



24^{ème} EDITION – 2018

DOSSIER DE CANDIDATURE

CATEGORIE « ESPOIRS DE LA RSE »

FICHE D'IDENTITE

RAISON SOCIALE : LA VIE EST BELT

STATUT JURIDIQUE : MICRO ENTREPRISE

DATE DE CREATION: 27 février 2017

EFFECTIF : Actuellement équipe de 4 personnes (2 travailleurs en situation de handicap, employés par l'entreprise adaptée AlterEos + 1 free-lance + fondateur)

ACTIVITE : Confection et vente d'accessoires de mode en matière recyclés, fait par des personnes fragilisées par un handicap.

TERRITOIRES D'ACTION : Europe

ADRESSE : 2 rue du château – 59152 Gruson

TELEPHONE : 0750928762

SITE INTERNET : www.lavieestbelt.fr

Contact(s) :

Hubert Motte, Ingénieur Entrepreneur, hubert@lavieestbelt.fr, 0750928762

PRESENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

VOTRE HISTOIRE, VOTRE ACTIVITE

1) Racontez-nous l'histoire de votre entreprise ? Quelle est votre mission, quelles sont vos valeurs ?

En 2016, après 3 années à concevoir des produits chez Décathlon, je pars vivre à Bogota pour clôturer mon cursus ingénieur. J'ai soif de découvertes, de rencontres, ainsi que d'utilité sociale. En réalisant des actions dans les quartiers sud, je suis marqué par l'exclusion sociale et la pollution au sein d'un même milieu.

Je cherche alors un projet, quelque chose à faire faire à ces gens afin de leur donner un sujet de motivation, une raison d'être dans leur environnement.

« Faisons quelque chose à base de déchets réemployant les gens exclus du monde professionnel, afin de leur rendre la vie plus belle ! ».

Les valeurs de La vie est Belt naissent de cette histoire.

Notre rêve : que consommer soit bon pour la planète et les hommes.

2) Quelle est l'activité de votre entreprise ? Quelles sont vos relations avec les acteurs extérieurs à votre entreprise ?

La vie est Belt est une marque d'**accessoires de mode en matières recyclées, façonnées par des hommes et des femmes en situation de handicap.**

Juin 2017 - première gamme de produits : les ceintures en pneus de vélo usés, faites à Tourcoing par Christophe et Anne. Lors des périodes de Noël, l'équipe s'agrandit avec Gaétan et Sébastien. Chaque ceinture est unique, numérotée et coupée sur mesure.

Elles sont toutes accompagnées d'un sac en vieux rideau, made in Tourcoing !

Notre produit répond à un besoin de base : tenir un pantalon... et avoir du style.

Egalement, notre produit répond au besoin – de plus en plus marqué – d'agir positivement pour la planète et l'Humain ; besoin de faire rimer consommer et sens.

Nos produits sont vendus en Europe via notre site internet marchand. Nous disposons de boutiques partenaires dans 6 villes de France et de Belgique. Nous réalisons des ventes éphémères afin de rencontrer physiquement notre clientèle.

Nous sommes une équipe de 4 personnes : 2 travailleurs en situation de handicap, employés par l'entreprise adaptée AlterEos, 1 free-lance responsable de la production et le fondateur travaillant sur les ventes, les partenariats, le développement de produits, la communication.

VOTRE DEMARCHE RSE

3) Dans quel contexte votre démarche RSE s'inscrit-elle (contexte légal, pratiques habituelles du secteur, du territoire) ? Quel en a été l'élément déclencheur ?

La vie est Belt est avant tout un défi : Faire rimer rentabilité financière avec impact social et écologique positif. Ainsi, la Responsabilité Sociale est la base de l'aventure.

Mission :

Réduire la pollution et le chômage des personnes en situation de handicap. Comment ? En recyclant des déchets, en formant et en permettant un métier de confection à des personnes fragilisées par un handicap et enfin en sensibilisant le grand public avec des produits originaux, fonctionnels et porteurs de sens.

Valeurs :

- ✓ Authenticité
 - ✓ Optimisme
 - ✓ Persévérance
- « Tout devient possible quand La vie est Belt »

4) Quelles sont les grandes lignes stratégiques de votre démarche RSE (objectifs économiques, sociaux, environnementaux) ? Comment la RSE s'intègre-t-elle dans votre offre ?

L'enjeu est de réussir à faire de beaux produits, fonctionnels et originaux sur base de déchets ET fait par des personnes en situation de handicap.

Objectifs sociaux

Former et permettre un emploi au maximum de personnes initialement éloignées du monde professionnel.

Objectifs environnementaux

Revaloriser un maximum de déchets.

Objectifs sociétaux

Changer les mentalités en mettant l'écologie et le social au cœur d'objets de tous les jours (au prix du marché !).

5) Avez-vous des outils de suivi ? Avez-vous reçu des prix et nominations ? Avez-vous obtenu des certifications ?

- Grand Gagnant La Fabrique Aviva 2017
- Prix Public – bravo les Jeunes 2017
- 2nd prix création d'entreprise Créenso 2017
- Coup de cœur du jury – AvniR CD2E 2017
- Gagnant How I Meet your startup IESEG 2017
- Médaille d'or à la nuit de l'économie collaborative et circulaire -2018

6) Pourquoi candidatez-vous aux Trophées de l'Economie Responsable ?

Pour rencontrer d'autres acteurs, se faire connaître, tester son entreprise et sa stratégie auprès d'autres personnes expérimenter en vue de faire grandir l'aventure !

II/ DETAILS DE VOS ACTIONS RSE

GOUVERNANCE

7) Comment est organisée la gouvernance de votre entreprise ? et dans quelle mesure permet-elle l'implication de vos collaborateurs & autres parties prenantes ?

Style de management libéré – que j'ai pu expérimenter pendant 3 années chez Décathlon. Chaque semaine, l'équipe se réunit en vue de faire évoluer le plan d'action. Tous les 3 mois, l'équipe repasse ensemble la vision de l'année et la fait évoluer si souhaité.

8) Comment sensibilisez-vous vos parties prenantes à votre démarche RSE ? Quels outils utilisez-vous ?

Tous nos supports de communication (Facebook, Instagram, média, site internet, PLV, packaging) reprennent authentiquement nos valeurs : La vie est Belt = impact social et écologique positif.

9) Avez-vous pris des mesures pour améliorer les conditions de travail et le bien-être de vos collaborateurs ? Qu'avez-vous mis en place pour favoriser leur développement professionnel?

Des points réguliers pour communiquer librement sur les joies et les limites de nos quotidiens. Ainsi, nous améliorons nos manières de fonctionner et les missions, en vue de favoriser le bien-être au travail.

Formation des opérateurs fragilisés par un handicap :

En juillet 2017, Christophe a été **formé par mes soins** à la découpe puis à l'ensemble du process de confection ceinture, en commençant par faire sa propre ceinture qu'il porte encore aujourd'hui. Puis, la production démarra en septembre 2017. Suite à la demande grandissante et à notre envie de faire grandir l'équipe, Xavier, Lesti et moi-même avons décidé de former 2 nouveaux employés d'AterEos à la confection de ceintures. Ainsi, nous avons pu expliquer à Christophe, Gaétan et Sébastien l'ensemble du process, son origine et ses points d'amélioration.

10) Comment votre entreprise favorise-t-elle la Diversité, l'égalité des chances ? (lutte contre les discriminations, égalité homme/femme, personnes en situation de handicap, senior, insertion...)

Via sa mission de base : favoriser le travail des personnes en situation de handicap.

PRISE EN COMPTE DES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX

11) Comment prenez-vous en compte l'impact de vos activités sur l'environnement ?

L'une de nos missions principales étant le recyclage, l'environnement est pour nous une priorité. Par notre marque, nous avons en quelques mois épargné de l'incinération près de **800 kg de caoutchouc**. Notre emballage est lui aussi **recyclé et réutilisable**. Il provient de chutes de tissu transformées en une pochette au sein de notre atelier partenaire. Tout est fait en France.

La matière première principale de nos produits est un déchet.

Le cuir (lié à l'industrie animale) normalement utilisé dans la confection ceinture est remplacé par d'autres matières recyclées (Pneus de vélo).

BONNES PRATIQUES D'AFFAIRES : ÊTRE ACTEUR LOYAL ET RESPONSABLE SUR LES MARCHÉS

12) Comment s'organisent les relations avec vos fournisseurs, sous-traitants, concurrents, partenaires ?

Contrat d'exclusivité pour 3 années avec AlterEos, entreprise adaptée qui fait office de notre fournisseur de produits finis.

La MEL, Ramery, Decathlon, Stade Vélodrome sont des **partenaires locaux** pour la récupération des pneus de vélo usés.

CLIENTS ET CONSOMMATEURS : RESPECTER LEURS INTÉRÊTS

13) Comment s'organisent les relations avec vos clients – B2B et B2C (relations clients, écoute client, satisfaction clients...) ?

A la différence des grandes enseignes et de la « mass market », La vie est Belt propose des produits uniques, numérotées et sur-mesure. Ils sont faits main à Tourcoing. Tous les clients peuvent donc retrouver leur taille !

Si le client n'est pas satisfait, il peut changer de produit ou être remboursé. Egalement, sur demande, il peut venir visiter notre atelier.

14) Comment prenez-vous en compte la sécurité des utilisateurs dans le choix/développement de vos produits/services ? Comment assurez-vous l'accessibilité pour tous de vos produits/services ?

Notre offre est fixée selon les prix du marché. Nos ceintures respectent la fourchette de prix moyen d'une ceinture *lambda* : 39 euros

ENGAGEMENT SOCIÉTAL : ALLIER LES INTÉRÊTS DE L'ENTREPRISE ET CEUX DE LA COMMUNAUTÉ

15) Comment contribuez-vous au développement économique local ?

Nos produits sont 100% made in Hauts-de-France.

16) Menez-vous des projets en collaboration avec des acteurs de la société civile (associatifs, pouvoirs publics, écoles, ESAT...)?

Notre grande collaboration : AlterEos. Nos « **confectionneurs** » - **employés par AlterEos - ont été formés par nos soins**. Ils sont tous en situation de handicap. Nous leur permettons d'avoir un double travail : acteur du recyclage et confectionneur d'accessoires de mode !

Nous sommes également en partenariat avec l'école ESMOD (Roubaix) pour le prototypage de nouveaux produits, avec ICAM et EDHEC pour des contrats de stages.

III/ PRINCIPAUX RESULTATS OBTENUS ET ATTENDUS

17) Détaillez vos premiers résultats (CA, nombre de clients, facteurs de succès...)

Première vente : 2 juin 2017

CA au 1er janvier 2018 : 40 000 euros

Au 1^{er} avril 2018, nous avons vendu plus de 1200 ceintures en France et en Belgique.

18) Expliquez vos perspectives d'évolution à court/long terme (business plan, plans d'action, création d'emplois...)

Aujourd'hui, nous améliorons notre process de vente en ligne en vue de le développer et ainsi de pérenniser la vente (et donc la production) des ceintures.

Egalement, plusieurs collaborations commerciales sont en cours de discussion (HappyChic, Cyrillus, Nature&Découverte, Tour de France-ASO).

Elargissement de la gamme :

Mai 2018 : mise en vente des bretelles en chambre à air.

Septembre 2018 : Portefeuilles en bâches et chambre à air.

L'objectif est de clôturer l'année à plus de 100 000 euros de CA.

Ainsi en octobre, nous serons proche des 82 000 euros autorisés en statut Micro Société.

Nous passerons ensuite en SAS, et je pourrai embaucher en contrat CDD/CDI pour un poste de chef d'exploitation (gestion approvisionnements, production et expéditions).