



Fabrice Balland

Analyse de faisabilité économique du projet « SAS SAPONE NUSTRALE »

Proposition de services

Décembre 2015

Contexte

Le projet

→ Sapone Nustrale, un projet de confection de savons corses au process de fabrication et à la composition innovants

- Le projet Sapone Nustrale, porté par Fabrice Balland, porte sur **la fabrication et la commercialisation d'une gamme de savons solides en Corse**. Cette activité a débuté en mars 2013 de façon artisanale et repose sur **deux innovations** :
 - Une innovation dans le **process de fabrication** qui utilise une technique à froid permettant d'allonger la durée de vieillissement des savons par rapport aux savons classiques
 - Des **compositions innovantes** avec des formules qui utilisent l'eau de source de Puzzichellu, reconnue pour ses vertus dermatologiques sur la peau, ainsi que des produits naturels corses
- Actuellement, les savons sont commercialisés principalement en **vente directe** sur des marchés locaux et sur le site de fabrication. Une part moins importante des produits est commercialisée **via des distributeurs** (pharmacies, parapharmacies, magasins spécialisés, sites internet spécialisés...).
- Le porteur de projet envisage de **passer d'une production artisanale à une production semi industrielle**, mais des questions restent encore en suspens concernant les **circuits de distribution, le potentiel de ventes, la réglementation, le positionnement marketing et prix...**
- Dans ce contexte, Fabrice Balland souhaite être accompagné par un cabinet de conseil spécialisé dans le but de réaliser une analyse de faisabilité économique et commerciale pour son projet intégrant des recommandations sur le marketing mix (produits, prix, distribution et communication) ainsi qu'un business plan à l'horizon 3 à 5 ans.

Objectifs

Les objectifs de l'accompagnement

→ Fabrice Balland souhaite être accompagné par un cabinet spécialisé dans le cadre d'une analyse de faisabilité économique pour répondre à plusieurs questions :



- ▶ Caractériser le marché des savons solides et les tendances fortes qui le structurent
- ▶ Appréhender les contraintes réglementaires en matière de savons cosmétiques et de savons dermatologiques
- ▶ Analyser les différents circuits de distribution adressables par le projet et les consommateurs cibles associés
- ▶ En déduire le champ du possible en matière de positionnements potentiels
- ▶ Tester l'offre produit au travers d'entretiens qualitatifs auprès de distributeurs potentiels
- ▶ Définir et valider la stratégie marketing et commerciale du projet
- ▶ Co-construire avec le porteur de projet un business plan à l'horizon 3 à 5 ans

Nos atouts pour vous accompagner

La démarche que nous vous proposons met l'accent sur les points suivants :

- 1 Les équipes d'Abso qui participent à cette mission sont rompues à l'accompagnement des jeunes entreprises innovantes (étude de faisabilité économique et commerciale, business plan, coaching commercial, etc.) ...
- 2 L'approche méthodologique est fortement participative et opérationnelle : nous privilégions des entretiens qualitatifs approfondis permettant d'identifier des contacts clés plutôt qu'un nombre important d'entretiens directs
- 3 Une démarche d'accompagnement complète avec à la fois des ateliers de travail en mode coaching, la réalisation d'entretiens qualitatifs et la formalisation d'un plan de développement
- 4 Une équipe constituée à la fois de consultants seniors rompus à l'accompagnement stratégique et au coaching de jeunes entreprises innovantes et de consultants spécialisés dans la réalisation d'entretiens et la formalisation de synthèse.
- 5 Une équipe pluridisciplinaire composée d'ingénieurs agro, de personnes issues d'écoles de commerce et d'universitaires qui permet d'avoir une vision élargie des projets accompagnés

Méthodologie proposée

Phase 1 : Analyse approfondie du marché des savons solides

■ Objectifs :

- Capitaliser sur les éléments de marché dont dispose Fabrice Balland
- Caractériser le marché des savons solides à la fois cosmétiques et dermatologiques ainsi que les contraintes réglementaires respectivement associées
- Analyser les différents circuits de distribution adressables par le projet

■ Démarche :

- **Une réunion de lancement** en présence de Fabrice Balland, l'équipe Inizia et l'équipe Abso sera organisée et aura comme ordre du jour :
 - Définir les conditions pratiques de la mission : calendrier, méthodologie, ..
 - Rappeler les enjeux et les attentes de la mission
 - Partager un fond documentaire sur la base de la documentation interne (Fabrice Balland) et externe mobilisable (base de données Abso).
 - Prendre un temps pour comprendre de manière approfondie le projet et le produit : ses avantages démontrés ou non, ses particularités et les enjeux réglementaires associés (utilisation de soude caustique, ...), l'ambition de Fabrice Balland notamment en termes de montée en puissance, ...
- A la suite de cette première réunion, un temps de travail sera consacré à l'analyse de l'**environnement de marché** du projet. Ici, deux marchés seront analysés : celui des savons solides à **visée cosmétique** et celui des savons solides à **visée dermatologique**.

Méthodologie proposée

Phase 2 : Test du produit auprès de distributeurs potentiels et enquête consommateurs

■ Objectifs :

- Tester l'offre produit au travers d'entretiens qualitatifs auprès de distributeurs potentiels
- Appréhender les modalités d'accès au marché via ces circuits de distribution

■ Démarche :

- Suite au comité de pilotage de fin de phase 1, une **liste d'entretiens sera établie pour la phase 2** sur la base d'une proposition d'Abso. La phase 1 nous aura également permis de cibler soit le marché des savons dermatologiques soit le marché des savons cosmétiques.
- Il s'agira ici de réaliser des entretiens auprès de distributeurs potentiels des produits développés par Fabrice Balland sur le marché apparu le plus pertinent.
- Au total, **Abso réalisera 10 à 12 entretiens** auprès de distributeurs potentiels. La répartition des entretiens devra être validée suite aux travaux de phase 1. Différentes typologies ont d'ores et déjà été identifiées :
 - Les distributeurs spécialisées en produits d'hygiène/santé : pharmacies, parapharmacies
 - Les distributeurs spécialisés en produits de beauté : parfumeries, boutiques de cosmétiques...
 - Les distributeurs spécialisés dans les produits naturels : Naturalia, Biocoop, La Vie Claire, etc.
 - Les grossistes, fournisseurs des centres de beauté, spas, etc.
 - La grande distribution
 - Les réseaux spécialisés de vente en ligne
 - Etc.

Méthodologie proposée

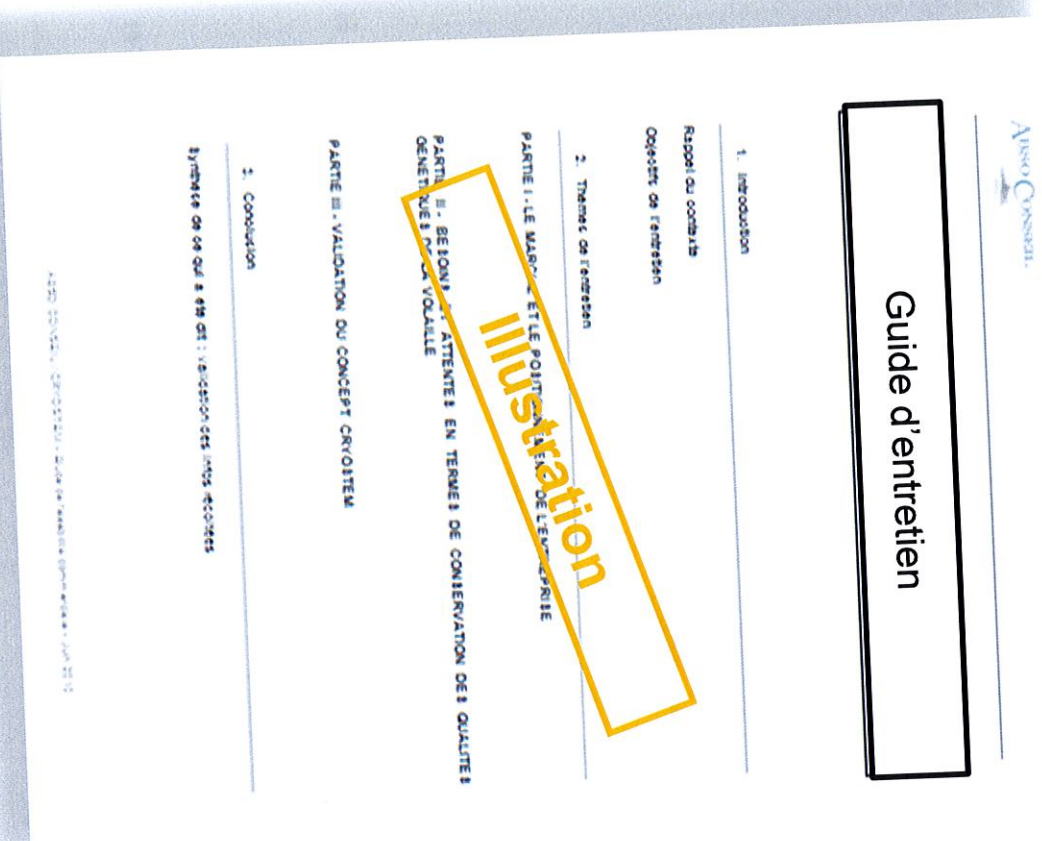
Phase 2 : Test du produit auprès des distributeurs potentiels et enquête consommateurs

Le guide d'entretien se structure en 3 parties :

1. Le marché et le positionnement de la structure : l'idée est ici de laisser l'interlocuteur présenter sa structure et de confronter l'analyse réalisée en phase 1 avec sa vision du marché.

2. Analyse des besoins et attentes : identifier les besoins et les attentes, les produits leaders, les prix pratiqués... mais également identifier la perméabilité et le degré d'acceptabilité à l'innovation des acteurs interrogés.

3. Validation du concept : recueillir la réaction de l'interlocuteur vis-à-vis du projet sur la base d'une présentation succincte : avantages, inconvénients, freins, appréciation de la création de valeur, positionnement prix, modalités de distribution, etc.



Méthodologie proposée

Phase 3 : Définition de la stratégie marketing et commerciale du projet et formalisation du BP

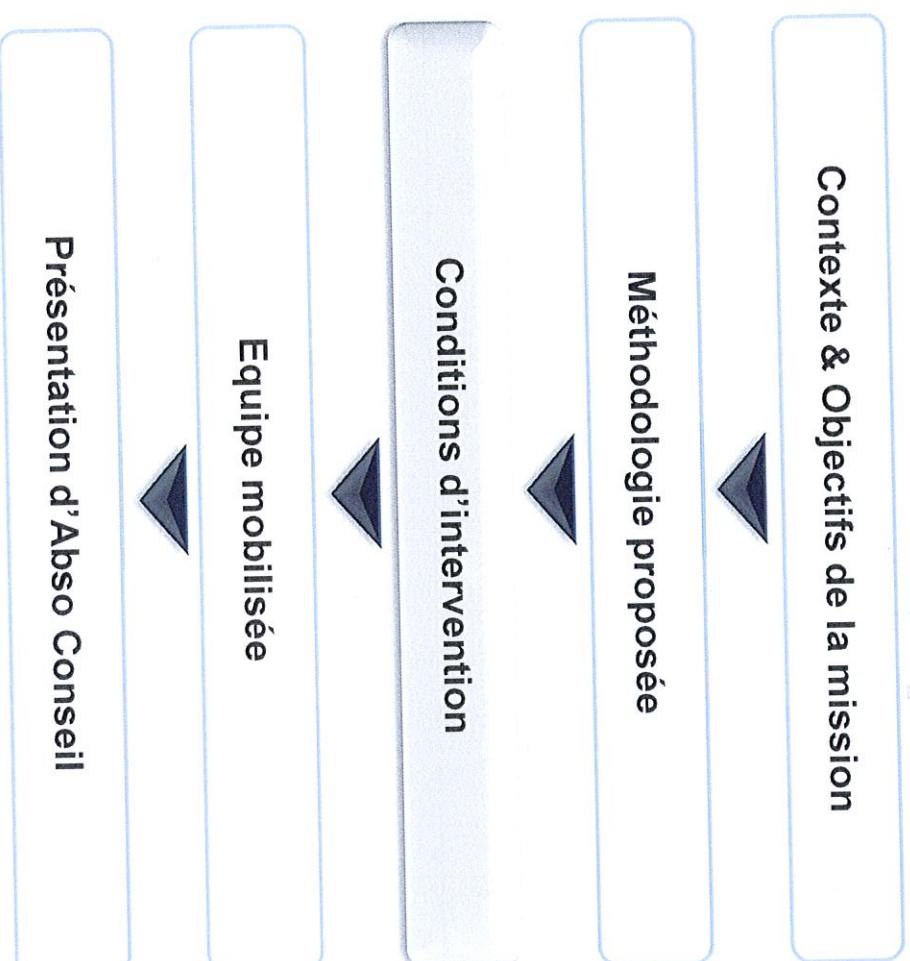
■ Démarche (suite) :

- Une **réunion de restitution** sera ensuite organisée dans un format atelier de travail. Il s'agira en effet de :
 - Présenter et discuter les éléments portant sur la stratégie de mise en marché,
 - Proposer un **plan d'actions de développement** structuré
 - Présenter la première version du business plan
- Un temps de travail avec le porteur de projet permettra de challenger ce business plan.
- Après un temps d'assimilation du BP, nous reviendrons vers le porteur de projet pour un second atelier de travail pour le compléter.
- Suite à cette deuxième réunion, des allers-retours avec le porteur de projet devront permettre de finaliser le business plan à 3/5 ans.

■ Livrable :

- Rapport final « Stratégie marketing et commerciale, et plan de développement » avec business plan

Sommaire



Modalités de mise en œuvre

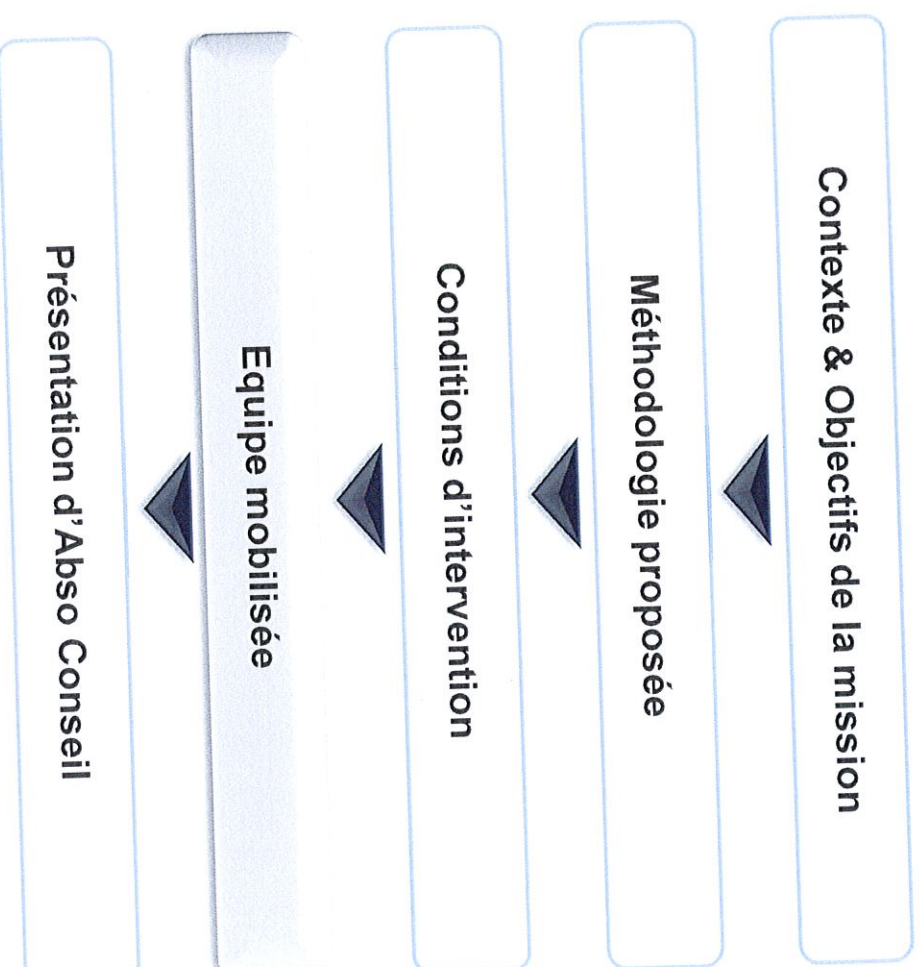
Conditions de règlement :

- Les conditions de règlement sont les suivantes :
 - 50 % d'acompte au démarrage de la phase 1
 - Le solde à l'issue de la prestation
- Nos factures sont payables à réception.
- La commande de cette intervention se finalise par le retour, de votre part, d'un exemplaire de cette proposition revêtu de votre signature et de la mention manuscrite "bon pour accord".

Bon pour accord (mention manuscrite) :

Signature :

Sommaire



Equipe mobilisable



Sylvain Ballester

Tél : 06.85.62.95.48

Manager

Email : sylvain.ballester@absococonseil.com

Age : 33 ans

Manager au sein d'Abso Conseil, Sylvain Ballester est spécialisé dans le secteur de l'innovation. Avant de rejoindre Abso Conseil, il a travaillé pendant 5 années au sein d'Ernst&Young Advisory. Sylvain intervient principalement dans les domaines suivants :

Secteurs d'intervention :

- Innovation
- PME
- TIC

Domaines d'expertise :

- Accompagnement stratégique des PME / PMI et Jeunes Entreprises Innovantes
- Etudes des dispositifs d'accompagnement de l'innovation
- Diagnostic et analyse stratégique
- Etudes de faisabilité économique

Formation / Parcours

professionnel :

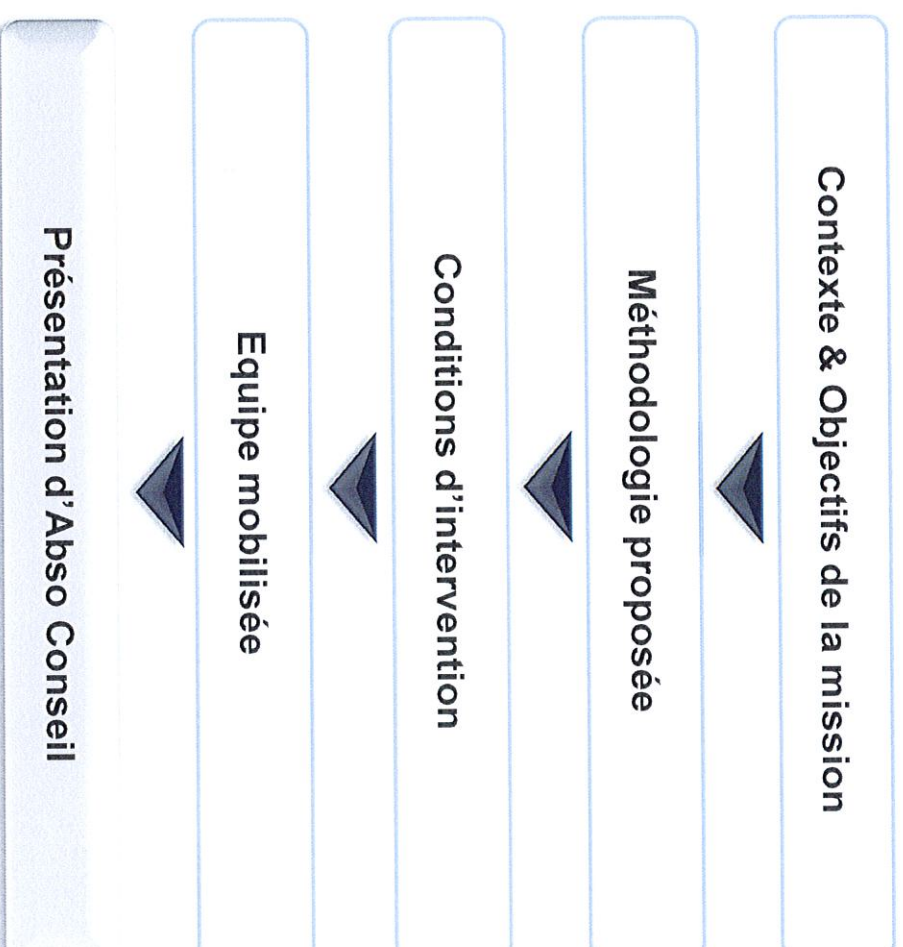
- Master en Marketing, école supérieure de commerce Lyon
- École de Gestion et de Commerce
- Maîtrise en sciences économiques

Principales missions dans le domaine de la cosmétique et de la santé :

- **Little Big Bio** : accompagnement d'un projet de produits cosmétiques naturels, respectueux de l'homme et de l'environnement (ingrédients nobles, actifs naturels, etc)
- **Fun Ethic** : Expertise d'un projet de création et commercialisation de produits cosmétiques naturels et biologiques labellisés, élaborés selon un modèle transparent et responsable
- **Alorée** : Valorisation de coproduits de la chlorophylle dans une gamme de produits cosmétiques
- **Oléos** : Coacing du projet dans le cadre du concours de l'innovation : projet de développement d'une plateforme d'éco-extraction huileuse pour la cosmétique et la nutrition
- **NBE** : Expertise en entrée d'incubation Inizia d'un projet innovant qui a pour vocation la production et la commercialisation d'actifs polyphénoliques végétaux destinés au marché des cosmétiques naturels
- **IRRAS Technology** : Base de données virtuelles patient-spécifique à l'attention des fabricants de dispositifs médicaux implantables cérébraux
- **Avitam** : Application de prise en compte des interventions non médicamenteuses dans le traitement de patients souffrant de maladies chroniques

* missions réalisées dans le cadre de Ernst&Young

Sommaire



Les références qui comptent

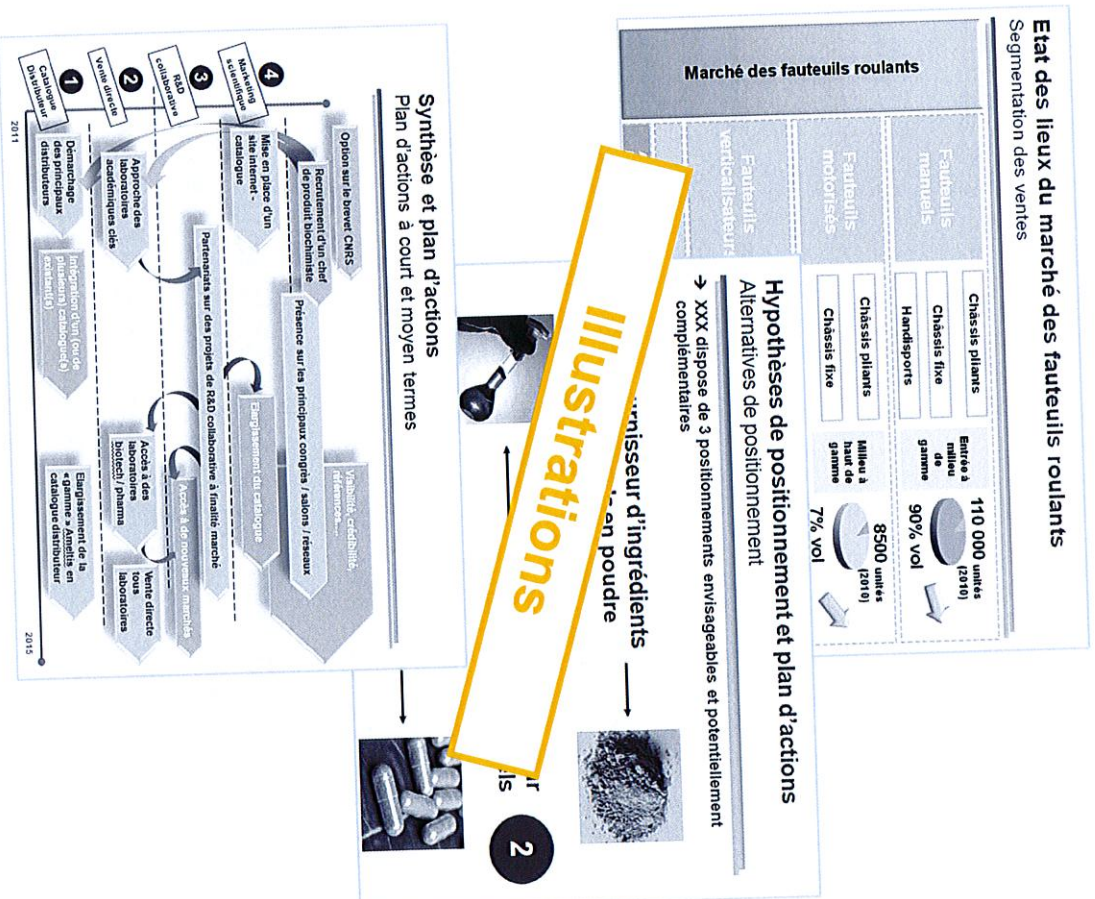
Client	Description
 Little Big Bio	Accompagnement stratégique de l'entreprise. Produits cosmétiques naturels, respectueux de l'homme et de l'environnement (ingrédients nobles, actifs naturels, etc)
 Fun Ethic	Expertise d'un projet de création et commercialisation de produits cosmétiques naturels et biologiques labelliss, élaborés selon un modèle transparent et responsable (dans le cadre du concours Alsace Innovation)
 Alorée	Valorisation de coproduits de la chlorophylle dans une gamme de produits cosmétiques
 NBE	Expertise d'un projet innovant qui a pour vocation la production et la commercialisation d'actifs polyphénoliques végétaux destinés au marché des cosmétiques naturels
 Oléos	Coaching du projet dans le cadre du concours de l'innovation : projet de développement d'une plateforme d'éco-extraction huileuse pour la cosmétique et la nutrition

Nos références auprès des JEI

Étude de faisabilité commerciale (complète / coachée)

Principe de l'intervention

- Accompagnement des dirigeants dans leur réflexion stratégique (positionnement et business model)
- Etude de faisabilité commerciale type :
 - Revue des marchés potentiels, cartographie des acteurs, segmentation du marché, analyse interne, hypothèses de positionnement
 - Appréhension des besoins et attentes des utilisateurs potentiels, compréhension des conditions d'accès au marché
 - Elaboration d'un plan d'actions opérationnel, atouts / attraits, scénarii de développement, hiérarchisation des chantiers prioritaires, mise en relation avec des partenaires industriels potentiels
- Etude de faisabilité coachée : réalisation d'entretiens par le porteur de projet
 - Elargissement de l'échantillon d'entretiens auprès de clients potentiels
 - Meilleure appropriation de l'étude et de ses conclusions
 - Initiation à la démarche de relance commerciale





Nos références en Cosmétique

Etudes réalisées	Description du sujet
Etudes de faisabilité commerciale  	Nos références clés : ■ Diam Bouchage : Valorisation de coproduits du liège issus d'une technologie d'extraction sans solvant en cosmétique et pharmaceutique ■ France Ginseng : Valorisation de ginseng d'origine française en cosmétique et alimentaire ■ Confidentiel (en cours) : Prestation de services basés sur une technologie innovante d'éco-extraction appliquée aux matrices végétales ■ Confidentiel (en cours) : Valorisation de poudre de nacre comme ingrédient actif en cosmétique anti-âge et alimentaire
Etudes de maturation 	■ Plateforme IEA : Plateforme d'analyse du pouvoir antioxydant de principes actifs et développement d'un indice de quantification de référence
Expertises / Coachings de projets innovants	Exemples de projets expertisés / coachés : ■ Développement de produits de cosméceutiques biologiques ■ Mise au point et fabrication sur mesure d'oléo-actifs pour la dermocosmétique et la nutraceutique ■ Valorisation de coproduits de la chlorophylle dans une gamme de produits cosmétiques