

FAIRE SON EXECUTIVE SUMMARY.

Cette étape intervient en fin de faisabilité.

Considérez ce document comme une carte de visite dont la forme comptera plus que le fond

Niveau de difficulté : 3/5

Vous trouverez ici deux exemples de document avec quelques réglés simples de présentation




**F1
FAIRE SON
EXECUTIVE
SUMMARY**

ENERGIES RENOUVELABLES TRISOL EXECUTIVE SUMMARY 05/2014


TRISOL
15 Rue des Tisserands
76000 ANNECY

Contact : Maryna PERRET
Tel direct : 06 20 86 98 83
maryna.gemond@trisol.fr



HELIOTHE®

ANNÉE DE CRÉATION
Date de lancement du projet HELIOTHE : 2004
Date de création de l'entreprise TRISOL : 2014



HELIOTHE (contraction de HELIOS et LITHIUM) est un dispositif de stockage de la chaleur (base de sels thermiques) qui est très efficace pour le confort dans l'habitat. Le renouvellement du stockage est très élevé et sa durée est illimitée. HELIOTHE restitue de la chaleur au sol et ne consomme pas d'énergie.

SECTEUR D'ACTIVITÉ
ENR, Bâtiments Industriels et tertiaires, Maisons Individuelles et Immeubles, Habitat isolé.

MATURITÉ
Les études de faisabilité techniques sont achevées (2012).
Le niveau TR1 est atteint (TRL ou Technology Readiness Level).
Une expérimentation en situation réelle est prévue en 2015 (TRL 2).
Les prévisions commerciales sont prévues pour 2015.
L'équilibre est atteint en 2009.

RÉSUMÉ DU PROJET
TRISOL est une Start up qui a pour vocation de fabriquer, vendre à des installateurs, et également de créer des licences d'exploitation des brevets en Europe et hors Europe.

Heliothe : rechargement et stockage de chaleur. Système à sels thermiques et ballon d'eau chaude.

Boiler : chauffage et eau chaude sanitaire. Système à brûleur et ballon d'eau chaude.


MARCHÉS CIBLE - PRODUIT
Installateurs pour le marché des maisons individuelles ou de l'habitat collectif et des bâtiments industriels.
Prix de vente HELIOTHE à l'installateur pour 7 000 € HT (15 kW et à l'unité)
Prix de vente unitaire client final : 10 500 € HT.

DIFFÉRENCIATION
La concurrence directe est une installation mixte combinant pompe à chaleur et panneaux solaires thermiques (2000 installations par an en France). Cette solution est consommatrice d'énergie et ne permet aucun stockage. HELIOTHE ne consomme pas d'énergie et stocke l'énergie thermique sans limite de temps et sans déperdition.

ENERGIES RENOUVELABLES TRISOL EXECUTIVE SUMMARY 05/2014

OBJECTIFS
Deux brevets déposés en 2014

INDICATEUR CLIENT FINAL



MODÈLE D'AFFAIRES
La société fabrique et assemble les composants de HELIOTHE, elle distribue via un réseau d'installateurs et de constructeurs. Elle envisage une alliance avec un grand industriel allemand du verre pour les panneaux solaires thermiques.

ÉQUIPE PROJET
Président : Bernard JÄHRIGEN, Directeur Générale : Maryna PERRET
555 à trois actionnaires.
Un CoBr rassemble des experts externes pour piloter le lancement.

MONTANT ET UTILISATION DES CAPITAUX DEMANDÉS
700 K€ en 2015 et 2016
Financement du développement industriel et du lancement commercial.
Possibilité du retrait à partir de 2021.

DÉPENSES 2015-2016		RESSOURCES 2016-2018	
RET D	248	APPORTS CAPITAUX	700
EQUIPEMENTS	117	PARTS MIT	450
RFR	110	AUTO-FINANCEMENT	-216
REMBOURSEMENT EMPRUNT	-60		
	616		616

	COMPTES D'EXPLOITATION PRÉVISIONNELS CONSOLIDÉS						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
CA	0	62	252	291	1274	2305	3348
Charges variables	0	22	128	262	646	1181	1762
Risk commercial	88	242	189	117	102	248	249
Autres charges	100	100	100	100	100	100	100
Charges fixes	168	201	209	217	602	648	648
DBE	-188	-206	-190	-29	187	265	827
AUTO-FINANCEMENT NET	-188	-206	-190	-29	205	281	980

EXECUTIVE SUMMARY

Atelier agile

Les règles de conception utilisées :

Une hybridation maximum à l'existant et au passé ;

- ne pas montrer qu'il s'agirait d'une start up mais plutôt d'une réorganisation
- idem pour le choix du nom
- idem pour le plan d'affaire et l'année 2021 est celle de investissement.

La réassurance :

- La « mode à la demande » est une expression de la profession, faire un lien avec le défi
- Du CA commercial est apporté en fonds de commerce

La cible du document :

- reste les actionnaires de la grande distribution et le vocabulaire est donc très commercial ; « parler de la clientèle » et pas «des clients »
- Noter l'équation immédiate et directe.

Chacune des motivation touche l'une des 4 motivations préférentielle d HERMANN :

- la relation avec les liens partenaires
- la créativité globale avec l'ambition
- l'analytique avec la recherche de l'équilibre et de la stabilité
- l'organisé avec l'agilité

Un document vivant :

- noter le taux de financement chaque mois ici 57 %

Le marché du textile habillement est favorable au FAST&GREEN

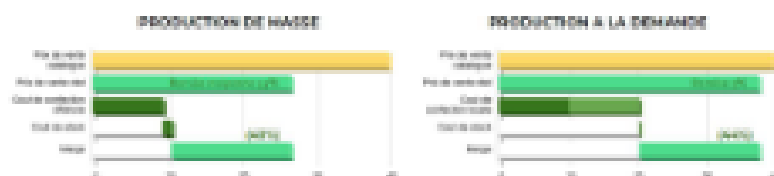
Le renouveau attendu de la filière mode et habillement



Les nouvelles attentes des clients

55% des Français se disent prêts à payer un produit manufacturé plus cher s'il est fabriqué en France, à 55% de manière à soutenir les entreprises françaises, à 52% de manière de participer au maintien de l'emploi et des savoir-faire français et à 86% car c'est la garantie d'avoir un produit élaboré selon des normes sociales respectueuses des salariés.

Pour la grande distribution
La production Fast & Green c'est
+ 50 % en prix d'achat = +10% de marge



Une équation commerciale réussie depuis 5 ans.
Avec 800 K€ de recettes

2015 création de l'association [Fashiongreenhub](#)
2016 premières ventes
2017 lancement du projet Atelier Agile
2020 labellisation BPI France
2021 Levée de fonds, création de l'entreprise



Participer et relocaliser la mode FRANCE

L'association [Fashiongreenhub](#) possède un existant spécialisé en mini série et Upcycling pour les jeunes marques et des capsules ou projets pour les enseignes.

Pour sa croissance, elle a constitué un groupe de travail avec un éventail de compétences nationales : start-up, créateurs, marques, enseignes, industriels, confectionneurs et reste ainsi au plus proche des besoins du marché. Vous pouvez rejoindre le groupe.

Une ambition forte : celle de mettre en œuvre le modèle attendu par la profession textile : « la mode à la demande » et poursuivre la relocalisation de l'habillement moyen de gamme en France.

L'entreprise structure son chiffre d'affaire sur la vente distributeur, productrice de volume additif et sur la vente directe, productrice de marge.

High tech : Un atelier équipé d'une chaîne automatique dernière génération de pré-confection, d'une station de conception virtuelle, d'une impression numérique industrielle, d'une coupe digitale. Low tech : un atelier de confection emploiera 20 personnes d'ici 2023 et irriguera de nombreux ateliers partenaires locaux.

EY
POLARISE

REJOINDRE
Le porteur
Les initiateurs & partenaires

EuraMaterials

TEKYN

PARTICIPER
à une ambition
professionnelle et nationale

re03



INVESTIR
dans un modèle équilibré

VILLE DE
ROUBAIX



AGILE =
low tech + high tech
fast manufacturing 7 jours

ATELIER AGILE

Usine Roubaix - BAT C - 2^{ème} étage
129, Rue des arts - 59100 Roubaix

La promesse FAST&GREEN à la grande distribution textile :



une éthique & une étiquette

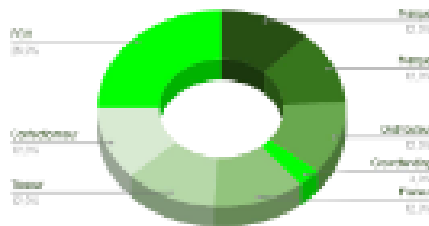
SAS Sociale
A mission
A but non lucratif
Collaborative
Au service de la filière

Délai de fabrication : 7 jours
Textile made in France
Confection Hauts de France
Impression sans eau
Encres OEKOTEX

Un plan d'affaire détaillé avec 5 Business-Unit et 13 articles codés

	2025	2026	2027	2028	2029	2034
	BU EXISTANTES		Sept 21			
BU CONFECTION	350 000	350 000	365 000	342 350	705 000	1 065 000
BU BET PROTO			15 000	17 560	111 700	143 540
BU IMPRIMANTE EPSON				55 000	110 000	148 250
BU COUPE				35 560	134 408	118 118
BU FORMATION			50 000	66 778	100 333	188 667
CA	350 000	350 000	666 248	518 048	1 061 681	1 521 540

Participer à cette ambition :



Engagement FGHUB	200 K€
Engagement Bpi	600 K€
Actionnaires	600 K€
Total	1 400 K€



Financement total acquis au 16/03/21



600 K€ de participations privées. Part sociale de 200 K€. Possibilité de retrait à partir de 2025

- Passer à la Mode à la demande relie enfin rentabilité et baisse de moitié de l'impact carbone. C'est l'enjeu numéro 1 des chaînes de distribution -

Annick Jehanne
annickhubmoda@gmail.com
+33 6 42 33 04 53

" Rejoignez-nous pour créer l'outil au service du changement de business modèle vers une mode à la demande locale, rapide et ecorentable "

Guillaume AELION
guillaume.fashiongreenhub@gmail.com
+33 6 87 99 58 98

ATELIER AGILE

Usine Roussel - BAT C - 2^{ème} étage
199, Rue des arts - 59100 Roubaix

