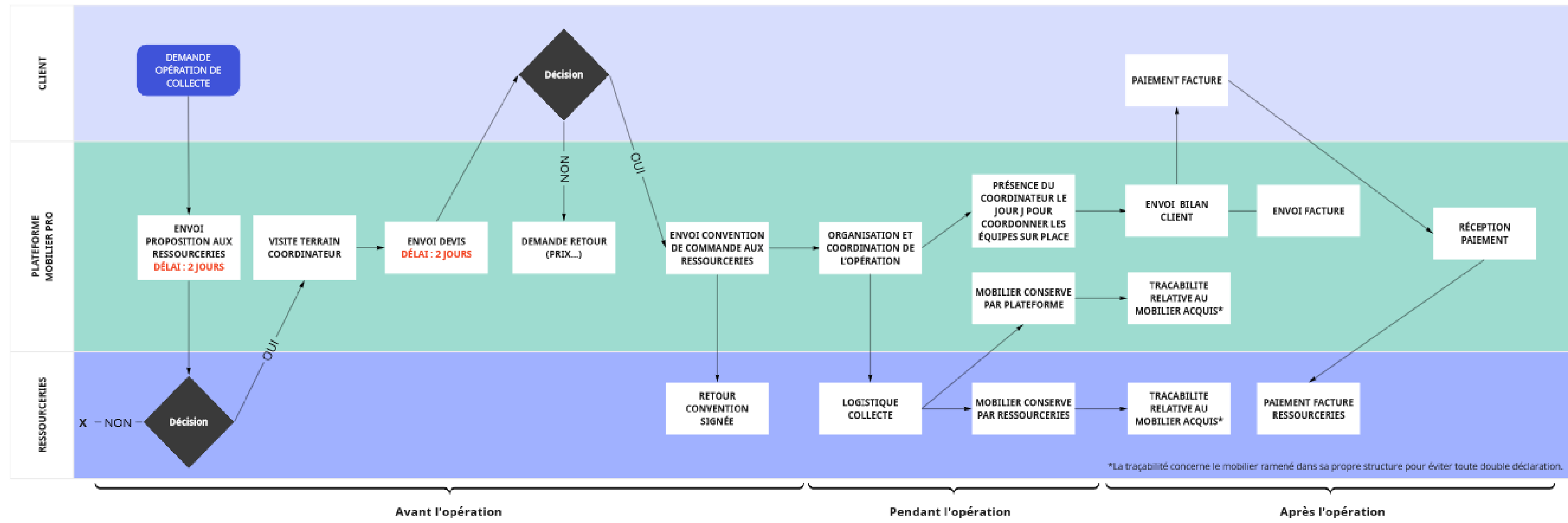
En fonction du volume et de la typologie du gisement, les Ressourceries pourront conserver une partie du mobilier collecté, et livrent à l'entrepôt mutualisé le reste de la collecte.

Chaque structure effectue la traçabilité Valdelia en fonction du gisement récupéré.

La Plateforme effectue la traçabilité du gisement capté et de la coordination.

La Plateforme envoie un bilan de l'opération au client ainsi que la facture de la prestation.

Une fois le paiement reçu par la Plateforme, elle paie à son tour les Ressourceries en fonction du service fourni, conformément à la convention signée.



Vente de mobilier professionnel avec livraison

Le client contacte la Plateforme et indique son besoin d'achat avec livraison.

La Plateforme propose la prestation de livraison aux Ressources en fonction de leur proximité géographique. Les Ressources se positionnent :

- réponse négative : la Plateforme décline auprès du client la partie livraison mais propose la vente sans livraison.
- réponse positive : la Plateforme envoie un devis (pré-établi en accord avec les Ressources) au client. En fonction du volume et de la prestation (dépose en pied de bâtiment ou installation, le coordinateur de la plateforme effectuera une visite sur site avant de réaliser le devis.

Le client décline le devis : la Plateforme demande la raison du refus

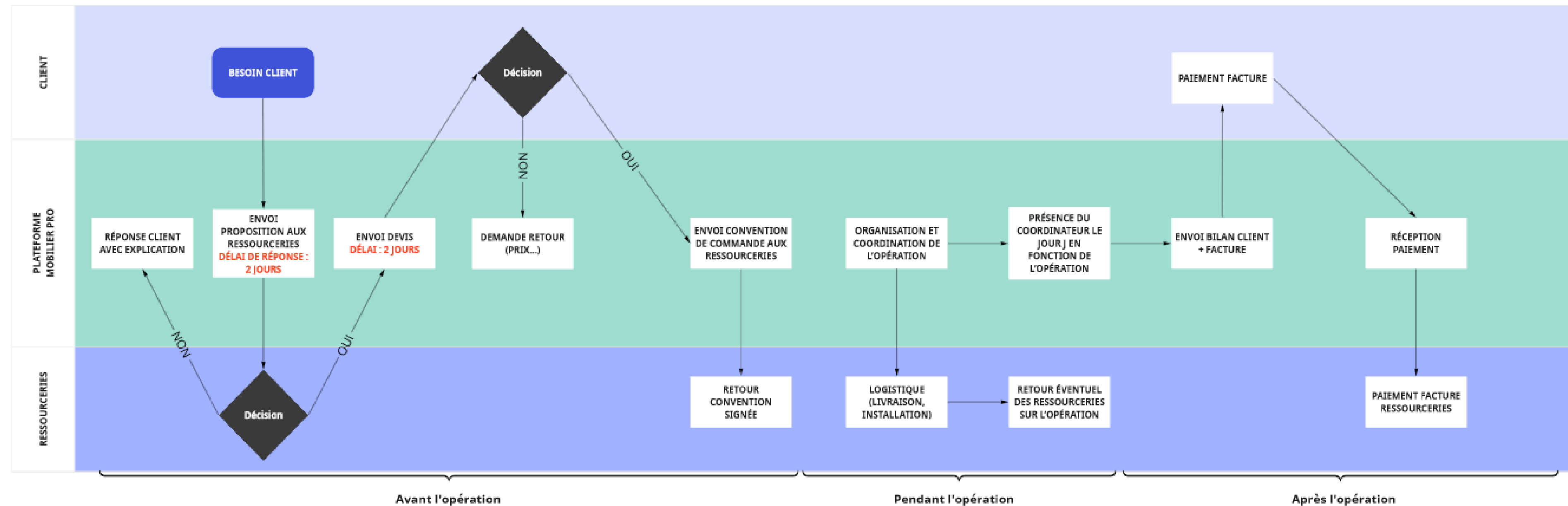
Le client accepte le devis : la Plateforme envoie une convention de commande aux Ressources sollicitées, qu'elles renvoient signée. Cette convention précise : les éléments techniques de l'opération (jours, ressources humaines, etc.) et engage la responsabilité des Ressources concernées.

La Plateforme organise et coordonne l'opération en amont et en fonction de l'opération, et pourra être présente sur place.

Les Ressources mettent en œuvre l'opération (logistique et manutention).

La Plateforme envoie au client la facture de la prestation.

Une fois le paiement reçu par la Plateforme, elle paie à son tour les Ressources en fonction du service fourni, conformément à la convention signée.



2. Plan de développement des fonctions collecte et vente

La première année d'exploitation sera une année test de l'activité, et nous nous concentrerons sur les fonctions collecte et vente "de base", sans pour autant mettre de côté d'éventuelles opportunités.

Les années 2 et 3 verront apparaître de nouvelles activités, afin de diversifier les sources de revenus et de faire monter en compétences la plateforme.

Ci-dessous, voici le récapitulatif des pistes de développement envisagées, par année.

Les chiffres se basent sur le tableur "Modèle économique plateforme collective", livré en phase précédente de l'étude.

Année 1

FONCTIONS COLLECTE ET VENTE DE BASE :	PISTES DE DÉVELOPPEMENT :
<p>Collecte Valdelia 60 T collectées / 54 T réutilisées</p>	<p>Location Auprès d'entreprises, d'associations, d'entreprises événementielles, de particuliers</p>
<p>Collecte auprès des entreprises et des associations et des collectivités territoriales (prestations de manutention) 25 T collectées / 11, 25 T réemployées dont 4 pour la plateforme</p>	<p>Équipement d'espaces Festivals, cinéma, bases vie...</p>
<p>Vente aux entreprises, associations et acheteurs publics (hors marchés publics : - de 40 000 €) 28 T vendues pour un total de 40 000 à 50 000 €</p>	<p>Réponse à des marchés publics</p>
Type de canaux :	Organisation du don en interne des détenteurs
<p>Vente sur place Vente avec livraison Showroom Vente en ligne (Label Emmaüs) à définir</p>	<p>Objectif : conventionner avec des entreprises pour collecter systématiquement leur DEA pro</p>

Année 2

FONCTIONS COLLECTE ET VENTE DE BASE :	PISTES DE DÉVELOPPEMENT EN COMPLÉMENT DE L'ANNÉE 1 :
<p>Collecte Valdelia 80 T collectées / 72 T réutilisées</p>	<p>Lien avec les agences d'espaces professionnels sur la partie réemploi > Entreprises (bureaux) et boutiques</p>
<p>Collecte auprès des entreprises et des associations et des collectivités territoriales (prestations de manutention) 57 T collectées / 25 T réemployées dont 11 pour la plateforme</p>	<p>Upcycling (en lien avec les Ressourceries du territoire)</p>
<p>Vente aux entreprises, associations et acheteurs publics (- de 40 000 €) 51 T vendues pour un total de 80 000 à 90 000 €</p>	<p>Nouvelles formes de prestations : Pack collecte / vente / action de sensibilisation type atelier (grands groupes, PME et associations)</p>
<p>Type de canaux :</p>	<p>Livraison et installation en prestation auprès de distributeurs</p>
<p>Vente sur place Vente avec livraison Showroom Vente en ligne (Label Emmaüs) à définir</p>	<p>Vente marchés innovants – 100 000 €</p>

Année 3

FONCTIONS COLLECTE ET VENTE DE BASE :	PISTES DE DÉVELOPPEMENT EN COMPLÉMENT DES ANNÉES 1 ET 2 :
<p>Collecte Valdelia 100 T collectées / 90 T réutilisées</p>	<p>Réparation du mobilier Auprès de détenteurs "one shot" Auprès d'entreprises en contrat partenaire Auprès de distributeurs</p>
<p>Collecte auprès des entreprises et des associations et des collectivités territoriales (prestations de manutention) 115 T collectées / 52 T réemployées dont 27 pour la plateforme</p>	<p>Point d'Apport Volontaire</p> <p style="text-align: center;">↓</p>
<p>Vente aux entreprises, associations et acheteurs publics (- de 40 000 €) 90 T vendues pour un total de 150 000 à 160 000 €</p>	<p>Livraison du matériel à recycler au PAV à facturer aux entreprises</p>
<p>Type de canaux :</p>	<p>Prestation Vente + livraison + contrat de réparation pluriannuel</p>
<p>Vente sur place Vente avec livraison Showroom Vente en ligne (Label Emmaüs) à définir</p>	<p>Structuration de filières (en fonction des opportunités et besoins du territoire) : DEA pro + PMCB + DEEE avec réparation + textile...</p>

Profil Coordinateur de la Plateforme

Afin de mettre en oeuvre les opérations de la Plateforme, l'emploi d'un coordinateur du site est indispensable. En tenant compte de la variété des missions que celui-ci aura à effectuer, nous pensons qu'un profil généraliste, type gestionnaire de projets serait peut-être plus judicieux qu'un logisticien de formation :

Missions	Compétences requises
Coordination du site, des opérations, organisation et gestion de projet (centraliser l'information, préparer les phases opérationnelles, coordonner la logistique...)	Gestion de projet
Traçabilité, gestion du stock	Logistique
Réponse à des devis de prestation	Administratif/comptabilité/démarche commerciale
Réponse à des marchés publics	Administratif/comptabilité
Prospection commerciale (rechercher et fidéliser des canaux de distribution)	Commercial
Relation avec les Ressourceries	Intelligence relationnelle
Relation avec les différents clients et partenaires de la Plateforme	Intelligence relationnelle
Communication (Internet, réseaux sociaux...)	Communication

3. Indicateurs de développement

Nous avons envisagé deux grands domaines d'évaluation : la communication et la partie économique du projet.

COMMUNICATION	
Type d'indicateur	Indicateur quantitatif
Réalisation d'une page Facebook	Nombre de posts / Nombre de like
Réalisation d'une page LinkedIn	Nombre de posts / Nombre de like
Réalisation d'un site internet "vitrine" et/ou mise en ligne du catalogue via Label Emmaüs	Nombre de connexions / Nombre de ventes
Envoi d'une communication ciblée	Nombre de professionnels ciblés / Nombre de retours
Présence à des évènements en lien avec la filière	Nombre de prises de contact par évènement
Inauguration de la plateforme	Nombre et type de participants
Retombées médiatiques	Nombre d'articles de presse, web...

PARTIE ÉCONOMIQUE

COLLECTE

Type d'indicateur	Indicateur quantitatif	Indicateur qualitatif
Tonnage collecté via Valdelia	Nombre de tonnes	Qualité du gisement / satisfaction des échanges entre Valdelia et la Plateforme
Tonnage collecté via autres opérations	Nombre de tonnes	Qualité du gisement / satisfaction des échanges avec les détenteurs
Tonnage réutilisation via Valdelia	Nombre de tonnes	Qualité du gisement / typologie du gisement
Tonnage réemployé via autres opérations	Nombre de tonnes	Qualité du gisement / typologie du gisement
Tonnage recyclé	Nombre de tonnes	/
Collecte par typologie de mobilier	Tonne / Typologie	Estimation du meilleur ratio typologie / CA
Ratio tonne par m ³	Ratio effectif	Optimisation de l'espace entrepôt
Rayon kilométrique de collecte autour du local	Rayon	Bonne connaissance du tissu local

PARTIE ÉCONOMIQUE

DEVIS

Type d'indicateur	Indicateur quantitatif	Indicateur qualitatif
Réalisation de devis (collecte et vente) à des professionnels (hors marchés publics)	Nombre de devis réalisés	Qualité des échanges / réactivité / Itération des sollicitations
Validation de devis	Nombre de devis acceptés	Qualité des échanges / réactivité / Satisfaction clients
Ressourceries sollicitées	Nombre de Ressources	Qualité des échanges / réactivité
Ressourceries ayant participé	Nombre de Ressources	Qualité des échanges / réactivité

PARTIE ÉCONOMIQUE

VENTE

Type d'indicateur	Indicateur quantitatif	Indicateur qualitatif
Tonnage vente de mobilier pro	Nombre de tonnes	Qualité des offres
CA global vente	CA	Communication de nos offres auprès du marché
Vente par canal de mobilier pro (Marché public, ESS, entreprises...)	CA par canal	Qualité de la relation avec chaque entité
Chiffre d'affaire par typologie de mobilier	CA / typologie	Qualité du gisement
Tonnage vente avec livraison vs sans livraison	Nombre de tonnes	Qualité de la prestation
Ratio euro par m ³	Ratio effectif	Qualité du gisement
Rayon kilométrique de vente autour du local	Rayon	Bonne connaissance du tissu local

PARTIE ÉCONOMIQUE

MARCHÉS PUBLICS

Type d'indicateur	Indicateur quantitatif	Indicateur qualitatif
Prise de contact avec les principaux acheteurs publics du territoire (pouvoirs adjudicateurs et entités adjudicatrices)	Nombre de prises de contact	Connaissance du public cible et du territoire
Nombre de sollicitations par les acheteurs (-40 000 €)	Nombre de sollicitations	Bonne relation avec les acheteurs
Nombre de réponses apportées par la plateforme (-40 000 €)	Nombre de réponses	Quantité et qualité du gisement
Nombre de marchés gagnés (-40 000 €)	Nombre	Quantité et qualité du gisement
Nombre de réponses aux marchés publics de plus de 40 000 €	Nombre de réponses	Quantité et qualité du gisement / compétence du coordinateur
Nombre de marchés remportés	Nombre	Connaissance / Réponse adéquate
Montant des marchés remportés	Montant	/
CA des marchés publics	CA	/

PARTIE ÉCONOMIQUE

EMPLOIS

Type d'indicateur	Indicateur quantitatif	Indicateur qualitatif
Nombre de jours de périodes d'immersion de personnes adressées par des Ressourceries	Nombre de jours	Qualité de l'accompagnement
Stages réalisés au sein de la Plateforme	Nombre de stages	Type d'études / Qualité de l'accompagnement
Emplois (directs ou indirects) créés via la Plateforme	Nombre d'emplois	Qualité de l'accompagnement

4.Stratégie de communication

- A. Enjeux de communication
- B. Outils et moyens de communication
- C. Cibles prioritaires
- D. Premiers éléments

A. Nos enjeux

Notre besoin :

Dans le cadre de la nouvelle plateforme collective mobilier pro, et des services associés, nous allons devoir **définir une identité et une stratégie de communication** dédiée aux professionnels de la région pour :

- nous faire connaître / nous démarquer par nos valeurs sociales et environnementales
- faire connaître nos services (prestations de collecte..)
- vendre du mobilier de seconde main de qualité (commandes / marchés publics)

Notre problématique :

Nous n'avons pas ou peu d'expériences de communication « offensive » dédiée à ce type de public. Comment toucher les professionnels pour leur proposer nos services ? Quelle stratégie de communication et messages employer (mots-clés) ? Quels outils ou relais utiliser ?

Objectif en 3 axes :

- Communiquer pour faire connaître la marque (objectif de notoriété)
- Communiquer pour faire aimer la marque (objectif d'image, le "pourquoi")
- Communiquer pour faire agir le client (acheter)

Une activité réemploi qui se développe...

La **tendance au réemploi** est motivée par des préoccupations environnementales, la volonté de réduire les déchets, la promotion de l'économie circulaire, les avantages économiques et la prise de conscience de l'importance de la consommation responsable.

La **loi AGEC** (Anti-Gaspillage pour une Économie Circulaire) et d'autres dispositifs (réglementations sur les déchets, incitations fiscales, initiatives locales, etc.), contribuent à créer un environnement propice au réemploi en encourageant les individus, les entreprises et les collectivités à adopter des pratiques plus durables et à considérer le réemploi comme une solution viable pour réduire la consommation de ressources et la production de déchets.

Il existe un essor notable de structures à but non-lucratif (Ressourceries, recycleries...) mais aussi à but lucratif dans le domaine de la seconde main. De plus en plus d'entreprises et de startups voient le **potentiel économique** de ce secteur et développent des modèles commerciaux axés sur la vente de produits d'occasion, dans des domaines divers (textile = Kiabi, meubles et articles d'intérieur = Maisons du Monde, électronique et appareils électroménagers = Backmarket, livres, musique et médias...) et particulièrement dans le **secteur du mobilier professionnel**.

... avec de nombreux acteurs !

- **Plateformes en ligne** : des sites internet marchands proposent à leurs clients des mobiliers professionnels de seconde vie (Scop3, Label Emmaüs...)
- **Brokers** : des acteurs lucratifs proposent également la reprise, le rachat et la vente de mobilier d'occasion (Ecomeuble, Bureau futé, Buroccasion à Vitrolles...)
- **Recycleries** : certaines recycleries ne faisant pas partie de notre réseau collectent et vendent du mobilier pro d'occasion
- **Distributeurs et fabricants** : concurrence indirecte, les distributeurs et fabricants proposent aux entreprises privées et aux acteurs du publics du mobilier professionnel neuf

Ces autres acteurs ont une présence forte sur ce type d'activité, **nous choisissons de les envisager dans un esprit partenarial plutôt que concurrentiel.**

Mise en exergue des valeurs de l'ARR PACA, des Ressourceries et de la plateforme

Afin de nous démarquer du secteur marchand, nous devons valoriser notre ADN : le réemploi SOLIDAIRE, argument qui pourra toucher non seulement les structures de l'ESS, mais aussi les entreprises et grands groupes engagés dans les démarches RSE, ainsi que les collectivités territoriales et les acheteurs publics dans le cadre de la loi AGECE.

Les valeurs de l'ARR PACA et des Ressourceries du territoire

Non-lucrativité : toutes les Ressourceries sont à but non-lucratif, ceci est un pilier de leur organisation et une valeur prônée qui se démarque du secteur concurrentiel.

Réemploi solidaire : approche spécifique du réemploi qui met l'accent sur la dimension sociale et solidaire de la réutilisation des biens. Il vise à créer des emplois et à favoriser l'inclusion sociale en utilisant le réemploi comme un levier pour lutter contre la précarité, favoriser l'insertion professionnelle et soutenir des publics défavorisés.

Cohésion : entre les structures elles-mêmes pour favoriser la coopération, la mutualisation des moyens et des compétences, ainsi que la professionnalisation des acteurs.

Collaboration : afin de structurer le lien entre acteurs publics et projets, et faire l'interface entre les différents acteurs et partenaires.

B. Nos moyens et outils actuels et à venir

Les outils de communication actuels de l'ARR PACA :

Site internet, page Facebook, newsletter

Moyens du projet :

- Lieu physique (entrepôt logistique)
- Site internet vitrine activité commerciale et/ou Label Emmaüs (à définir)

Moyens de communication envisagés :

- un évènement de lancement
(information réseau et communiqué de presse)
- une communication sur les réseaux sociaux et via des réseaux existants
 - e-mailing, flyers et cartes de visite
- une présence aux évènements liés à notre activité et à notre cible
 - tabler également sur le bouche-à-oreille via le réseau des Ressourceries

Ressources :

- Agence de communication les Poulets Bicyclettes
Budget de 4000 à 5000 €
- Un accompagnement par des étudiants en master Marketing et Communication de l'école Icadémie:
Livrables à recevoir début septembre :

-Une plateforme de marque

-Un plan de communication de lancement et d'entretien de sept 2023 à sept 2024

Préconisations sur la mise en œuvre de la plateforme de marque, déroulé du plan de communication pluriannuel dédié au lancement de ce projet, mais aussi à son développement.

C. Nos cibles prioritaires

Public cible de la plateforme :

Professionnels de tous secteurs (public et privé) :
grands groupes, TPE/PME, structures de l'ESS, toutes collectivités territoriales et tous acheteurs publics, sur la région Sud mais particulièrement sur les départements 13 et 83.

CIBLES CLIENTS ET PARTENAIRES POTENTIELS :

Collectivités territoriales :

RDV physique ou communication par mail + contact avec les facilitateurs de clauses sociales des marchés publics

Entreprises / Acteurs de l'ESS / Réseaux :

CCI : plateforme ACTIF
Convention des Entreprises pour le Climat
CRESS
Bailleurs sociaux
Clubs d'entreprises (Cèdre, Emplitude, TOP 20...)
Distributeurs et fabricants
Déménageurs
Réseau régional ETI
PRECI
Syndicats (Hôtellerie...)

Autres démarches :

Consulting RSE : Sensibiliser leurs entreprises clientes à l'économie circulaire
<https://dons.encheres-domaine.gouv.fr/> pour approvisionnement

D. Premiers éléments de langage

La plateforme collective mobilier pro regroupe les Ressourceries de la région Sud, acteurs non-lucratifs de l'ESS et du réemploi solidaire, autour de la seconde vie des mobiliers professionnels :

- Elle permet aux acteurs professionnels publics et privés de favoriser un réemploi de leur parc de mobiliers multi-secteurs
- Elle peut prendre en charge les gisements de mobiliers de grand volume et apporter un service de contrôle, nettoyage et remise en état en vue de leur donner une seconde vie
- Elle propose une solution d'approvisionnement des aménagements de nouveaux espaces en mobilier réemployé aux particuliers et professionnels locaux
- Elle développe des activités complémentaires au réemploi des mobiliers (collecte, réparation, reconditionnement, transformation, vente, livraison, installation), support de l'activité d'insertion professionnelle de salariés en parcours.

Quels avantages ?

Environnemental :

Choix écologique et durable permettant de prolonger la durée de vie des meubles, de réduire les déchets et de limiter l'empreinte carbone

Social :

Choix responsable permettant le développement d'une activité économique viable pour des structures non-lucratives, et l'insertion de publics éloignés de l'emploi

Règlementaire et RSE:

Répondre aux dispositions de la loi AGEC en matière d'achat de mobilier en réemploi pour les collectivités et aux objectifs RSE pour les entreprises

Les parties prenantes :

L'association régionale des Ressourceries PACA, soutenue par Valdelia, éco-organisme en charge de la fin de vie des mobiliers professionnels, met en œuvre la plateforme logistique partagée aux 31 Ressourceries du territoire régional, afin de massifier la collecte et la vente solidaire du mobilier professionnel de seconde vie au profit d'acteurs divers : entreprises, collectivités, associations, et même particuliers.

Nos objectifs :

Favoriser les solutions de réutilisation et réemploi pour minimiser le recyclage, l'enfouissement et la valorisation énergétique des mobiliers, conformément à la hiérarchie des modes de traitement

Mettre en œuvre une boucle plus courte et vertueuse de valorisation de la filière (réparation, réutilisation ou réemploi au lieu de recyclage)

Créer de l'emploi et favoriser les parcours en insertion de publics éloignés

Proposer une solution solidaire complémentaire et des partenariats innovants avec les acteurs économiques publics et privés du secteur (acteurs du déménagement, de la manutention, de la distribution et de la fabrication de mobilier professionnel)

Nos services aux professionnels :

- leur permettre d'acquérir du mobilier professionnel de seconde main de qualité, avec un choix varié, tout en abondant aux clauses sociales et RSE
 - assurer un service de collecte complet de leurs mobiliers en fin de première vie, professionnel, humain et réactif
 - proposer un service complémentaire d'inventaire, de réparation, de livraison et d'installation
- répondre aux enjeux d'approvisionnement de la commande publique et privée en mobilier réemployé et solidaire

Premier support de communication (flyer) à destination de notre public cible - à creuser :

Le réemploi pour tous les professionnels

Artisan, commerçant, collectivité, restaurant, école, administration, grande entreprise, hôpital, TPE/PME, etc.



La plateforme mobilier pro vous propose une solution de débarras et récupération de mobilier, afin qu'il soit réemployé.

Un service sur-mesure (petit ou gros volume) et valorisable dans une démarche RSE.

Équipez-vous à la Plateforme !

De nombreux équipements à destination des professionnels.



Contactez la plateforme collective mobilier pro, structure non-lucrative, spécialiste du tri, de la remise en état et découvrez notre offre de qualité à prix réduit !



S'équiper dans une Ressourcerie, c'est soutenir une action environnementale (réduction des déchets par le réemploi) et sociale (création d'emplois locaux et support d'activité d'insertion).

Contact :

☎ 06 11 21 88 25

✉ ressourceries.paca.mobilier@gmail.com

5. Modèle économique du projet affiné :

Nous avons pris en compte certaines réalités de terrain non-envisagées auparavant afin de réévaluer le budget prévisionnel de la plateforme :

- Marché de l'immobilier : tendances supérieures au budget locatif envisagé au départ
- Besoin essentiel d'un coordinateur du site, 1 ETP dès la première année
- Plus de prestations en année 1

INVESTISSEMENTS**IMMOBILISATIONS INCORPORELLES****Frais ouverture comptes****50****Logiciels, formation****1000****Frais juridiques****500****Caution ou dépôt de garantie****9000****Frais de dossier / honoraires Agence****5100****IMMOBILISATIONS CORPORELLES****Éléments de communication****5000****Travaux et aménagement****500****Matériel****5000****Matériel de bureau****1000****Stock de matières et produits****1500****Trésorerie de départ****/****FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS****Fonds propres****3650****Autres financements****25000****TOTAL****28650**

RÉMUNERATION DU PERSONNEL			
OBJET	A1	A2	A3
Salaires	23500	23500	23500
Charges sociales	17390	17390	17390
TOTAL	40890	40890	40890

DÉTAIL DES AMORTISSEMENTS *			
AMORTISSEMENTS INCORPORELS	A1	A2	A3
Logiciels, formation	200	200	200
Frais de dossier	20	20	20
AMORTISSEMENTS CORPORELS	A1	A2	A3
Éléments de communication	1000	1000	1000
Travaux et aménagements	100	100	100
Matériel	1000	1000	1000
Matériel de bureau	200	200	200
TOTAL	2520	2520	2520

*** (5 ans)**

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL			
DÉPENSES	A1	A2	A3
Assurances	1000	1000	1000
Téléphone, Internet	50	50	50
Frais de déplacements, hébergement	1000	1000	1000
Eau, gaz, électricité	4000	5000	6000
Fournitures diverses	/	1000	1500
Loyer et charges locatives	45000	45000	45000
Salaires employés	23500	23500	23500
Charges sociales employés	17390	17390	17390
Frais bancaires	240	240	240
Dotation aux amortissements	2520	2520	2520
TOTAL	94700	96700	98200

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL			
RECETTES	A1	A2	A3
Vente de biens	34467	62533	112267
Vente de services	1575	6015	12255
Dons (soutien Valdelia € / T + coordination)	6584	10661	16777
TOTAL	42626	79209	141299

RÉSULTAT	-52 074	-17 491	43 099
-----------------	----------------	----------------	---------------

Focus Hackaton France Active

En juin, le Réseau régional a été lauréat du Hackaton "Recyclabilité" organisé par France Active et soutenu par la DREETS : une belle opportunité qui allie une journée d'accélération et 4 à 6 mois d'accompagnement autour du modèle économique, et des stratégies financière et commerciale (positionnement, réseaux, stratégie d'implantation...).

La première journée réunissait une équipe d'experts internes et externes (élus, directeurs de programmes, investisseurs...) qui ont pu découvrir notre projet, comprendre la réalité des parties prenantes, repérer les besoins, formuler des solutions, identifier des leviers d'action, construire un plan d'actions et partager leur réseau. Nous remercions Samy Chabot de Valdelia et Matthieu Reus du Recyclodrome de leur présence et de leur participation active.

Ce temps constructif, pertinent et très positif, a permis d'envisager de nouvelles perspectives pour consolider la phase de développement du projet, et a également permis d'enclencher :

- un tour de table des financeurs du projet actuels et à venir en septembre (Valdelia, DREETS, Fondation Macif, DEETS, Ademe, Région, Ville de Marseille)
- des rencontres et un soutien à venir sur les volet commercial, économique, financier
- des pistes relatives à la recherche du local de stockage

Ces perspectives ont fait évoluer la temporalité du projet, et ont mis en lumière les actions prioritaires à mettre en œuvre, qui seront incluses dans un rétroplanning à venir.



Conclusion

Cette phase du projet a permis :

- de concevoir de manière claire les échanges de flux de la plateforme, et la nécessité de process clairs, validés par le collectif,
- de visualiser des pistes de développement variées, essentielles à une progression du chiffre d'affaire de la structure,
- de créer des indicateurs quantitatifs et qualitatifs qui permettront de suivre le bon déroulement du projet,
- de réfléchir à la communication du projet de manière concrète.

Elle a également permis d'affiner le modèle économique, notamment en tenant compte de la pression immobilière du territoire, et de la nécessité d'embaucher un coordinateur dès le démarrage du projet.

Plusieurs éléments sont venus bouleverser nos suppositions de calendrier initial et faire évoluer notre stratégie :

- la réalité immobilière du territoire, et notamment l'augmentation des montants des loyers
- la perspective du futur accompagnement de France Active suite à notre participation au Hackaton "recyclabilité"(audit financier du projet et stratégie à court terme)

Perspectives

Nous voyons à présent comme priorités de :

- créer l'association
- expertiser le modèle économique et travailler la stratégie commerciale
- recruter le Coordinateur du site

La location ou la mise à disposition de l'entrepôt est en ce sens moins prioritaire et urgente à nos yeux, et pourra être mise en oeuvre entre octobre 2023 et janvier 2024.

Notre stratégie évolue, mais elle est "validée et confirmée" par nos interlocuteurs : l'accueil du projet est très positif, et nous conforte dans la pertinence et la validité de cette plateforme collective.

A ce stade, il nous semble essentiel de partager les éléments du projet avec ses parties prenantes : le réseau des Ressourceries et Valdelia. Nous voulons poursuivre la mobilisation des structures, accentuer l'engagement collectif et célébrer les premières réussites de la plateforme.