

## COMMUNIQUE DE PRESSE

**EPA Réunion annonce le nom des 9 mini-entreprises en lice pour la finale de son championnat régional qui aura lieu le 23 juin.**



**Hier, les membres du jury ont sélectionné 3 mini-entreprises par catégorie - BTS, Lycées et collèges - qui concourront pour la finale de son championnat régional le 23 juin prochain.**

### **Le contexte**

Transmises pour le 8 juin, les vidéos et fiches de synthèse des mini-entreprises candidates à la sélection du premier tour du Championnat régional EPA Réunion ont été notées à distance par un jury de professionnels selon une grille de critères définis par les équipes d'EPA Réunion. Communiqués hier soir comme prévu, les résultats ont permis de désigner 3 mini-entreprises dans chacune des 3 catégories – BTS, lycée et collège.

### **Présentation des 9 mini-entreprises**

- **catégorie BTS**

BTS du lycée Bel Air – « Be 974 »

BTS du lycée Isnelle Hamelin – « Beauty safe – Nail z'îles »

BTS du lycée Jean Hinglo – « Recyclarun »

- **catégorie Lycées**

Lycée Georges Brassens – « Sun Recyclight »

Lycée Leconte De Lisle – « Embal Ecolozik »

Micro-lycée Est – « Hair and co »

- **catégorie Collèges**

Collège Cambuston – « Gaia »

Collège Paul Hermann – « Nout miel l'ekol »

Collège Simon Lucas – « Ti bazar vert »

*Les fiches de synthèse de chaque projet sont disponibles en annexes.*

## **Le second tour**

**Le mardi 23 juin**, les membres du jury se réuniront dans le respect de la distanciation physique et des gestes barrière dans les locaux d'Offital. Ils visionneront à nouveau les vidéos des mini-entreprises en lice pour la finale et interrogeront un représentant préalablement désigné par chaque mini-entreprise en visioconférence.

Suite à ces échanges notés selon une grille de critères, les membres du jury délibèreront pour désigner les lauréats. EPA Réunion annoncera les Champions régionaux BTS, lycées et collèges le jour même au cours d'un « Facebook live » sur la page facebook EPA Réunion. (@EPAREunion)

### **Shenaz Zadvat-Ghanty, Présidente d'EPA Réunion.**

*« Nous avons récemment pris la décision de changer le format de notre championnat régional dans l'objectif de récompenser l'investissement des mini-entrepreneurs ayant poursuivi leur projet malgré les conditions particulières liées au confinement. Le salon EPA s'est « digitalisé » et le concours régional a lieu cette année à la fois à distance et en présentiel. Nous sommes fiers de nos mini-entrepreneurs dont la mobilisation a permis de rendre le maintien de notre championnat régional possible. Grâce à cet engagement, la Réunion est officiellement le seul DOM poursuivant son action dans le cadre des Championnats régionaux EPA ».*

### **En savoir plus :**

#### **CONTACT :**

EVA BAQUEY (Poimaskat)

En charge de la communication pour le championnat régional EPA Réunion

> 06 92 20 90 54

> [eva.baquey@poimaskat.com](mailto:eva.baquey@poimaskat.com)

---

### **A propos d'EPA Réunion**

*EPA Réunion développe l'esprit d'entreprendre chez les jeunes et les accompagne en collaboration avec le corps enseignant et des professionnels du monde de l'entreprise, à travers des programmes pédagogiques dont notamment celui de la Mini Entreprise-EPA. Le programme s'adresse à des jeunes entre 9 et 25 ans, issus d'établissements publics ou privés. Cette activité réalisée durant le temps scolaire, offre aux jeunes l'opportunité de créer une entreprise de manière concrète le temps d'une année.*

# **ANNEXES**

## **Catégorie BTS**

# **BTS du lycée Bel Air « Be 974 »**

# Fiche 3 - Synthèse de votre projet



ENTREPRENDRE  
POUR  
APPRENDRE  
Réunion

Nom de la mini-entreprise : BE974

Établissement : Lycée Bel-Air sainte -Suzanne

## 1) De l'idée à la mini-entreprise

L'idée du BiM est venue pendant notre formation de BTS, nous avons pu étudier cette nouvelle façon de penser et de réaliser notre secteur d'activité qui est le Bâtiment. Les TIC et les nouveaux modes de transmission de l'information se généralisent dans le monde professionnel et notamment dans le BTP. C'est pour cela qu'on s'est intéressé à développer notre petite entreprise autour de ce pôle numérique.

Nous avons commencé avec Monsieur Dourai Ramassamy qui a été notre premier mentor. Avec lui nous avons commencé par dégager les idées principales que nous avons pour notre entreprise.

Nous savions que nous voulions nous diriger vers une entreprise en lien avec notre formation qui est l'enveloppe des bâtiments.

Après une semaine de travail avec lui, nous avons développé l'idée du « SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) » : c'est une démarche de réflexion des lignes directrices de l'entreprise, des différents points sur lequel il faudra apporter un éclaircissement mais aussi des axes qu'il faudra mettre en avant.

Notre entreprise insistera sur les liens que peuvent avoir le BTP, l'innovation et le développement durable. En effet, la société utilisera exclusivement comme méthode de travail le BIM et mettra en avant les constructions bioclimatiques.



# Fiche 3 - Synthèse de votre projet



ENTREPRENDRE  
POUR  
APPRENDRE  
Réunion

## 2) Présentation du service

Notre société vous propose un service d'élaboration de plans avec ou sans quantitatif et aussi un suivi de chantier.

Notre entreprise n'est pas une société de bureau d'étude comme on peut en trouver aujourd'hui à La Réunion. Notre société est innovante dans le sens où, on utilise les procédés du BIM : réalisation de PEO (plan d'exécution d'ouvrage), de PAC (Plan atelier chantier) sous format IFC (c'est-à-dire compatible avec des logiciels de modélisation 3D). Depuis Janvier 2019 l'état français a permis la possibilité aux maitres d'ouvrages de lancer les appels d'offre de bâtiments en BIM. La méthode de travail utilisée commence à prendre de l'ampleur en métropole, mais reste peu ou quasiment pas utilisée sur l'île de La Réunion.

## 3) Objectifs

La société a pour but de viser les entreprises qui répondront aux appels d'offre des chantiers en BIM. Nous nous appuyons sur la loi MOP (marché d'appel d'offre public) et de l'additif de janvier 2019 pour argumenter notre choix du BIM. À l'heure actuelle comme le marché se situe sur une niche économique cela sera un atout pour l'évolution de notre entreprise.

## 4) Freins rencontrés

Au début de la création de l'entreprise, la vraie difficulté rencontrée était la compréhension entre notre tuteur d'entreprise et nous.

Puis il y a eu la partie du confinement où on a dû faire avec... Nous avons continué à travailler sur le projet en faisant des visio conférences avec les membres du projet.

Pour finir la dernière difficulté rencontrée fut lors du montage de la vidéo où il fallait produire une vidéo à distance entre chaque membre du groupe.

# Fiche 3 - Synthèse de votre projet



ENTREPRENDRE  
POUR  
APPRENDRE  
Réunion

## 5) Solutions

Comme tout bon entrepreneur, la première solution évidente était le dialogue. Lors de réunions où chacun(e)s d'entre nous a exposé son point de vue et parfois son désaccord avec d'autres membres du groupe.

A la fin de chaque réunion, une fois que tous les problèmes ont été vraiment résolus on établissait une ligne directrice à suivre avant la prochaine réunion.

Pour la partie où l'on était confiné, comme nous l'avons dit précédemment les solutions ont été les réunions par visioconférence et les appels classiques s'il y avait un détail urgent à régler avant la prochaine réunion. Nous avons à

dispositions un drive où nous pouvions suivre l'avancement du projet :

<https://drive.google.com/drive/folders/13xq7NMWMDuUvzldBQkkeEw3BepsitPiv?usp=sharing>

## 6) Se faire connaître :

Pour nous faire connaître nous avons misé sur :

- Les présentations de notre activité aux entreprises de la profession,

Et dans une moindre mesure :

- Les réseaux sociaux,
- Le bouche à oreille.

Grace à nos flyers nous avons pu attirer le regard de certaines entreprises et donc commencer à faire circuler le nom de BE974 .

## 7) Résultats et Bénéfices :

Nous avons pu entrer en contact avec un entrepreneur M. Manicon Stéphane qui nous a demandé d'effectuer un plan complet pour un lotissement composé de six maisons plein pied dont deux maisons de trois chambres, deux maisons de deux chambres et deux maisons d'une chambre. Le lot a été commandé sans quantitatif, et sans suivi de chantier.

Notre prestation a été proposée à 1200 € et elle est en voie de finalisation de négociation commerciale.

# Fiche 3 - Synthèse de votre projet



ENTREPRENDRE  
POUR  
APPRENDRE  
Réunion

Les bénéfices seront redistribués sous la forme d'une donation au projet JEA « Jeunes de l'Est en Action » : <https://pje.re> , autre projet sur lequel nous avons pu contribuer.

## 8) Retour d'expérience

Nous avons pu acquérir une certaine expérience dans plusieurs domaines :

- Gestion planning et organisation
- La gestion des relations entre directeur et employés,
- Dialogue et mise en contact avec les entrepreneurs,
- Création d'un réseau de développement,
- Le marketing et la partie commerciale dans une entreprise,
- La partie financière : rentabilité, frais, amortissement etc...

L'entreprise nous a fait « grandir » et nous a permis d'avoir une autre vision sur le domaine du travail surtout, pour notre directeur qui a dû faire face à beaucoup plus de problème.

Nous souhaitons remercier les personnes suivantes pour toute l'aide apportée à notre projet :

- M<sup>me</sup> IMIZA (Coordinatrice projet EPA),
- M. Ramassamy (Tuteur EPA),
- MM. Murat & Ramaye (Professeurs BTS),
- M Manicon (Chef d'entreprise) et M Ramsamy (Architecte)

Nous souhaitons que le projet puisse un jour se réaliser et pourquoi pas dans quelques années que notre petite entreprise puisse devenir LA référence BIM sur l'île.

# **BTS du lycée Isnelle Hamelin « BeauTy safe – Nail z'iles »**

# Fiche 3 - Synthèse de votre projet



Lycée Professionnel Isnelle Amelin – 97438 Ste Marie — BTS Métiers de l'Esthétique Cosmétique et Parfumerie

## Dossier de présentation de projet - Mini E en partenariat avec EPA –Année 2019/20

### Remerciements

Nous remercions l'ensemble des personnes qui nous ont accompagnées pour ce projet, nos professeurs, notre mentor, les personnes qui ont participé au soutien en espèces ou en nature et qui ont permis le lancement puis le fonctionnement de cette mini entreprise.

### 1-De l'idée à la mini entreprise...

Cette année, suite à la proposition d'un de nos professeurs, notre classe de BTS MECP (Métiers de l'Esthétique, Cosmétique et Parfumerie) a décidé de s'engager dans une aventure de création de mini entreprise en collaboration avec l'Association EPA (Entreprendre Pour Apprendre). L'objectif de ce type de projet est de créer et commercialiser un produit tout comme le ferait une entreprise « du monde réel ».

Ainsi notre classe, composée de 13 élèves, s'est engagée dans ce projet avec l'accompagnement de notre mentor EPA - Mme Asma INGAR - et de nos professeurs. Nous nous réunissons au minimum 2h par semaine pour se consacrer à cette mini entreprise et travaillons également à distance.

Une première réunion nous a permis de trouver le nom de l'entreprise : **BeauTy Safe...** (Acronyme de BTS)

En effet, nous avons conscience de la présence de substances nocives dans les produits cosmétiques et voulions orienter notre projet dans ce sens, avec les lettres de BTS, nous avons construit le nom complet. Cette appellation a ensuite été complétée quand nous avons déterminé notre gamme de produits en : **BeauTy Safe - Nail Z'iles.**

*La mini E en bref.... (et si c'était vrai?... un extrait (fictif) de société.com)*

	<b>S'informer &amp; Vérifier</b>	<b>Surveiller &amp; Prospector</b>	<b>Actualités</b>	
<b>BeauTy Safe Nail Z'iles - Entreprise mise à jour le : 01-06-2020</b>				
<b>Adresse :</b> Duparc, 39 Rue Marcel Goulette, 97438 Sainte-Marie, La Réunion <b>Téléphone :</b> +262 2 62 93 17 00				
<b>Présentation de la société :</b> BeauTy Safe Nail Z'iles, société au statut de SAS est active depuis 9 mois. Située à Ste-Marie – Réunion (97438), elle est spécialisée dans le secteur d'activité du commerce de détail de parfumerie et de produits de beauté en magasin spécialisé (NAF . 47.75Z)				
Activité secondaire : Fabrication de parfums et produits pour la toilette (NAF . 20.42Z). Capital initial : 320€				
Employés : 13 - Florence GINET est Directrice Générale de la société.				

### 2-La team BeauTy Safe

La constitution des équipes s'est faite en 3 étapes.

**1<sup>ère</sup> étape :** la prise d'informations sur les différents métiers d'une entreprise, la réalisation de fiches métiers.

**2<sup>ème</sup> étape :** la proposition des candidatures sur la base du volontariat pour la sélection des 5 postes de responsables : Directeur général, Responsable des Ressources Humaines, Responsable approvisionnement et production, Responsable marketing et commercial et Responsable Gestion, comptabilité et finances.

**3<sup>ème</sup> étape :** l'organisation d'entretiens de motivation pour le recrutement du profil le plus adapté pour chaque poste.

<b>Maourada FAHARIDINE</b> Responsable Gestion Comptabilité Finances	<b>Tamara BARRET</b> Responsable Ressources Humaines Et son adjointe : Manon ACADINE
<b>Florence GINET - Directrice</b>	
<b>Sarah CLAIN</b> Responsable Approvisionnements et Production Et son équipe : Tessa DIGANAMASSO Maria GERBANDIER Kendra SINAPIN	<b>Angélyne PAYET</b> Responsable Marketing et Commercial Et son équipe : Manon BARRET Sabine GRONDIN Khadijah MOHAMMED Maria VIRGINIE

Par la suite, nous avons travaillé sur des créneaux fixes au lycée mais surtout en dehors... à chaque étape, une d'entre nous était en charge de la rédaction d'un compte rendu pour envoyer à notre mentor et au Proviseur.

### 3-Le produit

#### 3.1.Réflexion autour du produit

Une fois la structure de l'entreprise construite. Nous nous sommes penchées sur le produit.

Au cours d'un brainstorming, nous avons établi une liste des idées qui devaient faire l'essence de notre entreprise et de nos produits : à la majorité, nous avons évoqué les senteurs, la valorisation de notre île, le fait que certains produits cosmétiques sont trop riches en substances pouvant être dangereuses pour la santé...

#### 3 notions essentielles ont été retenues :

\*la valorisation des richesses de notre île / \*la caractéristique « impact réduit sur la santé des usagers » / \*le respect de l'environnement.

Le brainstorming s'est poursuivi pour définir le type de produit ou de prestation qui pourrait répondre à ces 3 notions de base. Nous avons évoqué : des soins du corps avec des produits du commerce répondant à nos « basiques », un assemblage de cosmétiques parfumés dans un coffret cadeau, un lait hydratant parfumé, des baumes pour les lèvres... mais c'est le **vernis pour les ongles** qui a remporté l'unanimité des votes des équipes.

En effet, parce que chacune d'entre nous avait des aspirations professionnelles différentes, nous avons souhaité associer tous les métiers pour permettre l'accomplissement de toutes : la fabrication, les prestations esthétiques et la commercialisation... ainsi nous avons opté pour un **vernis aux ingrédients sélectionnés et aux parfums de l'île, conditionné dans des emballages respectueux de l'environnement.... Tout y était !**

### 3.2. L'étude du marché et l'enquête auprès des consommateurs

Nous avons ciblé une commercialisation locale, sur l'île de la Réunion. Nous avons réalisé une enquête marketing dans cette zone.

Elle a débuté par la conception d'un questionnaire en ligne. Les questions étaient fermées ou à choix multiples afin de faciliter l'étude des résultats. Notre échantillon test était composé de 169 personnes qui ont répondu à l'intégralité des questions.

L'équipe marketing a ensuite analysé les résultats de cette enquête.

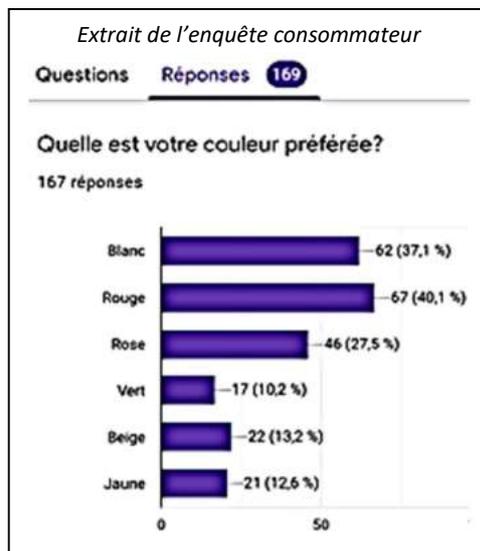
Les 2 informations essentielles mises en valeur ont été :

\*les caractéristiques sensorielles (parfums et couleurs) préférées par les consommateurs

\*le prix attendu pour un vernis 6mL en flacon de verre

Notre cible clientèle est la femme de 15 à 45ans, active, fière de sa région. Cependant, après l'enquête, nous avons remarqué que des hommes pouvaient acheter nos produits comme « souvenirs péi » originaux et qualitatifs.

Nous avons réalisé un tableau de concurrence directe et indirecte afin de mieux nous positionner. Cela nous a permis de préciser le prix de l'UVC, le volume, les lieux de commercialisation... Nous avons validé l'idée, le produit, les valeurs de l'entreprise... le plus gros restait à faire : il fallait faire vivre notre mini entreprise...



## 4- La mini E : 4 étapes - la vie du projet...

### 4.1. Les fondements... le démarrage

Dès le début nous avons utilisé les outils EPA, pour garder le cap, pour nous fixer aussi des étapes clés, car c'était une 1<sup>ère</sup> pour nous ! Nous avons planifié l'ensemble du projet avec pour objectif le concours fixé initialement fin avril 2020.

Tout au long, nous avons échangé avec notre mentor, nos professeurs et ils nous ont accompagnées de leurs expériences et connaissances depuis la réflexion autour du concept des produits jusqu'au développement et à la commercialisation.

Dès le début, nous étions toutes très motivées à l'idée d'apprendre différemment, de découvrir le monde entrepreneurial autrement... Nous avons toutes adhéré et avons sollicité tous nos contacts pour construire le capital initial de cette entreprise. Des démarches directes auprès de particuliers ou d'entreprises, la vente de bons EPA, la création d'une cagnotte « leetchi »... Tout ceci nous a permis d'avoir un **capital initial de 320€...**

Notre cagnotte via le site web : [www.leetchi.com](http://www.leetchi.com)

**BeauTy Safe - Nail Z'île**

Bonjour zot toute nou lé un ti class BTS Management Esthétik qui yaimerai réalis nout rêve d'allé reprézent nout nation en France, nout but c de mett la reunion en lèr et pou sa nous compte su zot toute pou mett la main ensemb, mett un ti leuro c le zess i compte. Merci zot tout' tiembo largue pas. 😊

Hi guys ! we're a class of 2 year technical degree in management of beauty care business, cosmetics and perfumery. We would like to realize our dream : go to France , take part to the national contest " Entreprenre pour apprendre " , represent our Island and luckily ... win the contest... You can contribute and give a gift to help us for our project. Thanks for your support ! 😊

BeauTy Safe c'est un projet d'une année, d'une promotion, d'une équipe d'étudiantes passionnées! BeauTy Safe c'est la Mini entreprise des étudiantes de 1ère année de BTS Management en MECP (Métiers de l'Esthétique Cosmétique et Parfumerie) du Lycée Professionnel Isnelle Amelin. Le projet vise à développer puis commercialiser des produits cosmétiques rappelant notre île... Pour cela nous avons besoin d'une trésorerie initiale pour commander les matières premières, les emballages...etc...

Votre aide nous sera précieuse et accélèrera notre projet!

Merci zot tout!

Organisé pour :  
Mini entreprise (étudiantes du Lycée Isnelle Amelin) "BeauTy Safe - Nail Z'île"

### 4.2. La création des formules et leur développement

Il a fallu par la suite **définir des formules** (=recette des ingrédients des produits) en fonction de l'étude de marché, de l'étude de faisabilité technique, des parfums et couleurs préférées par les consommateurs, du prix de vente cible... L'équipe production / approvisionnements a donc **recherché des fournisseurs** qui correspondaient à nos standards. Des **commandes** ont été formalisées : ces approvisionnements essentiellement financés par le capital initial et les dons de nos partenaires et entreprises. Les commandes ont été émises auprès des fournisseurs et après réception des ingrédients et flaconnages, les 1ers essais ont été réalisés au laboratoire. Avec les prototypes fabriqués nous avons organisé des tests qui ont permis d'ajuster les formules notamment pour le caractère « persistance » de l'odeur de fruit. La responsable finances suivait de près nos formules pour être sûre que nous restions dans des marges acceptables. Il ne restait qu'à produire en grosse quantité... Notre objectif de production : 150 flacons toutes références confondues...

Exemple de calcul de cout de revient d'une formule : ici présentée : le vernis rouge :

Produit - vernis rouge	Quantité à prévoir	tarif au flacon	volume ou grammage	Prix par g	Total du Prix par g	Prix pour un Flacon Rouge
Base neutre	6	3,5	30	3,5€ / 30g	0,12 €	0,70 €
Pigment Rouge	0,3	1,58	2	1,58 / 2g	0,80 €	0,24 €
Colorant grenadine	0,3	3,17	10	3,17 /10g	0,32 €	0,10 €
Parfum	0,3	0	10	0 / 10g	0,00 €	- €
Flacon	1	2,9	5	2,90 / 5g	0,58 €	0,58 €
Etiquette	1	0	1	0	0,00 €	- €
Taxe douane	1	0,47	1	0,47	0,47	0,47 €
					Somme	2,09 €
					Prix vente	5,99 €
					Marge	65,2%

Images de mise en production des ingrédients au laboratoire : ici présentée : la formule rose :



### 4.3. La médiatisation de l'entreprise et des produits

\*L'équipe marketing travaillait en parallèle sur l'image de l'entreprise.

A partir du nom et des valeurs de base de notre mini entreprise le logo a été créé. Chacune a fait des propositions de coloris, de motif, de forme... Un vote a permis de finaliser le choix final.

Nous voulions un nom et un logo qui représentent à la fois notre produit et notre classe de BTS... en accord avec le nom de l'entreprise : **BeauTy Safe - Nail Z'îles** : "Safe" = sans danger , "Nail" = ongle et "Z'île" = notre île.

Notre logo



Visuel documents commerciaux



Ce logo a été utilisé sur tous les documents de communication et matériel de promotion commerciale des lieux de vente. Celui-ci a été choisi car nous trouvions qu'il représente bien cette aventure : à savoir, la fleur qui est un bouton et qui est en cours d'éclosion, tout comme ce projet (et nous-mêmes) : partir d'un bourgeon et grandir !

Des documents commerciaux ont été construits : plaquettes d'information sur les produits, pochettes de documentation commerciale, cartes de visite, ... Tous étaient construits sur cette trame et ce code couleur.

Pour compléter la médiatisation de notre mini entreprise, une page Facebook a été élaborée, une adresse email créée ([Beauty20Safe19@gmail.com](mailto:Beauty20Safe19@gmail.com)) : c'était le début de la communication avec nos clients...

\*Et l'image des produits

Des noms un peu « différents / décalés » ont été trouvés par brainstorming et votes collectifs... Nous sommes parvenues à nommer l'ensemble des 4 produits de la gamme.

- **Coco beach** (pour le vernis blanc parfum coco)
- **Sweet candy** (pour le rouge parfum leetchi)
- **Perfect nude** (pour le beige parfum vanille)
- **Sweet strawberry** (pour le rose parfum fraise)

La pochette « porte documents »



Un exemple de documentation « technique » et de maquette de l'étiquette du flacon

**Parfum Leetchi**

**INGREDIENTS :**  
Butyl Acetate, Ethyl Acetate, Nitrocellulose, Isocrotonide, Diacrylate/Caprate, Adipic Acid/Neopentyl Glycol/Trimellite Anhydride Copolymer, Alcohol, Stearalkonium Bentonite, Diacetone Alcohol, N-Butyl Alcohol, Phosphoric Acid

**CONSEILS D'UTILISATIONS :**  
Après avoir appliqué une base top coat, appliquer 1 à 2 couches du vernis puis terminer par une nouvelle application du top coat.

**MODES DE CONSERVATIONS :**  
Placer à l'abri de la chaleur et de l'humidité.

**BEAUTY SAFE NAIL Z'ILES**

**VERNIS À ONGLES**  
**ÉDITION LIMITÉE**  
**FABRIQUÉ À LA RÉUNION**

6 ml - 20 fl oz

Parfums fruités des îles jusqu'au bout des ongles

Fabriqué à La Réunion

10 FREE : sans formol, résine de formaldéhyde, toluène, dibutyl phtalate, paraben, xylène, camphre, styrène, benzophenone, colophan

10 rue Marseille  
Goulette  
97449 Sainte Marie  
De La Réunion

Extrait de notre page Facebook – mentionnant l'annonce de notre présence programmée au marché de nuit de St Denis)

**BTS Esthétique Cosmétique Parfumerie - option Management**  
20 février

Nous vous réservons de belles surprises le Samedi 07 Mars au Marché de Nuit programmée par la ville de Saint Denis alors n'hésitez pas à venir vous détendre entre amie ou en famille, vous serez agréablement surpris du professionnalisme et de la bienveillance de ses étudiantes.

Nos prestations :  
Beauté des mains  
Maquillage enfants  
Vente d'un produit authentique Beauty Safe qui saura charmer tout vos sens

Nous comptons sur vous, encore plus maintenant !  
Bisous bisous on a hâte de vous accueillir tous.  
#BTS\_Association\_Beauty\_Time\_Street

**BEAUTÉ DES MAINS**

**BEAUTY SAFE NAIL Z'ILES**

**Parfums fruités des îles jusqu'au bout des ongles**

On vous propose des vernis parfumés aux senteurs fruitées qui se démarquent des vernis conventionnels par leur composition moins nocive avec une formule "10-free".

Visuels des produits de la gamme



**Nous y avons associé notre argumentaire de vente :**

**avoir des vernis pour les ongles différents de ceux habituellement trouvés sur le marché :**

- avec l'allégation « 10-free »,
- moins de substances nocives,
- des parfums de notre île
- et des suremballages respectueux de l'environnement

**4.4.L'aboutissement... la distribution, les ventes...**

Plusieurs voies pour la commercialisation ont été validées :

**\*la vente à distance :**

-click and collect : la vente en ligne avec enlèvement du produit sur Sainte Marie

-la vente en ligne avec livraison : notre force réside dans nos origines géographiques variées : ce qui permet de minimiser les coûts de livraison

**\*la vente sur les marchés forains** et notamment le marché de nuit de Saint Denis dont la clientèle correspond au profil recherché. Sur les marchés, il a été envisagé d'associer la vente de produits à des prestations de soins des mains et de pose de vernis. La pose de vernis serait offerte si le client achète des produits à la suite de la prestation.

### Entraînement à l'installation du stand en vue du marché de nuit



### Organisation du stand « marchés » (6m x 3m) Chapiteau 6m x 3m

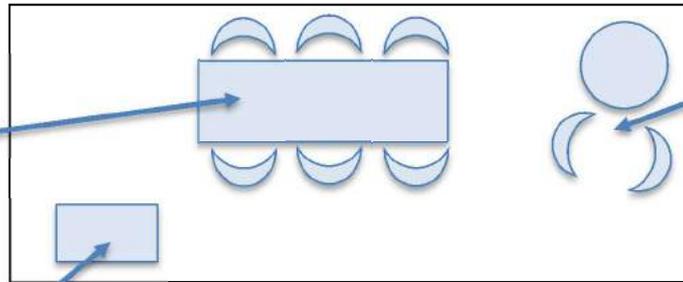


3 postes de prestation  
« pose vernis /soin des mains »

1 comptoir vente de produits  
et paiement des prestations



Comptoir de paiement et de vente



1 zone maquillage enfant  
express pour occuper  
pendant prestations adultes



Présentoir de vente fait main dans du bois brut

### 5-Freins rencontrés et moyens pour y remédier

Nous avons eu quelques difficultés... Administratives, matérielles ou interpersonnelles... Mais au final, nous avons su aller au-delà pour qu'en nous unissant dans un même objectif le projet puisse avancer...

\*D'abord avec les matières premières qui venaient de métropole et qui ont mis très longtemps à être livrées à la Réunion puis dédouanées. Elles ont été ensuite soumises à l'octroi de mer : c'est une taxe à laquelle nous n'avions pas pensé... il a fallu reporter ce surcout très important dans nos calculs de coût de revient.

\*Puis, il ne nous était pas possible en tant qu'entreprise « virtuelle » d'ouvrir un compte en banque... alors il a fallu chercher un moyen d'avoir rapidement un compte en banque pour réaliser les transactions (débloqu岸ement des gains leetchi, paiement des matières premières, des frais de dédouanement...).

Une association au sein du lycée qui avait déjà un compte bancaire était la solution la plus facile et immédiate. Nous avons donc établi une convention de partenariat avec elle pour l'utilisation de leur compte bancaire.

\*Ensuite il y a eu des difficultés personnelles, avec les différences de personnalités, les va et vient de motivation... C'est un projet de long terme, il est difficile de rester motivé à fond tout le temps et toutes ensemble... d'autant plus, que nous n'étions pas sûres qu'il y aurait un concours pour les post bac...

Heureusement, quand les unes ralentissaient un peu, les autres prenaient le relais. Nous étions également suivies par nos professeurs qui nous aidaient régulièrement à retrouver le fil du projet.

\*Enfin, le plus gros problème auquel nous avons été confrontées reste la crise du Coronavirus... Avec elle l'obligation de confinement... Tout s'est alors arrêté : les productions, les marchés, les ventes, le concours... tout était terminé !...

Dans un premier temps, nous avons ralenti le travail lié à la mini entreprise, en nous concentrant sur le travail associé au cours « classiques » donnés par les professeurs. Puis vers la fin du confinement, ça a un peu changé.

EPA a appelé cela le « rebond »...

Nous avons été informées que le concours EPA était maintenu sous une autre forme : avec le dossier écrit et la vidéo...

Nous étions contentes car nous avons beaucoup travaillé sur le projet et étions frustrées de ne pas le voir aboutir comme imaginé... Alors tous les aspects production et commercialisation sont toujours en suspens car le lycée et le marché de nuit sont toujours fermés...

Mais avoir fait ce dossier de candidature nous permet de nous rendre compte du chemin parcouru depuis la 1<sup>ère</sup> venue de Madame Imiza un après-midi de Septembre 2019...

Ca permet d'avoir une trace et on réalise qu'il aurait suffi de peu pour être sur les marchés à promouvoir et proposer nos produits et prestations de pose et soin des mains...

#### 6-Résultats et utilisation des bénéfices

A l'issu du fonctionnement de cette entreprise, nous sommes quand même rassurées car nous avons su mobiliser entourage et entreprises pour nous accompagner financièrement ou matériellement dans cette aventure. Au final, sans produits commercialisés du fait du contexte si particulier, nous n'avons pas perdu d'argent...

Si les produits prévus en fabrication avaient été tous vendus, nous aurions fait un chiffre d'affaires de  $150 \times 5.99 = 898.50\text{€}$

Si, seulement la moitié avait été commercialisée, 449.25€ de chiffre d'affaires auraient pu être envisagés...

Nous étions fières de ce prévisionnel... mais n'avions pas encore réfléchi au reversement des 20% destinés à une association... Peut-être à des associations qui aident les femmes :

Celles qui luttent contre le cancer ? En effet, nous avons participé à Odyssea et avons été sensibilisées à cette cause...

Ou des associations qui accompagnent les femmes victimes de violences conjugales ? Nous avons été émuës par ces faits qui malheureusement se sont développés avec le confinement des familles...

Pour les 80% nous revenant... si le concours avait été victorieux pour notre équipe, nous souhaitions utiliser ces gains pour financer en partie le voyage en métropole des membres de l'entreprise qui n'étaient pas membres du bureau... en effet, il était convenu dès le départ que nous serions toutes gagnantes... Plus modestement, nous avons pensé une journée de soins aux thermes de Cilaos, une après-midi au kart ou à la plage ... ça aurait été une belle récompense.

#### 7-Bilan personnel et professionnel

En ce qui concerne le bilan de chacun des membres de l'équipe, il est varié. Dans la vidéo, nous avons présenté cela en « un mot »... C'est un peu rapide pour décrire l'ensemble...

Globalement, ce projet nous a permis de nous rendre compte des **difficultés à travailler avec des personnalités** différentes. Cela nous a aussi permis de nous adapter à cela à savoir bénéficier des atouts de chacun des membres de l'équipe.

D'un **point de vue professionnel**, nous nous sommes rendues compte des charges financières importantes avant même d'avoir commencé de vendre quoi que ce soit. Il faut tout prévoir, prendre des marges de sécurité, être rigoureuses, négocier ...etc...

La crise du Covid19 a été aussi une période très particulière car rien ne s'est passé comme prévu. Toute l'activité économique et sociale a été mise en suspens et celle de notre mini entreprise également. Nous n'avons pas eu le temps de terminer les fabrications avant la fermeture des établissements. Cette période nous aura fait nous rendre compte qu'il est indispensable d'être innovant si on cherche à garder une entreprise dans la durée.

Pour nous, la fermeture du lycée, des marchés forains, l'arrivée de la fin de l'année et la programmation du concours ont fait que nous ne pouvions pas faire tout ce qui été initialement prévu (ou repensé) ... mais c'est un très bon exemple de situations difficiles que peut rencontrer une entreprise « de la vie réelle ».

Pour nous, qui ouvrirons peut-être nos propres entreprises, ce projet a été très révélateur... et une expérience riche...

#### 8-Outils de la plateforme qui ont été utilisés

Nous avons utilisé plusieurs outils de la plateforme EPA : le journal financier, le suivi des étapes et leur validation, les nombreuses vidéos de la « boîte à outils » qui permettaient de progresser et de s'autoformer...

#### To be continued...

Cette 1<sup>ère</sup> expérience de management d'entreprise était riche et intense ! Elle a été suspendue par les évènements mais nous souhaitons, au-delà du programme même de la mini entreprise, finaliser les productions et réaliser les ventes : ca serait chouette ! Voir notre projet aboutir et constater son éventuel succès auprès des clients...Merci EPA, Merci nos professeurs, Merci le lycée !



## ANNEXES

### Extrait du tableau de gestion

Suivi de gestion comptabilité Mini entreprise 2019-2020				
Mis à jour le : 01/06/2020				
Responsable financier : FAHARIDINE Maourada				
	Objet	Détail	Entrée	Sortie
	<b>Leetchi (dons)</b>		220	
	Frais de déblocage Leetchi	4% du montant récolté		8,8
	<b>Dons directs en avances remboursables (bons EPA - orgines diverses)</b>		100	
MP	Achat de matière première - base			116,8
MP	Achat de matière première - pigment rouge			20,54
MP	Achat de matière première - pigment rose			3,16
MP	Achat de matière première - colorant blanc			10,84
MP	Achat de matière première - colorant rouge			6,34
MP	Achat de matière première - oxyde jaune			2,08
MP	Achat de matière première - nacré beige			2,42
MP	Achat de matière première - huiles essentiels parfumantes	Offert par partenaire		
MP	Achat d'emballage - flacon vernis			72,5
EMB	Achat d'emballage - Etiquettes	Offert par imprimeur		0
EMB	Achat d'emballage - Coffret carton			
EMB	Achat d'emballage - Sachet cadeau			
MAT. COM	Stand (comptoir de vente)	Offert par partenaire		0
MAT. COM	Affiches	Offert par imprimeur		0
MAT. COM	Carte de visite	Offert par imprimeur		0
MAT. COM	Flyer	Offert par imprimeur		0
MAT. COM	Pochette communication commerciale	Offert par imprimeur		0
MAT. COM	Banderole	Offert par imprimeur		0
MAT. DE VENTE	Stand, chaise, tables, projecteur, chapiteau, banc, multiprise, caisses de transport, caisse	Partenariat avec l'association du lycée		0
LOCAUX	Bureaux avec ressources informatiques	Offert par le lycée		0
LOCAUX	Laboratoire de production	Offert par le lycée		0
LOCAUX	Zone de vente	Négocié avec mairies		0
DIVERS	Compte bancaire	Convention de partenariat avec l'association du lycée		0
TAXES	Taxes douanières et octrois de mer			71
VENTES	Ventes issues du marché de nuit			
VENTES	Ventes via cash and collect			
VENTES	Ventes via paiement en ligne et livraison			
TAXES	Don de 20% du CA à la clôture à une association			0
	<b>TOTAUX</b>		320,00	314,48
	<b>Bilan financier (au 01/06/2020)</b>		<b>5,52</b>	



# **BTS du lycée Jean Hinglo « Recyclarun »**

# RECYCLA'RUN



---

## FICHE DE SYNTHÈSE

---



Membre de JA Worldwide®

**ENTREPRENDRE  
POUR  
APPRENDRE**

Réunion

Nom de la mini-entreprise : **Recycla'Run**

Établissement : **Lycée Jean Hinglo – le Port**

## Présentation de l'équipe

---

Nous sommes une classe de 1ère année de BTS technico-commercial avec deux options : Matériaux du Bâtiment (les « MB ») et Habillement Ameublement (les « HA »). Nous sommes surtout des jeunes motivés, soucieux de l'avenir de la planète.

## De l'idée à la mini entreprise

---

Au premier trimestre le projet EPA a été proposé à notre classe de BTS. Nous avons décidé d'accepter le défi même si toute la classe n'était pas motivée.

Nous avons commencé par faire un brainstorming pour faire émerger les idées de chacun. Nous avons eu des difficultés pour nous mettre d'accord sur les idées à garder mais nous étions tous d'accord sur le thème du développement durable et plus particulièrement celui du recyclage. En effet, il était important pour nous de mettre en avant notre envie de respecter l'environnement, ce qui n'est pas toujours démontré par nous les jeunes.

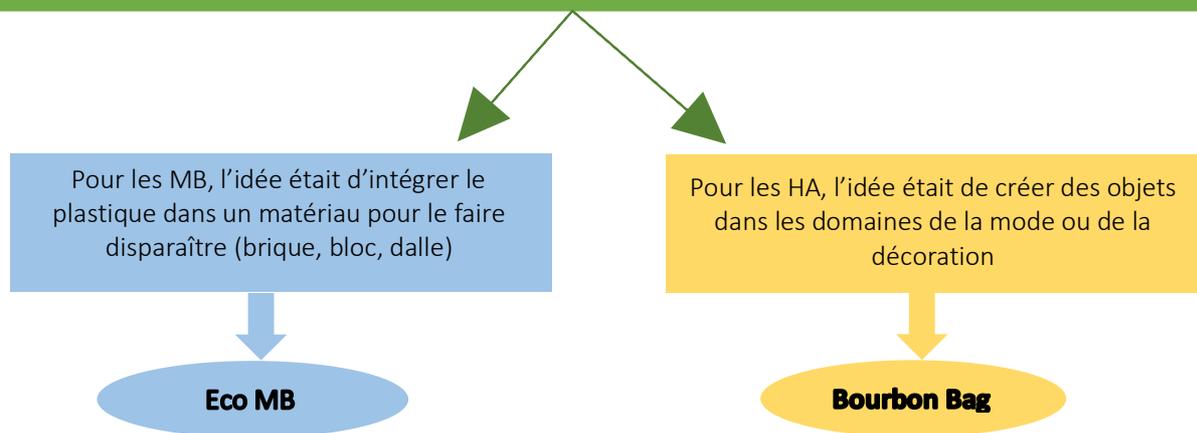
Lors de nos premières réflexions et recherches nous avons découvert que les bouteilles en plastique sont des produits difficilement recyclables. Elles sont très souvent compactées et exportées vers les pays d'Asie ou encore tout simplement traitées comme les autres déchets.

Dans le monde il y a 10 tonnes de plastique produites par seconde, 8 millions de tonnes se retrouvent dans les océans chaque année et 1,5 million d'animaux sont tués par le plastique tous les ans. Malheureusement la production de plastique est toujours en expansion et en attendant de trouver une alternative, nous avons cherché à le recycler en l'utilisant comme matière première dans la fabrication de nouveaux produits.

Pour faire adhérer un maximum d'élèves au projet, nos encadrants nous ont conseillé d'imaginer des produits différents pour valoriser les deux options de notre BTS.

Notre objectif : valoriser le déchet « bouteille en plastique » en le transformant en matière première puis en objets commercialisables.

Contrainte : trouver au moins 1 produit correspondant au domaine de chacune des options



Nous avons eu beaucoup d'idées de produits mais les difficultés techniques que nous avons rencontrées nous ont contraint à changer à plusieurs reprises.

Pour nous organiser, nous avons choisi au bout de quelques semaines de créer une holding « **Recycla'Run** » composée de 2 sociétés : **Bourbon Bag** et **Eco MB**.

Le rôle de la holding est d'organiser la collecte des bouteilles en plastique et la communication générale.

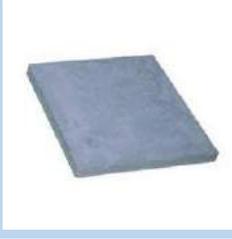
Chaque société travaille sur la conception, la production et la commercialisation de ses produits.

Nous avons utilisé quelques outils de la plateforme mais moins que ce que nous avons prévu étant donné le contexte.

→ Nous avons utilisé le rétro- planning, les cartes mentales, le lexique, le cahier des charges

→ Nous avons prévu d'utiliser « l'outil budget » mais on n'a pas eu le temps

## Nos produits

Sociétés et produits	Bourbon Bag		Eco MB
Produits	<p style="text-align: center;"><b>Sac</b></p> 	<p style="text-align: center;"><b>Bijoux</b></p> 	<p style="text-align: center;"><b>Dalle (photo Leroy Merlin)</b></p> 
Description et caractéristiques	<p>Sac en plastique et tissu recyclés</p> <p><b>La gamme :</b> sac à main, cartable, pochette</p>	<p>Bijoux fantaisie en plastique recyclé et acier inoxydable hypoallergénique</p> <p><b>La gamme :</b> boucles d'oreille, bracelet, collier, barrette, broche ...</p>	<p>Dalles de jardin en béton dans lesquelles nous avons intégré des « paillettes » de plastique broyé.</p> <p>Dimensions : 40x40x5 cm Poids : environ 14 kg (calculé) Coloris : gris</p>
Mode de production	<p>Nous sélectionnons et lavons les bouteilles, puis nous les coupons en fines lamelles à l'aide d'un outil que nous avons fabriqué, ensuite nous les repassons et pour finir nous les tissons à l'aide d'un cadre en bois. Le bois a été donné par un atelier du lycée, les tissus ont été récupérés par les élèves.</p>  <p>Nous avons réalisé un cahier des charges</p>	<p>Nous découpons les bouteilles en lamelles, puis nous les tressons ou les découpons selon le type de bijou. Nous les montons ensuite sur des apprêts qui ont été commandés sur un site spécialisé en métropole.</p>  <p>Nous avons réalisé un cahier des charges</p>	<p>On prépare du béton classique dans lequel on rajoute du plastique broyé. Les dalles sont formées grâce à des moules en bois. Nous avons réalisé 3 prototypes de 10cmx10cm avant le confinement avec un dosage de plastique en remplacement du gravier à 10%, 20% et 30% (photos en page 4)</p>  <p>Nous avons réalisé un cahier des charges</p>
Matière et coût de revient	<p><b>Exemple : sac à mains bleu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fournitures : fil et anses : 2 €</li> <li>Plastique : environ 10 bouteilles d'un litre = 0 €</li> <li>Main d'œuvre élève : 4h de tissage et 2,5h de confection</li> </ul>	<p><b>Exemple : bracelet bleu tressé</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Apprêt : 1,20 €</li> <li>Plastique : 1/3 d'une bouteille d'un litre = 0 €</li> <li>Main d'œuvre élève : 15 minutes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ciment : 2,8 kg</li> <li>Eau : 1,4 l</li> <li>Sable : 4 kg</li> <li>Gravier : 5,6 kg</li> <li>Main d'œuvre : 20 minutes</li> </ul>
Prix de vente	<p>Nous avons réalisé une étude de marché au sein du lycée (élèves et enseignants)</p> <p>De 20 à 50 €</p>	<p>Boucle d'oreilles : 5 € Bracelet : 5 € Collier : 7 €</p>	<p>Nous avons commencé à étudier la concurrence : de 12 à 25 € le m<sup>2</sup></p> <p>Nous pensons vendre la dalle 3 €</p>
Argumentaire de vente	<p>Modèle unique, original, personnalisable, fait main, avec des matériaux recyclés, très léger</p>	<p>Modèle unique, original, personnalisable, fait main, avec des matériaux recyclés, acier inoxydable hypoallergénique, très léger</p>	<p>Plus légère qu'une dalle classique, permet d'économiser du sable ou du gravier grâce à l'ajout de paillettes de plastique, permet de transformer de la matière plastique.</p>

## Les freins rencontrés et les moyens mis en place pour y remédier

Le contexte sanitaire et le confinement ont bouleversé nos prévisions notamment **en termes de production et donc de vente.**

	Freins	Moyens de remédiation
<b>Recycla'Run</b>	<p>Le partenariat avec le chanteur : rendez-vous repoussé à plusieurs reprises</p> <p>Le stockage des bouteilles nécessite de la place</p>	<p>Réalisation d'affiches sans « star »</p> <p>Communication plus importante dans la cour et auprès du personnel</p> <p>Nous avons aménagé le fond de notre salle pour pouvoir stocker plusieurs m3 de bouteilles</p> <p>Nous avons imaginé un prototype de caisse en bois pour pouvoir collecter et stocker les bouteilles à l'extérieur</p>
<b>Eco MB</b>	<p>Le broyage du plastique en paillettes : nous n'avons trouvé personne à la Réunion pour transformer nos bouteilles en paillettes.</p> <p>Suez que nous avons rencontré nous a dit qu'il devait recevoir un broyeur dans le courant de l'année.</p> <p>Nous avons trouvé un établissement scolaire qui nous a proposé de faire des tests mais nous n'avons pas pu l'organiser avant le confinement.</p> <p>La mise au point du prototype a été empêchée par le confinement</p> <p>Pas de production donc pas de vente</p>	<p>Nous avons réalisé nos prototypes avec des paillettes fabriquées à l'aide d'un mixeur.</p>
<b>Bourbon Bag</b>	<p>Les bandes obtenues avec l'accessoire de découpe ne sont pas droites et s'enroulent comme une spirale.</p> <p>Le tissage des bandes prend beaucoup de temps</p> <p>Livraison des apprêts retardée : pas de production possible en quantité avant le confinement donc pas de vente</p>	<p>Nous avons réussi à les rendre plus droites en les repassant.</p> <p>Nous avons réfléchi et conçu plusieurs cadres pour aller plus vite</p> <p>Aucun</p>

## Notre communication

Nous avons dû communiquer rapidement car pour avancer notre production nous avons besoin de matière première et donc de bouteilles. Chacun a récolté dans son environnement familial mais nous avons surtout récolté au lycée grâce à une communication interne :

- Mail à l'ensemble des personnels de l'établissement,
- Affiches aux endroits clé : cour de récréation, vie scolaire, salle des profs, préau, à côté des poubelles. Nous avons mis un carton sous les affiches pour permettre la collecte (cartons récupérés auprès des entreprises de la zone et grâce à notre marraine).
- Bouche à oreille et sensibilisation des élèves dans la cour

Réalisation d'une fiche synthèse pour présenter notre projet



Nous avons également commencé à travailler sur l'idée d'un partenariat pour dynamiser notre collecte. L'idée que nous avons eue est la suivante : réaliser une affiche pour encourager la collecte de bouteilles au sein du lycée grâce à « l'image » d'un chanteur célèbre. Nous avons imaginé une affiche avec la photo et le nom d'un chanteur réunionnais connu et admiré des jeunes avec un slogan qui est la transformation d'un couplet connu de la chanson. Nous avons contacté le manager de 2 chanteurs réunionnais qui nous a donné un accord de principe et nous avons imaginé plusieurs slogans :

Chanteur et chanson	Parole de chanson	Slogan
Abdoul : chanson « <u>Trottinette</u> »	« pass a mwin trotinet' »	« <i>passé amwin ton bouteille (x2), nou sa recyclé</i> »
Black T : chanson « <u>Ral sah</u> »	« aou komen ou ral sa ou ? »	« <i>aou comment ou recycle sa ou ?</i> »
Junior : chanson « <u>Tenpaw</u> »	« okip okip encor »	« <i>recycle, recycle encore</i> »

Pour la commercialisation de nos produits réalisés nous avons pensé faire des affiches pour promouvoir dans le lycée les événements, mais également de promouvoir les ventes via les réseaux sociaux, tout en gardant le principe du bouche-à-oreille qui s'est révélé très efficace au début de notre projet.

Les événements que nous avons pensé organiser sont à l'occasion de la fête des mères notamment :

- Ventes éphémères dans le lycée auprès des personnels et des élèves,
- Ventes éphémères sur le marché de nuit et la brocante,
- Ventes aux familles et aux amis

#### Pour quels résultats ?



#### Pour la Holding Recycla'Run

- Nous avons collecté plusieurs m3 de bouteilles que nous avons stockés dans notre salle au lycée
- Nous avons imaginé un système de collecte (communication et matériel) transposable dans n'importe quel établissement scolaire

#### Pour la société Bourbon Bag

→ Nous avons réalisé 8 prototypes de bijoux et 3 prototypes de sac

→ Nous avons évalué la quantité de produits que nous pouvons faire :  
*Par exemple, 1 bouteille d'1 litre (type E---a pétillante) = 10 paires de boucles d'oreille, 3 bracelets, 1 ou 2 colliers selon le modèle*

→ Les apprêts commandés pour la fabrication des bijoux sont arrivés pendant les vacances quelques jours avant le confinement, nous n'avons pas pu produire les quantités prévues et nous n'avons donc pas pu organiser de vente



#### Pour la société Eco MB

→ Nous avons réalisé 3 prototypes qui ne sont pas concluants. Nous n'avons pas pu faire d'autres essais en raison du confinement.



J'ai bien aimé, une nouvelle expérience pour moi, j'ai réalisé qu'il y avait beaucoup d'étapes dans la réalisation d'un projet, ça demande beaucoup d'efforts et de temps mais c'était une expérience positive, j'ai aimé l'aspect manuel du projet et l'organisation de la logistique ...

Clément

Au début je n'étais pas trop rassurée mais par la suite j'ai pris confiance et j'étais plus motivée et du coup impliquée

Eloïse

C'était bien ! c'était une nouvelle expérience, une nouvelle manière de travailler, ça a développé l'esprit d'équipe, je n'avais jamais fait ça. Et je suis fière parce qu'on n'a pas abandonné malgré toutes les difficultés !

Eva

Ça nous a apporté de la cohésion de groupe, il a fallu se mettre d'accord et trouver des solutions ensemble !

Adeline

J'ai bien aimé, on a appris à travailler ensemble et il a fallu être persévérant. On a appris à utiliser des nouveaux outils pour travailler à distance, sans voir les autres, je me suis beaucoup investie sur la production ...

Maéva F

On a dû apprendre à s'organiser et à travailler tous ensemble

Julien

Ça m'a apporté de la maturité et de l'expérience, je suis discrète mais j'ai pris confiance tout au long du projet

Maéva J

C'était difficile pour moi parce que je ne suis pas très patiente et que les sacs étaient longs à réaliser !

Rasmia

On a travaillé tous ensemble, on s'est entraîné, on a cherché des solutions ensemble quand on a rencontré des problèmes

Léane

Ce n'était pas tout à fait comme une vraie entreprise mais ça nous a permis de développer un esprit de coopération et d'équipe, autour d'un projet commun, ce qui n'était pas le cas dans la classe en début d'année ... !

Camille

Ouverture d'esprit, challenge, ça m'a plu ! c'était dur parce qu'on a rencontré beaucoup de difficultés et frustrant parce que le confinement nous a empêché d'aller au bout

Tony

Un sentiment de frustration quand même ... on aurait aimé aller plus loin, et vendre ! C'est une nouvelle manière de travailler qui permet de développer l'autonomie, la responsabilité, la créativité ... en complète adéquation avec ce que l'on attend d'un élève de BTS .... Ça n'était pas évident, mais très enrichissant et formateur !

Les profs

## **Catégorie Lycées**

# **Lycée Georges Brassens « Sun Recyclight »**



# SUN RECYCLIGHT

By

**La superbe classe 1ere MELEC lycée Brassens**

Représente l' Île de la Réunion

Professeurs : Isma Belkessam

Patrick Irissin

# Problématique et Objectifs

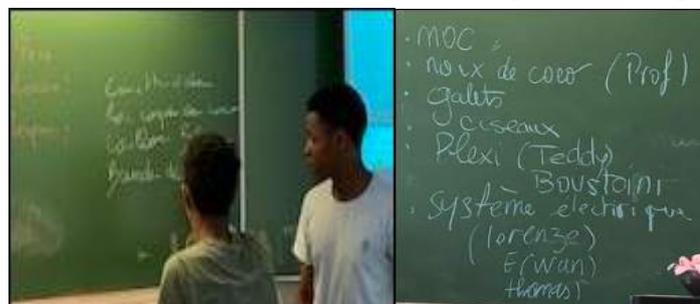
Les objectifs sont de remédier au problème de l'augmentation des déchets dans la nature.



La production mondiale de déchets représente de 2,01 milliards de tonnes par an selon les estimations de la Banque mondiale en 2018. Cela est un premier problème qui nous attriste. Par ailleurs, en tant qu'électriciens responsables, nous souhaitons développer l'énergie solaire, encore trop peu utilisée de nos jours : 10% comme le montre le graphe ci-dessus.

## 1. De l'idée à la mini-entreprise

En tant que classe de 1<sup>ère</sup> MELEC, notre cœur de métier est l'électricité. Nous sommes tous intéressés à l'énergie verte, et nous sommes tous sensibles au développement durable. En effet, notre lycée abrite en son sein beaucoup d'initiatives de développement durable comme le recyclage. Nous avons donc décidé de combiner tous ces aspects. Grâce à 2 séances de brainstorming collectif à l'aide de notre professeur Isma BELKESSAM et notre super coach Nicole Imiza, l'idée jaillit ! Nous avons décidé de créer une lampe solaire responsable et design.



## 2. Présentation de votre équipe

Notre directeur général est Teddy qu'on voit sur la vidéo. Brian, Irvano aidé de Florian, ont été chargés du pôle marketing publicité. Tony s'est chargé du pôle design, Melvin a assuré le rôle de directeur technique et enfin le pôle finance a été dirigé par Jean.



### 3. Présentation du produit

Notre produit est une lampe solaire avec pour socle une coco qui représente notre magnifique Ile la Réunion. En effet, il nous a semblé important de valoriser notre cher territoire, notre île, pour tous ses combats de préservation de l'environnement. Pour ce faire, il nous a suffi de récupérer des cocos tombées au sol pour les nettoyer, gratter, et faire graver.



Les câbles électriques passent à l'intérieur d'une tige en fibre de pommes, respectueuse de l'environnement. Cette tige est surmontée d'une rose formée par nos soins à l'aide de cannettes récupérées dans les poubelles du lycée, dans les bars, et dans nos maisons. Une centaine de cannette a été découpée.

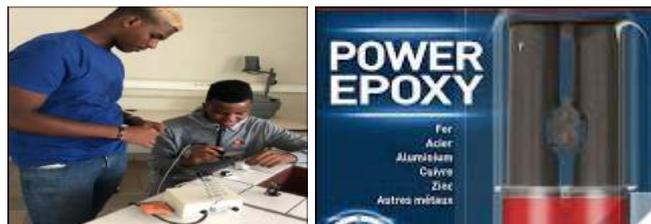


Le système électrique, cellule photovoltaïque est fixé sur le côté de la coco pour certains, et plusieurs versions ont été pensées pour plaire à différents clients.

### 4. Freins rencontrés

#### Frein 1

Notre premier problème rencontré a été de coller les roses, en effet les colles classiques, le soudage, rien ne parvenait à coller les pétales de manière irréversible.



#### Frein 2

Les seconds freins rencontrés ont été les prix. Voici les prix usuels des panneaux à l'unité. S'il est vrai que nous avons pensé acheter chez des grossistes, nous ne pensions pas que les prix seraient aussi élevés.



## 5. Moyens mis en place pour y remédier

### Frein 1

Nous avons donc dû nous rendre dans plusieurs magasins spécialisés avant de trouver le produit idéal, de la colle pour aluminium fin. Le travail en équipe, la réflexion de groupe nous a permis de lever ce frein.

### Frein 2

Nous avons reçu l'aide de Mr Irissin, notre professeur d'atelier qui nous a aidé à concevoir nous-même le circuit électrique, ce qui nous a permis d'atteindre un prix de circuit électrique incroyable, 5€ !



## 6. Actions publicitaires

Pour se faire connaître, nous avons pensé à plusieurs cibles clients. Tout d'abord nos proches et familles. Dans un second temps, nous avons pensé faire de la publicité sur les réseaux sociaux puisque beaucoup d'entre nous sont très actifs.



## 7. Résultats et Bénéfices

Il y avait déjà 30 commandes pour ces lampes solaires uniques à 20e pièces, et qu'elles nous coûtaient 2€ pièces, que chaque lampe nous ramenait un bénéfice de  $18 \times 30 = 540\text{€}$ .



Un grand merci à notre marraine Stéphanie qui s'est libérée pour nous expliquer la partie finance et nous aider à rentabiliser notre projet. Elle nous a appris à bien différencier chiffre d'affaire et bénéfice, et pour ce faire, prendre en compte tous les coûts cachés, toutes les charges. Ce qui nous a permis de lancer un devis plus réaliste, comme ci-dessous

Référence	Désignation	PJ HT	PJ TTC	Qnt	Total HT	Total TTC
33234	Collecteur de mouvement HC	4,82 €	5,80 €	6	29,50 €	35,40 €
37002	Interrupteur T8S	1,63 €	1,95 €	15	29,25 €	35,25 €
33231	Peigne de 40 pièces 20 cm de longueur MP 88111	3,29 €	3,99 €	10	39,90 €	48,90 €
33232	Lampe solaire LED100	0,55 €	0,70 €	1	0,70 €	0,85 €
33233	Lamp solaire LED100	0,54 €	0,65 €	1	0,65 €	0,78 €
33234	Lamp solaire LED100	0,55 €	0,70 €	15	10,50 €	12,75 €
33235	Lamp 3 mini RGB d'extérieur	0,67 €	0,80 €	15	10,00 €	12,00 €
33232	Lamp 3 mini RGB d'extérieur	0,67 €	0,80 €	15	10,00 €	12,00 €
34238	10 interrupteurs 14W 2200hms	0,12 €	0,15 €	10	1,20 €	1,50 €
31188	14 W 100	0,75 €	0,90 €	3	2,25 €	2,70 €
40042	Collecteur 2 piles 1,50 8142271	1,13 €	1,35 €	15	19,80 €	23,85 €
40040	Collecteur 2 piles 1,50 8142271	1,25 €	1,50 €	10	12,50 €	15,00 €
40041	Collecteur 2 piles 1,50 8142271	0,92 €	1,10 €	10	9,20 €	11,00 €
40041	Collecteur 2 piles 1,50 + solar	1,46 €	1,75 €	10	14,20 €	17,50 €
25138	10 cellules solaires CG138	10,75 €	13,00 €	5	53,75 €	64,50 €
41135	Cellule solaire 50x50W	2,50 €	3,00 €	15	45,00 €	54,00 €
41135	Cellule solaire 50x50W	4,32 €	5,19 €	15	62,70 €	75,00 €
41410	10 W 170	1,15 €	1,38 €	3	3,45 €	4,14 €
41410	10 W 170	0,25 €	0,30 €	3	0,75 €	0,90 €
41410	10 W 170	0,25 €	0,30 €	3	0,75 €	0,90 €
33243	Lamp 8 mini RGB 1,20000	0,21 €	0,25 €	15	3,15 €	3,75 €
33244	Lamp 8 mini RGB 1,20000	0,21 €	0,25 €	15	3,15 €	3,75 €
33245	Lamp 8 mini RGB 1,20000	0,21 €	0,25 €	15	3,15 €	3,75 €
33246	Lamp 8 mini RGB 1,20000	0,21 €	0,25 €	15	3,15 €	3,75 €
33247	Lamp 8 mini RGB 1,20000	0,21 €	0,25 €	15	3,15 €	3,75 €
33171	Photodétection LED100	0,67 €	0,80 €	5	3,35 €	4,00 €
33172	Photodétection LED100	0,65 €	0,77 €	5	3,25 €	3,75 €
33173	Photodétection LED100	0,68 €	0,80 €	3	2,05 €	2,40 €
22187	2,2x4x8cm	0,67 €	0,80 €	10	6,67 €	8,00 €
						Exclusives HT
						Exclusives TTC
						Frais de port HT
						Frais de port TTC
						Marges TVA
						Total TTC

www.go-tronic.fr est la propriété de la société Go Tronic - SARL au capital de 6000 euros  
 COCIE APE 4750B - N° Siret 4382009000028 - N° de TVA FR02-438-209-880  
 Réserve de propriété: nous nous réservons la propriété des marchandises jusqu'au paiement intégral de nos factures (ou N° 90233 du 12 mai 1985).  
 Loi n°100 du 21/12/1992, un modèle de contrat type à 12 mois le taux d'intérêt légal sera appliqué au montant de la facture lors d'un paiement tardif

**FRAIS DE PORT :** (France métropolitaine)  
 Droit postal économique (80kg 3 semaines) : 5,90 € TTC  
 Droit colissimo nuit (48h) : 7,90 € TTC  
 Droit par GPS (24 à 48h - hors accompagnement) : 7,90 € TTC  
 Port garanti à partir de 100 € TTC

## NOTRE BILAN UNANIME : Une formidable expérience personnelle et professionnelle

Ce projet nous a permis de nous découvrir une vocation pour l'entrepreneuriat. Nous sommes des électriciens, mais grâce ce projet, nous avons pu approcher le monde de la vente, de la publicité, du travail en groupe. Nous avons ou renforcer notre travail en équipe, notre créativité, notre rigueur et notre leadership pour certains. Pour tous, cela a été une

magnifique occasion de sortir de notre zone de confort, et de gagner en maturité, en responsabilité.



## **Remerciements**

EPA pour cette magnifique initiative  
Les chefs d'établissements du lycée Brassens  
Nicole Imiza notre coach projet  
Notre marraine Stephanie de la banque Bred st Denis Réunion

# **Lycée Leconte De Lisle « Embal Ecolozik »**

# Embal Ekolozic

Lycée Leconte de Lisle



[Embal.Ekolozike@gmail.com](mailto:Embal.Ekolozike@gmail.com)

# De l'idée... à la mini entreprise

Au départ plusieurs idées ( le rangement valise, le bracelet anti-moustique, l'emballage en cire d'abeille



Mais, notre préoccupation pour l'écologie



Nous a fait choisir un produit naturel, biodégradable

# Notre mini entreprise est née...

La loi du 11 avril (loi pacte) à partir de 2021 interdiction d'utiliser des assiettes, des verres, des pailles,... en matières plastiques, nous a conforté dans notre idée de proposer des produits fabriqués dans un matériau naturel, biodégradable et surtout non dangereux pour l'environnement.

Donc nous avons choisi de commercialiser des produits fabriqués dans les feuilles de bananiers.

Notre logo : le vert pour l'écologie, la forme ronde pour représenter la planète, le slogan parce que c'est à la Réunion.



# Notre étude de marché

Nous avons avant tout choisi de proposer notre produit aux snack bar situés dans la cité scolaire du Butor car nous avons constaté qu'ils utilisent beaucoup de matière plastique (pour les frites, les bouchons, les samoussas)... ce sont nos clients potentiels. Il y a autour de la cité scolaire 12 snack pour environ 3 – 4 000 élèves.

Et nous avons vu qu'il y avait aussi beaucoup de déchets autour de la cité scolaire du butor.

Nos clients potentiels....

Les professionnels des  
repas à emportés



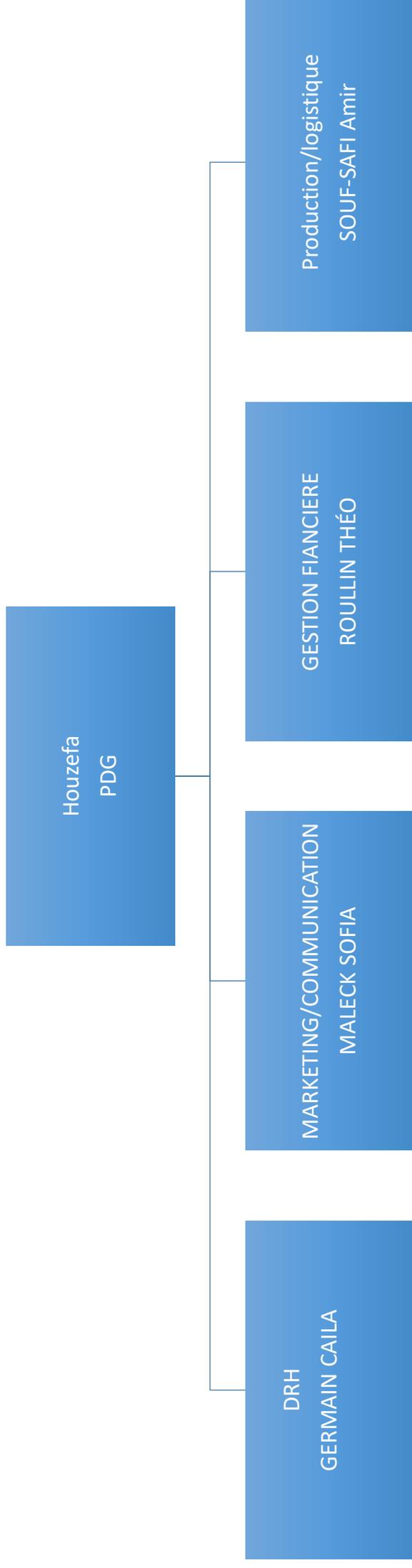
Nos produits...



# Notre argumentaire de vente...

- C'est naturel
- Sans danger pour l'homme et pour la planète
- Biodégradable (gestion des déchets)
- Pas cher

# Notre équipe...



Notre objectif : faire prendre conscience qu'on peut pratiquer une consommation raisonnée...



# Nos moyens...

Nous avons choisis comme partenaires financiers :

- Les élèves de la classe
- Les enseignants du lycée
- Les parents
- Les amis

Nos fournisseurs sont les producteurs de bananes de la Réunion regroupés en coopérative (SICA TR), à la **Réunion 3 variétés** de **bananes** sont cultivées par **26 producteurs** de la SICA TR. Cela représente près de 75 hectares de plantations, répartis à 65% sur la région Sud et 35% sur la région Nord-Est de l'île. La production de bananes (17 %) est en 3<sup>e</sup> position derrière les litchis et les autres fruits et devant les ananas (11 % de la production).

# Notre production... les matériaux nécessaires



Des feuilles de bananiers



Des cure dents

# Les freins rencontrés...

La crise sanitaire le COVI-19 qui ne nous a pas permis de passer à l'étape suivante :

- négocier avec les producteurs de bananiers
- commercialiser notre produit auprès de nos clients

Les élèves de seconde du lycée Leconte de Lisle



# **Micro-lycée Est « Hair and co »**

### **FICHE 3 : Synthèse de projet**

**Nom de la mini-entreprise : Hair and Co**

**Etablissement: Micro Lycée de l'Est**

#### 1. De l'idée à la mini-entreprise

C'est au bout de plusieurs semaines et de longues discussions que l'idée de créer un salon de coiffure à émerger. C'est en discutant autour de nos passions que nous avons découvert que trois d'entre nous savaient tresser les cheveux et deux autres avaient l'habitude de faire des coupes de cheveux pour hommes. C'est ainsi que nous avons décidé de mettre en pratique nos capacités et compétences communes. Avec l'aide notre encadrante et de notre mentor, nous avons listé un bon nombres d'idées pour enfin arriver au nom de notre salon de coiffure : Hair and Co.

#### 2. Présentation de notre équipe

Nous étions à la base neuf élèves de Premières Professionnelles du Micro Lycée de l'Est à mettre en place ce projet.

Nous étions en rupture de scolarité et nous avons pris notre courage à deux mains pour reprendre le chemin de l'école dans le but d'obtenir notre Baccalauréat Professionnel. Malheureusement, le contexte actuel du Covid-19 fait que nous sommes trois élèves à concrétiser ce projet :

- ABASSE Toumaelle, Directrice de Hair and Co et également coiffeuse, élève de Première Bac Pro Commerce
- ABDALLAH Elyamine, Comptable, designer, responsable technique et également coiffeur, élève de Première Bac Pro Gestion-Administration
- MAOULIDA Zanharia, Secrétaire et coiffeuse, élève de Première Bac Pro Commerce

### 3. Présentation de notre produit

Nous avons décidé d'ouvrir un salon de coiffure mixte où nous proposons diverses prestations : coupes, coiffures, chignons, tressages dans le respect des règles sanitaires. Notre salon est implanté au Lycée Patu de Rosemont où nous accueillons les personnes souhaitant se coiffer à des tarifs très abordables. Un espace convivial est également aménagé pour que les clients puissent faire une petite pause café, thé ou cappuccino, à chacun ses goûts.

### 4. Objectifs

L'objectif premier de notre mini-entreprise est de satisfaire le client, de répondre à ses attentes. Notre deuxième objectif est bien évidemment de faire connaître Hair and Co. En outre, le travail en équipe reste une priorité pour que notre projet aboutisse.

### 5. Freins rencontrés

Notre principal frein a surtout été le contexte actuel du Covid-19 qui a fait que nous avons annulé notre Journée Portes Ouvertes où nous devions proposer nos différentes prestations coiffures aux élèves, professeurs mais également toute autre personne souhaitant se coiffer. Nous nous étions beaucoup entraîné sur nos différentes coiffures pendant nos heures de libres et nous avions préparé cette journée portes ouvertes avec beaucoup d'excitation mais le destin en a voulu autrement.

### 6. Moyens mis en place pour y remédier

Pour y remédier, nous avons demandé de l'aide à notre Professeur d'arts appliqués afin de nous aider à faire des affiches et deux mini-entrepreneurs avaient pour but de créer une page Facebook. Hélas, ces deux projets sont toujours en raison de soucis de santé de nos collaborateurs.

### 7. Se faire connaître

Comme nous l'avons dit précédemment, nous mettons en place des affiches et une page Facebook à venir. Le bouche à oreille reste cependant le moyen le plus efficace. Nous en avons également parlé à nos professeurs qui nous ont beaucoup encouragé et ont hâte de se faire coiffer.

### 8. Résultats

Le résultat que nous obtenons est que nous sommes allés au bout de l'aventure ! Nous avons travaillé très dur pour cela, nous n'avons pas lâché l'affaire malgré le Covid et le fait qu'on soit en sous-effectif.

## 9. Bénéfices

Nous n'avons pas fait de bénéfices car c'est lors de cette fameuse journée portes ouvertes que nous aurions proposé nos prestations payantes.

## 10. Retours d'expérience

Ce projet nous a conforté dans le fait que nous savons et pouvons travailler en équipe. Cela nous a également aidé à nous projeter dans l'avenir. Nous avons beaucoup appris sur le monde de l'entreprise grâce à notre encadrante, à notre mentor, les intervenants d'Entreprendre pour Apprendre et les vidéos mises en ligne sur la plateforme EPA. Cela nous conforte dans nos futurs projets professionnels ; nous avons compris que c'est avec beaucoup de persévérance que l'on peut réussir à créer son entreprise.

## 11. Outils de la plateforme

Nous avons utilisé les vidéos mises sur la plateforme ainsi que les outils qui nous ont permis à faire nos comptes (bons d'avances remboursables, dons ...). Nous avons également utilisé « le guide » qui consistait à suivre notre progression en validant chacune des étapes nécessaires à la création de Hair and Co.

# Catégorie Collèges

# **Collège Cambuston « Gaia »**



## 1. Naissance de l'idée

Nous avons créé cette année au collège de Cambuston une mini-entreprise. Nous nous sommes réunis et avons réfléchi sur le produit que nous voulions réaliser et nous nous sommes mis d'accord sur la création d'un jeu de société. Ce produit devait être pensé par rapport aux valeurs que nous souhaitions véhiculer c'est-à-dire la préservation des ressources naturelles et la protection de l'environnement.

Les jeux de société sont utiles pour apprendre aux enfants à vivre en groupe. Au fil des parties, les petits joueurs apprennent à écouter les autres, à respecter des règles, à attendre leur tour et à gérer leurs émotions en cas de frustration

Ils développent aussi la capacité d'attention, la mémoire, l'esprit logique et même la motricité fine grâce à la manipulation de pions, de cartes et de dés. Certains jeux développent également des habiletés qui seront utiles plus tard à l'école, comme jouer avec les chiffres, les lettres et les mots de même que s'exprimer à voix haute.

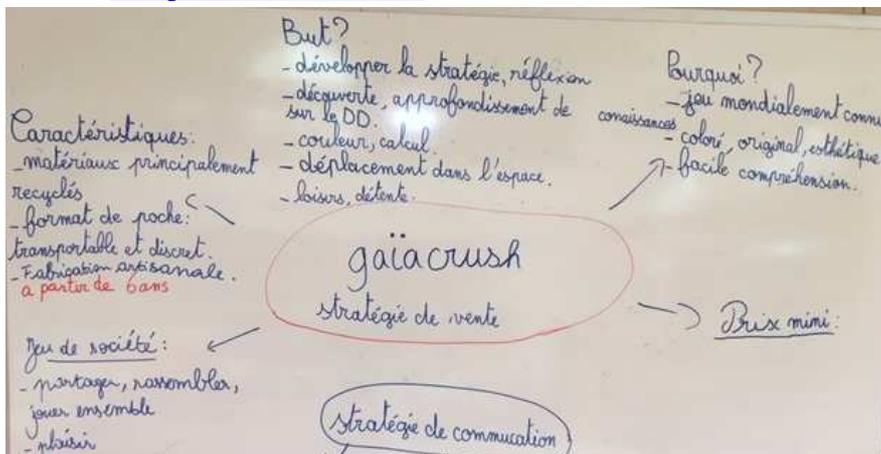
Toutes ces caractéristiques se retrouvent dans notre jeu **GAIA CRUSH**

### • Etude du marché :

Nous nous sommes rendu compte en étudiant le marché que les jeux de société sont toujours à la mode et de plus en plus plébiscités par les français.

« Les Français adorent jouer et le succès des anciens jeux ne se dément pas. 87% des Français déclarent jouer à des jeux de société. Le marché du jeu se porte très bien en France. Les ventes ont progressé de 9% en 2017 » selon la journaliste Julie Beckrich.

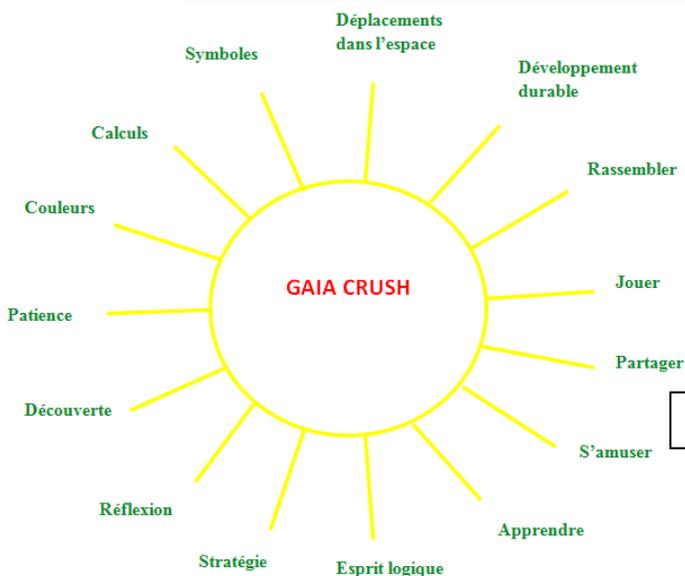
[https://www.francetvinfo.fr/culture/jouets/jeux-de-societe-la-france-leader-europeen\\_2826357.html](https://www.francetvinfo.fr/culture/jouets/jeux-de-societe-la-france-leader-europeen_2826357.html)



Naissance du jeu



Notre jeu de société : **GAIA CRUSH**



Caractéristiques de notre jeu **GAIA CRUSH**

## 2. Constitution de la mini-entreprise GAIA

Nous souhaitons que le nom de notre mini-entreprise soit en lien avec les valeurs que nous portons : La protection de l'environnement, la préservation des ressources naturelles, le recyclage. Nous avons donc choisi **GAIA** (Gaia signifie Terre en grec).

Carte d'identité de notre mini-entreprise



Notre mini-entreprise est composée de 16 personnes **volontaires tous niveaux (5è, 4è et 3è)** répartis dans quatre principaux services. Nous nous retrouvons tous les lundis et mardi sur le temps de la pause méridienne au CDI pour travailler avec notre professeur, Madame MOUNISSAMY Raïssa. Nous n'hésitons pas à nous rendre au CDI sur notre temps de libre pour continuer le travail.

### ORGANIGRAMME



### 3. Présentation du produit et objectifs :

Nous avons choisi de réaliser un jeu de société qui permettra aux enfants et aux adultes de découvrir et d'approfondir leurs connaissances sur le développement durable de façon ludique. Nous avons décidé de réaliser un jeu écologique tant dans sa conception, en utilisant des matériaux de récupération, que dans son utilisation, en sensibilisant les joueurs aux enjeux du développement durable grâce aux cartes mystères. Notre jeu de société s'appelle **GAIA CRUSH**.

Il s'agit d'un mixe entre le jeu des morpions et le jeu Candy Crush : nous souhaitons garder le principe simple du jeu des morpions en y ajoutant le côté sympathique, coloré et décalé du jeu à la mode et connu dans le monde entier, le Candy Crush. Nous avons la chance de récupérer la matière première dans notre environnement immédiat proche : cour du collège, maison. Nous souhaitons en effet, participer à la préservation des ressources naturelles en évitant de consommer et en privilégiant le recyclage.

**GAIA-CRUSH**

*Ce jeu contient :*

- 1 plateau      -1 roue                      -des pions (10 par joueur)
- des cartes    -1 toupie                      -1 bloc-notes Score
- pions spéciaux (4 de chaque)

**But du jeu :** Aligner 3 pions horizontalement, verticalement ou diagonalement (même principe que le jeu du Morpion)

**Déroulement du jeu :**

Le joueur qui commence est le plus jeune du groupe : il pose son pion sur la case 

Si un joueur place un pion sur la case , il pioche une carte  et répond à la question :

- Bonne réponse : il pioche une carte bonus 
- Mauvais réponse : il pioche une carte malus 

Il faut aligner 3 pions passant par la case Roue pour avoir le privilège de tourner la toupie.

On ne peut poser sur les cases bonsbons que les pions correspondant aux images.

Les points d'une case ne se comptent qu'une fois.

Les cartes piochées utilisées sont mises de côté.

Le vainqueur est le joueur qui a le plus grand score.

Règle du jeu

MATIERE PREMIERES	QUANTITE UTILISEE PAR PRODUIT	COUT MATIERE PAR PRODUIT
Bois	1 plateau 1 roue	Gratuit
Tissu		Gratuit
Graines	10 pions par joueurs 4 pions emballés par joueurs 4 pions rayés par joueur 4 pions multicolores par joueurs	Gratuit
Feutres Posca		50 euros
Vernis bombe	1 bombe pour 5 jeux	10 euros
Pochettes à plastifier	8 pochettes	Gratuit

#### DESSIN/PROTOTYPE

Intégrer un schéma détaillé indiquant notamment précisément les différentes pièces utilisées, leur dimension, leur couleur, leur matériau, ...

Voir prototypes/croquis

#### DETAILS DE FABRICATION

Les phases de fabrication/Les temps de fabrication :

- Plateaux de jeu : 2 heures
- Pochette tissu : 3 heures pour 10 pochettes
- Pions : 1 heure
- Cartes bonus/malus : 1h30
- Cartes mystères
- Bloc notes : 30 min

L'organisation de la fabrication (qui fait quoi ?)

Service technique et production : plateaux

Autres phases : pions+cartes : tout le monde participe à la fabrication

#### DETAIL D'UTILISATION

Une notice d'explication est-elle nécessaire ? Règle du jeu fournie

Une garantie est-elle prévue ? Non

Le cahier des charges de notre jeu

Notre jeu de société présente de nombreux avantages :

- Son **format** permet de le transporter aisément
- Il est réalisé avec des **matériaux de récupération** : bois, tissu, papier usagé, graines

Nous avons récupéré les graines pour en faire des pions, le papier pour le carnet des scores, le tissu pour fabriquer la pochette de rangement, le bois pour réaliser le plateau de jeu et la roue

- Il est fabriqué de façon **artisanale**
- Il permet de développer de nombreuses **compétences** (voir schéma page 1)

Une notice d'utilisation est fournie avec le jeu : il s'agit de la règle du jeu. Notre produit est vendu dans une pochette en tissu recyclé cousue par nos soins : nous avons fait des ateliers de couture avec l'association ADICA de Cambuston.

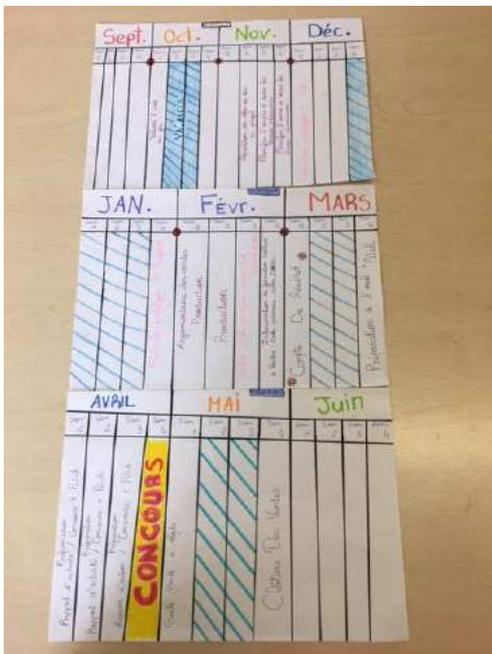


Ramassage des graines au collège

#### 4. Freins rencontrés et moyens mis en place pour y remédier :

Nous avons fait face à certaines difficultés lors de la réalisation de notre produit et avons trouvé des solutions pour y remédier :

Freins	Solutions
Temps de réalisation du prototype long : choix du nombre de cases, pions, cartes	Plusieurs phases de test du jeu pour améliorer le prototype (à chaque nouvelle modification) Travail de réflexion de chaque membre de l'entreprise
Temps de fabrication du jeu long Tâches multiples à effectuer sur une même période	Répartir le travail Prioriser les tâches et réaliser un rétro planning Diminuer le nombre de pions et leur taille Travailler sur le produit en plus des heures initialement consacrées au projet : heures de libre
Ventes ralenties à cause du confinement	Délai de vente allongée Jeu livré après le confinement



Notre rétro planning



Réalisation de prototypes pour la roue



Fabrication des pions avec des graines



Réalisation du plateau et de la roue

MINI-ENTREPRISE GAIA, collège de Cambuston

## 5. Actions mises en place pour se faire connaître

### - **La présentation du jeu aux membres de la communauté éducative :**

Nous avons communiqué sur l'existence de notre mini-entreprise et du jeu à nos professeurs. Les présentations du jeu ont été réalisées au CDI.

### - **La présentation du jeu aux personnes extérieures :**

Nous avons prévu de nous rendre dans les écoles primaires du réseau et à l'EHPAD de Saint-André pour présenter notre jeu mais nous n'avons pas vu le faire à cause du confinement. Nous pourrions le faire à la rentrée de septembre.

*Présentation du jeu à une enseignante et un parent d'élève*



### - **Les visites**

Nous avons fait connaître notre mini-entreprise aux personnes extérieures grâce aux journées portes ouvertes du collège : les visites des écoles primaires au collège ont permis au public de découvrir le jeu GAIA CRUSH

### - **La brochure externe :**

Nous avons donc réalisé un flyer présentant notre mini-entreprise et notre produit que nous avons diffusé en version papier au sein du collège (salle des professeurs, administration, autres service du collège. Nous avons prévu dans notre stratégie de communication et de vente de diffuser le flyer de présentation sur les médias sociaux mais nous n'avons pas pu le faire à cause du confinement.

### - **Les médias sociaux :**

Les médias sociaux peuvent booster les relations publiques. Nous avons utilisés les canaux à notre disposition pour faire connaître notre mini-entreprise et notre produit :

Le Twitter du CDI : [@CDIcambuston](https://twitter.com/CDIcambuston)

Le Palet du CDI : <https://padlet.com/mounissamy/gaia>

## 6. Résultat et bénéfices :

L'établissement a financé notre projet à hauteur de 370€. Nous avons dépensé 165€ pour acheter des fournitures (peinture, feutres). A ce jour (avant les vacances de mars 2020), nous avons vendu 3 plateaux de jeux à 25 € pièce.

La présentation du jeu n'ayant pas pu se faire auprès des professeurs et des parents d'élèves, nous estimons que le nombre de vente va augmenter dès notre retour au collège.

Nous n'avons donc pas fait de bénéfice à ce jour mais si les ventes se concrétisent et que nous réussissons à faire un bénéfice, nous avons déjà décidé qu'une partie de l'argent récolté sera reversé à une association.

## 6. Retour d'expérience du point de vue apport personnel et professionnel

Participer à la mini-entreprise nous a permis de développer :

- notre créativité
- l'entraide et la solidarité
- la persévérance
- la patience
- l'écoute

Nous avons pu également :

- découvrir la démarche entrepreneuriale
- connaître le fonctionnement d'une entreprise
- acquérir de nouvelles compétences (couture)
- apprendre à travailler en équipe

« J'ai appris que notre devoir était de recycler, de ne pas gaspiller et d'économiser les ressources de la planète. J'ai appris plein de choses grâce à ce projet : j'ai appris à coudre. Les élèves sont devenus des amis », Loréna Vidot, technicienne chargée de production

« Cette année j'ai appris à travailler en équipe, être plus responsable, recycler des objets pour protéger la nature. » Damour Margaux, responsable Communication et marketing



Réalisation des pochettes en tissu



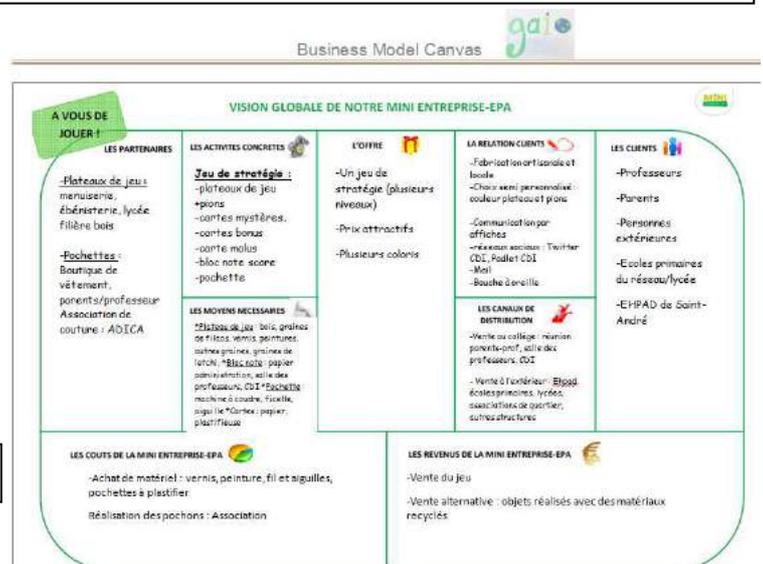
Présentation de la mini-entreprise et du produit en équipe

### Utilisation des outils de la plateforme :

Nous avons pu nous appuyer sur un certain nombre de documents mis à disposition sur la plateforme EPA pour nous aider dans notre travail :

- Business Model Canvas
- Rétro planning
- Cahier des charges

Notre BMC



# **Collège Paul Hermann « Nout miel l'ekol »**

# ***NOUT MIEL L'EKOL***

## **Préambule :**

En préambule je souhaite attirer votre attention sur le fait que le projet a été entièrement mené par des élèves de SEGPA REP+ dont certains relèvent de la MDPH.

## **Constat :**

L'activité de l'homme et notamment l'utilisation de produits phytosanitaires à outrance ainsi que le fort développement du Varois font que chaque année des essaims entiers d'abeilles disparaissent.

Si les abeilles venaient à disparaître l'espèce humaine disparaîtrait aussi en quelques années.

Il est donc nécessaire de réintroduire régulièrement des abeilles pour assurer la survie de l'espèce.

## **L'Equipe :**

Au début du projet 6 élèves de troisième segpa participaient. Deux élèves ont montrés peu d'engagement et d'énergie. Comme nous sommes en mode entreprise ils ont naturellement été « licenciés ».

Les 4 élèves restantes ont montrés une détermination et un engagement exceptionnel :

Souraya Boura : Directrice Générale.

Leana Prifugard : Responsable de la production et des aspects développement durable.

Lucie Angama : Responsable financière.

Odessa Salama : Responsable commerciale et communication.

## **Le Produit :**

Nous commercialisons du miel « toutes fleurs » en pots de 125 et 250 grammes.

Ce miel est produit par nos abeilles qui « habitent » 3 ruches installées dans un rucher sécurisé sur un terrain qui nous appartient.

Lors des récoltes nous faisons la mise en pot dans l'atelier « cuisine ».

Nous vendons le pot de 125g a 3€ et le pot de 250g a 6€.

24€ le kilo est le prix moyen pratiqué à la Réunion.

Notre miel étant rare nous aurions pu pratiquer un tarif supérieur mais notre collègue étant en zone REP+ l'environnement se compose de familles défavorisées.

Nous avons donc choisis de faire des petits pots à un tarif abordable pour tous.

En produit dérivé nous proposons des ruches fabriquées dans l'atelier habitat en matériaux de récupération (Bois de palettes,...).

### **Commercialisation :**

Nous avons organisé une vente au rectorat et envisagions une vente au marché forain de St-Pierre et une en Galerie marchande de Carrefour St-Pierre.

Lors de la vente au rectorat nous avons écoulé toute notre production de miel ainsi que toutes les ruches fabriqués.

Aspect financier :

Nous n'avons pour ainsi dire aucunes charges fixes.

Les abeilles ne sont pas payées et le rucher est sur un terrain qui nous appartient.

Nous faisons la mise en pot nous même dans un atelier a nous.

Nous fabriquons nous même les ruches avec des matériaux de récupération.

En charges variables nous n'avons que l'achat des pots.

Nous avons tenté d'utilisés de pots recyclés mais lors de notre campagne de récupération nous n'avons pas obtenu de série uniforme et neutre.

Nous avons donc abandonné l'idée d'utiliser des pots recyclés.

Les pots récupérés seront utilisés pour d'autres projets.

### **Frein rencontré :**

Les mesures sanitaires liées au COVID 19 ne nous ont pas permis de faire de nouvelle récolte de miel et de participer aux ventes prévues au marché de St Pierre et en galerie marchande.

### **Retour d'Expérience :**

Les élèves ont pu mettre en application des éléments vus en cours et prendre conscience de l'importance de la présentation, de la rigueur et de la persévérance nécessaire dans le monde du travail.

Elles se sont vraiment impliquées dans leur projet et ont données le meilleur d'elles même pour en faire une réussite.

### **Remerciements :**

Nous tenons particulièrement à remercier Madame IMIZA et Monsieur TECHER notre mentor qui nous ont accompagnés tout au long de cette aventure et dont les conseils ont été précieux pour progresser.

Mention spéciale pour Monsieur TECHER qui a assuré le montage de notre vidéo de présentation.

# **Collège Simon Lucas « Ti bazar vert »**

# Fiche 3 - Synthèse de votre projet



ENTREPRENDRE  
POUR  
APPRENDRE  
Réunion

Nom de la mini-entreprise :

## Ti Bazar Vert

Etablissement : [Collège Simon lucas, Etang-Salé](#)

### 1 – De l'idée à la mini entreprise

C'est au début du mois de septembre 2019, au retour de 3 jours de randonnée à travers les cirques de Salazie, Mafate et Cilaos, que naît l'idée de l'entreprise. Cette sortie avait plusieurs buts pour Pascal BAUVIÈS, le professeur de la classe 3<sup>ème</sup> Prépa-Métiers : d'abord la **cohésion de groupe** et **apprendre à se connaître**, tant les professeurs que les élèves, en passant du temps ensemble, hors du cadre scolaire ; ensuite, de **retrouver le plaisir des choses simples**, loin des habitudes de la vie quotidienne et du cocon familial, en profitant des paysages de La Réunion, de moments d'échanges et de convivialité partagés autour d'un repas traditionnel ; les professeurs voulaient aussi nous faire **découvrir le goût de l'effort**, à travers la marche dans des conditions parfois difficiles pour certains élèves peu habitués à cette activité, nous trouvant trop sédentaires, surprotégés par la famille et collés aux écrans et aux réseaux sociaux toute la journée ; ce qui a permis de nous faire **avancer ensemble**, d'être solidaires dans les difficultés, d'aider les plus fragiles en partageant de la nourriture et en portant les sacs de certains camarades.

A notre retour, nous avons d'abord eu l'idée d'ouvrir un gîte, puis un snack, avant de nous lancer dans une « ferme » en suivant la proposition de Dorian, fils d'agriculteur.

Ce retour à la terre, aux choses simples et naturelles est une prise de conscience certes, mais aussi le fruit d'un travail initié depuis plusieurs années. Nous avons déjà été sensibilisés aux problèmes environnementaux et de gaspillage alimentaire par le concours "No Gaspi" que le collège avait remporté 2 ans auparavant. C'est donc assez naturellement que la classe de 3<sup>ème</sup> Prépa-Métiers et la classe d'ULIS ont souhaité créer un poulailler et un potager afin d'éviter de perdre les déchets alimentaires de la cantine : les restes se verraient ainsi "recyclés" pour nourrir les poules et alimenter un composteur qui produirait un engrais naturel pour le potager.

### 2 – L'équipe

Il a d'abord fallu répartir les rôles dans l'entreprise en fonction des envies et des aptitudes de chacun. Les discussions ont parfois été longues avant de décider à qui attribuer tel ou tel poste en fonction du profil, du CV, de la lettre de motivation et de l'entretien.

DIRECTEUR : **Dorian**

COMPTABLES : **Sunny, Noan, Lucas, Cyril, Idriss**

COMMERCIAUX : **Matys, Kélian, Ivana, Naomie, Anabelle**

CHARGES DE PRODUCTION : **Chloé, Noah, Hugo, Thomas, Elvina, Sony, Senji, Ivana, Mickaël, Rohan, Melissa, Emmanuel, Romain, Loana, Nelsy, Benji, Cecilia**

SECRETAIRES, ADMINISTRATIF : **Lorenza, Clarissa, Léane, Briana**

COMMUNICATION : **Maurine, Mélanie, Naïssa, Larissa**

# Fiche 3 - Synthèse de votre projet



ENTREPRENDRE  
POUR  
APPRENDRE  
Réunion

## 3 – Les produits

En attendant que les artisans viennent au collège pour établir des devis de construction du poulailler, nous avons réfléchi aux légumes avec Mathieu DUCRET, le professeur de la classe d'ULIS : il fallait des produits caractéristiques de La Réunion, assez rustiques pour résister aux conditions climatiques et à notre inexpérience, capables de donner assez vite et en quantité suffisante.

Après de nombreuses discussions auprès des agents du collège et des professionnels en jardinerie, nous nous sommes tournés vers les piments, les bringelles (les aubergines) et le manioc. Les tomates cerises ont aussi été évoquées mais nous avons choisi de les réserver pour la seconde phase de notre production.

## 4 – Les objectifs

Comme nous l'ont expliqué nos professeurs, les objectifs ne devaient pas être que financiers... Nos objectifs sont :

- Proposer des **produits naturels**, traditionnels de l'île de La Réunion, sans engrais chimique, sans technique d'élevage intensif. **La qualité** plutôt que la quantité.
- **Recycler et éviter le gaspillage** : d'abord parce que ce sont des **valeurs** qui nous tiennent à coeur quand on sait que plus du tiers de la population de La Réunion vit en dessous du seuil de pauvreté, ensuite parce ce sont des **économies** pour notre entreprise qui n'a pas besoin d'acheter de la nourriture pour les poules (ou peu).
- Créer une **entreprise viable**, c'est-à-dire avec suffisamment de **bénéfices** pour être **autonomes**, sans dépendre de « subventions » du collège.

## 5 – Les freins rencontrés

Planter des légumes demande certaines connaissances et compétences, une expérience et un outillage spécifique. Quels légumes planter ? Comment ? Où ?

Pour le poulailler, cela a été très compliqué. D'abord, parce que l'administration a tardé avant de nous donner son autorisation. Il fallait évaluer l'emplacement qui ne devait pas être trop près des cuisines, mesurer les distances réglementaires, vérifier les conditions d'hygiène et de sécurité, envisager l'attrait pour les nuisibles et les risques de maladies, déterminer la nourriture autorisée à être donnée aux poules...

L'autre frein a été la recherche du professionnel pour réaliser les travaux : en octobre, nous avons contacté 3 maçons qui ont mis du temps à venir et à établir les devis. Plus d'un mois de perdu. Ensuite, les tarifs qu'ils annonçaient étaient complètement hors budget ! 7000 euros et même 10.000 euros pour un abri de 4 m<sup>2</sup> et un enclos de 10 m<sup>2</sup> ! Finalement, en décembre, nous nous décidons un peu à contre coeur à accepter un devis de 2500 euros. C'est un moindre mal. Mais l'artisan nous informe qu'il ne pourra pas réaliser les travaux avant janvier car ce sont les vacances du bâtiment. Il promet de débiter la deuxième semaine de janvier. Mais il pleut ! Il faut encore attendre 15 jours. Quand le temps est enfin au beau fixe, le maçon ne vient toujours pas car entre temps il a accepté d'autres chantiers...

Enfin, il fallait trouver des poules pondeuses... Où ? Quand ? Nous avons peu de contact à l'exception des jardinerie qui n'en avaient pas et ne savaient pas quand elles en recevraient.

# Fiche 3 - Synthèse de votre projet



ENTREPRENDRE  
POUR  
APPRENDRE  
Réunion

## 6 – Moyens mis en place pour y remédier

Le potager a été le premier à voir le jour en octobre : les autorisations ont été données très facilement et les produits demandaient peu de logistique, juste de la main d'oeuvre. Avec 30 élèves volontaires et motivés, dont certains fils et filles d'agriculteurs, bêcher la terre a été un jeu d'enfant ! Par contre, il fallait trouver des produits typiques de La Réunion, adaptés au climat, assez rustiques pour résister au soleil, à la chaleur, à la pluie, aux cyclones et à notre inexpérience... Mais aussi capables de donner assez vite et en quantité (avant le mois d'avril).

Nous avons dû prendre des précautions pour la sécurité des travailleurs : tenue adaptée (chaussures de sécurité, pantalon de travail, casquette, crème solaire), consignes de sécurité pour le travail avec la pioche et la bêche. Notre parrain, Christophe RALLU, directeur de SAE, nous a énormément aidés en nous fournissant des bottes, des gants, des casquettes, des tee-shirts...

Nous avons désherbé à la main, bêché la terre puis planté des piments et des bringelles (aubergines). Ensuite, le manioc est venu compléter ces essais.

Le poulailler a tardé à voir le jour. Finalement, après de longues discussions avec les responsables académiques et après la lecture et la prise en considération des textes réglementaires, notre Principale nous a donné son accord au mois de décembre.

Des professionnels devaient le construire, mais entre les tarifs excessifs des maçons et les délais de mise en oeuvre, fin janvier, nous avons décidé de construire nous-mêmes notre poulailler.

L'argent du concours "No Gaspi" a permis d'acheter les matières premières : nous avons coulé une dalle en béton avec l'aide d'un professeur du lycée professionnel Roches Maigres de Saint Louis. Tout le monde a découvert les joies de la maçonnerie et a pu faire l'expérience de *tourner* le béton, filles comme garçons, avec une pelle, une truelle ou les mains... Puis nous avons creusé, coulé de nouveau du béton et planté les piquets de clôture du parc, que nous avons décidé de faire plus grand que prévu : 40 m<sup>2</sup> au lieu de 10. Plus tard, nous avons fixé le grillage et les agents du collège ont réalisé une porte. Enfin, nous avons construit l'abri à poules en récupérant des palettes grâce au papa de Lucas, en les fixant à la dalle et en vissant une tôle comme toiture. Nous avons créé des perchoirs, des *nids* pour pondre et installé les mangeoires et abreuvoirs.

Le gestionnaire du collège et les agents ont été d'une aide précieuse : toujours disponibles pour commander et aller chercher du matériel ou nous donner un coup de main. Si nous avons réussi, c'est grâce à eux, grâce à un travail d'équipe et un dialogue permanent et des échanges constructifs car nous nous sommes appuyés sur les compétences des uns et des autres.

Nous avons aussi bénéficié des visites et des conseils de Christophe Rallu, notre parrain, chef d'entreprise de SAE, qui avec son regard expert nous a permis de mieux nous organiser, nous structurer, améliorer notre efficacité et nous fournir en matériel de sécurité.

Il ne manquait plus que les poules... C'est alors que notre Principale, Murielle Subrero, a entendu parler du site "[adopteunepoule.re](http://adopteunepoule.re)" qui proposait d'acheter des poules pondeuses réformées de la ponte en batterie. Nous faisons ainsi une bonne action en donnant une seconde vie à ces poules et suivions notre ligne de conduite de "recyclage". Début mars, nous avons récupéré les 12 poules issues de l'élevage intensif et âgées d'un an et demi environ. Nous avons été très surpris de voir l'état dans lequel elles se trouvaient : déplumées, amaigries, avec des difficultés à marcher, la crainte de l'air libre et de l'homme, restant terrées dans l'abri et refusant de sortir, ne connaissant pas la vraie nourriture (elles passaient à côté de la salade et du riz sans les regarder...). Des fantômes de poules, à l'article de la mort !

# Fiche 3 - Synthèse de votre projet



ENTREPRENDRE  
POUR  
APPRENDRE  
Réunion

## 7 – Se faire connaître

Nous avons bien sûr d'abord diffusé l'information dans notre collège en distribuant des flyers, en passant dans les classes pour présenter notre entreprise, en communiquant via la page Facebook du collège ou en envoyant des messages par Pronote, l'interface collège-parents-élèves.

Pour aller plus loin, nous avons ensuite écouté et suivi les conseils de notre parrain, Christophe RALLU, directeur de SAE Réunion, et de Nicole IMIZA, responsable d'EPA Réunion, afin de nous faire connaître au-delà des murs du collège. Nous avons alors créé un logo pour avoir une identité marquée et reconnaissable immédiatement ainsi qu'un site internet où serait résumé notre projet illustré de photos :

<https://3prepam.wixsite.com/tibazarvert>



## 8 – Résultats

Finalement, au niveau du potager, les piments sont une vraie réussite : ils abondent et demandent peu d'entretien, juste enlever les mauvaises herbes et arroser. Les aubergines ont donné mais assez peu de pieds ont été plantés. Quant-au manioc, il est très fourni mais plus long à donner. Ces plantations, résistantes et rustiques, ne craignent pas grand chose.

Nous avons appris que les légumes adaptés à l'environnement et à la terre poussent avec une attention quotidienne, un désherbage manuel et surtout sans pesticide ni engrais chimique.

# Fiche 3 - Synthèse de votre projet



ENTREPRENDRE  
POUR  
APPRENDRE  
Réunion

Quant-aux poules, elles ont pondu tout de suite quelques oeufs : 2, 3 ou 4. Assez peu car elles ne mangeaient et ne buvaient pas beaucoup au début. Et puis, elles en écrasaient parfois un en restant terrées à l'intérieur. Quelques semaines après, avec de la vraie nourriture, un environnement adapté et des soins attentifs (nous les avons *bichonnées*, leur avons coupé les ongles notamment...) les poules ont complètement changé d'attitude : elles gambadent, sont vives, aiment être dehors et profiter du plein air, ont grossi, se jettent sur les épluchures de légumes... De vraies poules ! Elles sont même devenues sociables, accourant quand on arrive, venant au contact, caquetant, se laissant câliner. Elles pondent davantage maintenant, entre 8 et 10 œufs par jour, et respirent la joie de vivre ! On les sent heureuses. Cela nous conforte dans notre choix de leur avoir donné une deuxième chance et une nouvelle vie ! Non seulement nous avons fait une bonne action mais en plus les poules ont été *opérationnelles* presque de suite, alors qu'avec des poussins il aurait fallu attendre au moins 4 mois les premiers œufs.

## 9 – Bénéfices

Si on parle « argent », aucun bénéfice financier n'a encore été réalisé grâce au potager. Le manioc n'a pas encore été récolté, les bringelles ont très peu donné, quant-aux piments, nous attendons d'en avoir suffisamment pour réaliser de la pâte piment et la vendre.

Concernant le poulailler, la vente de 6 œufs chaque jour nous rapporte 2 euros quotidiennement minimum. Quelquefois davantage mais jamais moins. En un peu plus de deux mois, nous avons gagné environ 150 euros. Une partie de l'argent a été réinvestie pour acheter du grain car pendant le confinement le collège était fermé et la cantine ne fonctionnait pas. Les restes de cuisine que nous apportions de temps en temps ne suffisaient pas.

De plus, nous avons encore un reliquat du concours « No Gaspi » car en réalisant les travaux nous-mêmes, nous avons divisé les coûts du devis le moins cher par trois !

## 10 – Retours d'expérience du point de vue personnel et professionnels

Si on parle maintenant des bénéfices pédagogiques, tant personnels que professionnels, ils sont très nombreux !

Nous avons d'abord pu **créer notre première entreprise** et nous rendre compte que ce n'était pas si facile que cela... Mais c'est **NOTRE** entreprise et nous y sommes attachés ! Nous avons été capables de nous **mobiliser** en dehors des heures de cours, pendant le week-end et les vacances. Nous avons aussi su nous **adapter**, montrer nos ressources et **surmonter les difficultés** rencontrées, parfois en improvisant.

Ensuite, nous avons vu le **fonctionnement d'une entreprise**. Le choix et la répartition des postes n'a pas été simple : certains s'imaginaient directeur ou commerciaux mais cela ne correspondait pas à leur profil...

**Travailler ensemble** est parfois compliqué : on a appris à s'écouter, échanger, faire des concessions, argumenter des choix ou en abandonner certains qui nous tenaient à coeur. Prendre des décisions n'est pas toujours facile...

# Fiche 3 - Synthèse de votre projet



ENTREPRENDRE  
POUR  
APPRENDRE  
Réunion

Nous avons donc appris à **travailler en équipe**, à inclure différents partenaires avec leurs compétences propres :

- Les élèves d'ULIS, porteurs de handicap, qui ont participé avec nous du début à la fin,
- Les agents du collège, qui nous ont conseillés et aidés dans la réalisation de la clôture du poulailler,
- Les enseignants de différentes disciplines qui ont participé à la construction et géré le poulailler pendant le confinement,
- Les professionnels, comme notre parrain, Christophe RALLU, chef d'entreprise, qui nous a apporté son expertise sur la gestion d'une entreprise.

Nous avons aussi **découvert d'autres corps de métiers** que les séances de Découverte Professionnelle au collège ne nous avaient pas permis de connaître, comme la maçonnerie, la comptabilité ou la vente.

## 11 – Utilisation des outils de la plateforme

Les outils de la plateforme ont été utilisés au début de l'année, notamment les vidéos de présentation du projet. Elles ont eu un rôle informatif et incitatif.

