

**DOSSIER DE CANDIDATURE  
AUX TROPHEES DE L'ECONOMIE RESPONSABLE 2017**



**I – PRESENTATION DE L'ENTREPRISE :**

**Raison sociale :** TRÉZORIUM

**Statut :** SAS (Entreprise commerciale ayant la qualification d'entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire – loi 2014)

**Date de création :** 16/03/2017

**Activités :**

- Mise en place **d'espaces de libération et de fabrication des idées** à vocation pédagogique et éducative (modèle fablab).
- Développement d'une **Plate-forme numérique** de valorisation des projets créés par les enfants et d'animation des communautés des jeunes makers.

**Territoire d'action :** Hauts-de-France

**Effectif :** 4 associés / 2 salariés (en cours)

**Adresse :** 99A Boulevard Constantin Descat  
59200 Tourcoing

**Téléphone :** 06 26 33 09 67

**Site Internet :** [www.trezorium.com](http://www.trezorium.com)

**Contact :**

**Chris DELEPIERRE**, Entrepreneur du changement, [chris@trezorium.com](mailto:chris@trezorium.com), 06 26 33 09 67

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

- Valoriser notre startup, sa démarche de responsabilité et sa philosophie d'associés.
- Témoigner sur les nouveaux modèles économiques de l'Economie de la Fonctionnalité et de la Coopération (EFC) & du Social Business.
- Promouvoir les réseaux des jeunes pousses du Réseau Alliances & du parcours EFC.

**2) Quelle est votre vision de la RSE ?**

**RSE 3.0** ou la **Recherche de Sens pour l'Entreprise & l'Education** en donnant du sens :

- aux technologies (influence sur la pédagogie, lutte contre la fracture numérique, préparation aux nouveaux métiers) ;
- à l'Education (plus agile, créative et inclusive) ;
- à l'Entreprise (dans sa gouvernance et son management).

La RSE, c'est prendre en compte toutes les parties prenantes internes comme externes de l'entreprise et avoir une posture de long terme (développement durable) concernant la stratégie de l'entreprise.

**3) Racontez-nous l'histoire de l'entreprise :**

Le projet est né en 2015 du rassemblement des 4 associés fondateurs, chacun déjà entrepreneur ou indépendant : une coach en créativité (Elaine Benoit), un hacker pédagogique (Jean-François Cauche), un concepteur numérique 3D (Thomas Delbergue) et un entrepreneur du changement (Chris Delepierre). Ils ont réuni leur savoir-faire et expérience pour proposer une offre globale au service d'une **éducation plus créative, numérique et inclusive** dans laquelle fusionnent leurs expertises complémentaires : créativité & pédagogie, univers technologiques numériques 3D, Do It Yourself (DIY), code et électronique.

*« En tant qu'entrepreneurs du changement, nous voulons donner du sens aux nouvelles technologies créatives du numérique qui se démocratisent et qui libèrent le champ des possibles : c'est une vraie révolution de pouvoir matérialiser ses rêves rapidement. »*

*« Mon propre 'acte d'empowerment' a été de pouvoir imprimer une Vénus de Milo dans mon garage par moi-même et j'ai l'envie de partager cette expérience émancipatrice au plus grand nombre et notamment aux plus jeunes pour qu'ils deviennent à leur tour des acteurs du changement. »* Chris Delepierre.

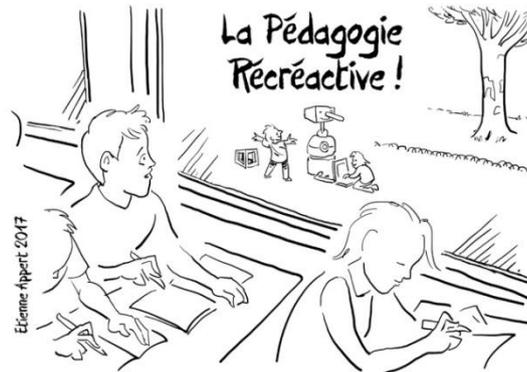
Le projet en quelques dates :

- **2013/2014** : Création de tri-D, la Troisième Révolution des Idées, d'Upcycle Commons et de Boosterlab.
- **2014/2015** : Tri-D : Lauréat Ticket for Change et développement du projet Toucher pour Voir / Upcycle Commons reçoit le Prix de l'innovation Pédagogique de l'Education nationale.
- **2015/2016** : Année de test (ateliers & pédagogie) et de structuration de l'équipe.
- **2017-2018** : Immatriculation de la société et préparation à une levée de fonds.

#### 4) Quelle est votre mission ?

Pour une éducation plus 'liquide' (agile), créative et inclusive : La pensée Maker et les Ed techs au service de l'éducation du futur...

« Parce que **nous croyons au potentiel créatif humain**, il nous tient à cœur d'accompagner les enfants et grands enfants à cultiver leur créativité et leur empowerment à travers le numérique et une pédagogie centrée sur l'enfant : apprendre en jouant, faisant et créant. »



#### 5) Quelles sont vos valeurs ?

**Liberté + Responsabilité =  
Performance + Bonheur**

*Equation valable que ce soit dans la pédagogie ou le management*

- audace & joie
- liberté & responsabilité
- autonomie & accessibilité
- confiance & bienveillance
- ouverture & partage
- innovation & territoire
- Frugalité-Sobriété-Simplicité & DIY

#### 6) Contexte de l'activité :

L'entreprise sociale cherche à répondre à différents enjeux de société et de notre système éducatif :

- Le gâchis de talents en France : « 74 % des Français disposeraient d'un "talent gâché", car non mis en application pour le bien de la société. » Etude Ticket for Change 2017.
- L'évolution des métiers et du monde dans un contexte de robotisation : « 65% des écoliers d'aujourd'hui pratiqueront, une fois diplômés, des métiers qui n'ont même pas encore été inventés. » (Département d'Etat américain du Travail).

- L'identification des compétences du 21<sup>ème</sup> siècle : la créativité, la littératie numérique, l'esprit critique, le travail en équipe, la résolution de problème...
- La montée des écrans et la posture de consommateur passif de nos jeunes sur les réseaux sociaux ou les jeux vidéos : « Un enfant de dix ans passe davantage de temps devant des écrans (en moyenne 2 heures 50 par jour, soit plus de 1000 heures par an) que sur les bancs de l'école (864 heures par an) ».
- L'échec scolaire, la désespérance envers l'avenir et la fracture numérique : « 140 000 jeunes décrochent chaque année du système scolaire sans aucun diplôme ».
- Dédramatiser l'usage des technologies et la peur de l'échec.
- La sclérose du système éducatif solide et pyramidal (modèle de Jules Ferry) qui a du mal à se réformer face à l'évolution rapide du monde et notamment de la vague numérique (résistance au changement, immobilisme, formatage éducatif).
- L'émergence du marché de la Edtech et des algorithmes au service de la pédagogie et du phénomène de privatisation / plate-formisation du monde de l'éducation.
- L'émergence du mouvement Makers et la tendance au DIY (« Faire soi-même »).

Trézorium s'adresse prioritairement aux **enfants & adolescents de 6 à 16 ans avec une cible identifiée de 8 à 14 ans.**

Pour répondre à ces différents enjeux, Trézorium développe des **espaces de libération et de fabrication des idées à vocation pédagogique** (modèle fablab) « **qui marchent** » en se basant sur les nouveaux modèles économiques dits **de la fonctionnalité et de la coopération**. Ainsi, nous développons avec nos partenaires des **offres de produits et de services totalement intégrées** au service d'une **performance d'usage et territoriale, co-élaborée avec nos clients.**



Le **panel de produits et services** actuellement développé comprend :

- **l'ingénierie et l'accompagnement** à l'intégration de **fablabs pédagogiques** dans les structures éducatives ;
- **la création et l'animation** d'ateliers créatifs et numériques ;
- **la formation** des équipes éducatives ;
- l'organisation d'**événements** type Makeathon ;

- **la vente et la location de matériels**, outils, consommables et mobiliers adaptés ;
- le développement de **box DIY** clefs en main ;
- la mise en place d'une **plate-forme web** de valorisation des projets créés ;
- l'animation de communautés (**community management**) des jeunes makers ;
- la création de campagnes de financement participatif ou « **crowdfunding social** ».

Pour financer ses prestations, Trézorium s'adresse principalement aux parents pour sa plate-forme numérique et ses ateliers durant les vacances scolaires ainsi qu'aux structures éducatives le reste de l'année (communes, écoles, associations locales, CE d'entreprises et magasins de jouets).

Les **ateliers créatifs et numériques** se veulent à la fois **responsables** en sensibilisant l'enfant à un enjeu de société (protection de l'environnement, handicap, culture), **intergénérationnels** en rassemblant les générations au sein d'un même atelier, ainsi **qu'accessibles et inclusifs** dans l'usage. Les partenariats et contrats avec les collectivités territoriales permettent d'assurer une accessibilité des ateliers pour les familles bénéficiaires : les liens intergénérationnels et en particulier les ateliers parents-enfants sont encouragés.

→ Après 1 an et demi d'expérimentations, nous avons pu **mesurer l'impact que les ateliers avaient sur les jeunes** et plus encore dans les quartiers difficiles type prioritaires Politique de la ville comme à Maubeuge ou Marcq-en-Barœul (quartier de la Briqueterie) sur lesquels nous intervenons.

Les ateliers durent en moyenne 1h30-2h et peuvent se cumuler. Ils mêlent fabrication artisanale à la main et dernières technologies numériques. L'enfant présente son projet (pitch) à la fin de l'atelier et est invité à donner son ressenti. Il repart avec sa création et reçoit des badges gratifiants qui récompensent l'acquisition de compétences. Les grands enfants (adultes, parents ou autres) peuvent également participer à l'atelier.

→ **L'émancipation de l'individu** par la fabrication en 'Do it Yourself' lui permet de **se reconnecter au monde réel pour en devenir acteur** (pas simple consommateur passif) et citoyen à part entière. Les technologies se mettent au service de l'Homme et non l'inverse.

Pour assurer son développement, Trézorium développe **une plate-forme numérique innovante** dont le principal objectif est **d'encourager et accompagner les jeunes Makers** à persévérer dans la fabrication de leurs idées, rêves et projets par la possibilité de poster sur la plate-forme leurs réalisations, gagner des badges numériques gratifiant leur expérience ainsi que d'interagir avec les autres enfants participant à la communauté.

### Exemples d'impacts mesurés :

- Nombres d'enfants impactés
- Mesure des savoirs-être (créativité) et savoirs-faire acquis (compétences) : par des badges numériques obtenus par les jeunes
- Intérêt des jeunes pour l'atelier : taux de satisfaction & de fidélisation
- Rentabilité économique
- « Joiebilité » = niveau de joie des enfants (mesure en sourires)



## 7) Quelles sont vos parties prenantes ?

- **Actionnaires** : 4 associés fondateurs « Equipe cœur »: Boosterlab (Elaine Benoit), tri-D (Chris Delepierre & Thomas Delbergue), Up-Cycle Commons (Jean-François Cauche)
- **Salariés** : 2 des associés
- **Clients** :  
 BtoB : collectivités territoriales, médiathèques, fablabs, magasins de jouets, écoles, Comités d'Entreprise  
 BtoC : particuliers parents (stage vacances & abonnement plate-forme)
- **Fournisseurs** : Fournisseurs de matériels (imprimantes 3D : Dagoma, Machines 3D ; cartes électroniques) & consommables, SSII (Tymate), co-traitance à un réseau de makers & designers de proximité (Fabien Jonckheere Design), fablabs (La Machinerie, Techshop, La Station, Fabricarium)
- **Société Civile** :  
Engagement dans des Réseaux : jeunes pousses de Réseau Alliances, Mouvement des Entrepreneurs Sociaux, SoBizHub, Rev3, Ticket for Change , Lions Club  
Engagement avec partenaires : Entreprendre pour Apprendre, réseaux de fablabs, ANIS, Pitch2kid, émaho, meuhlab  
Institutions culturelles : LaM, Palais des Beaux-Arts de Lille, La Condition Publique, Musée de la Coupole
- **La Planète (environnement)**
- **Ecoles, universités** : accueil de stagiaires, Transition Lab avec Centrale Lille
- **Autres** :  
Laboratoires : MESHS (Maison Européenne des Sciences de l'Homme et de la Société), CITC  
Communautés éducatives : Apéro Educatech, Eduvoices, Association - L'AN@E (Association Nationale des Acteurs de l'Ecole), Le Printemps de l'Education, Labenbib, AnimenBib  
Réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise : Plaine Images, IES Institut de l'Entrepreneuriat, JEF Label, Ticket for Change

## II – ENJEUX ET OBJECTIFS DE VOTRE DÉMARCHE RSE :

### ⇒ Economiques

Pour une croissance économique raisonnée et responsable ; l'enjeu n'est pas d'être la plus grosse entreprise possible mais de maximiser l'impact social.

- Garantir une pérennité économique au projet.
- Permettre une montée progressive en charges et en chiffre d'affaires.

### ⇒ Sociaux et Sociétaux

- Rendre accessible (à tous) nos ateliers et solutions éducatives.
- Augmenter la taille de la communauté : nombre d'enfants accompagnés et impactés.
- Garantir un niveau de qualité maximale de l'expérience vécue.

## III – STRATÉGIE :

### 1) Comment la RSE s'intègre-t-elle concrètement dans votre stratégie ?

La RSE est intégrée dans l'ADN de l'entreprise dès sa création.

L'entreprise a été créée sous statut **SAS reconnue de l'Economie Sociale et Solidaire** (loi 2014 sur l'ESS) avec la volonté d'innover et d'hybrider les modèles (modèle de l'entreprise sociale) en respectant des critères et principes de l'économie sociale et solidaire : objet et finalité sociale, lucrativité limitée et mode de gouvernance démocratique, échelle de salaires limitée.

La RSE se vit au quotidien par le respect de critères de gouvernance permettant le discernement lors de chaque prise de décision : prise en compte des 3 piliers du développement durable et rappel du sens de la vision au service de l'épanouissement des enfants.

L'entreprise capitalise sur ses **actifs immatériels** notamment la confiance établie avec ses clients et partenaires.

#### ❖ Organisation interne :

Accompagnement de la co-construction de la vision et de la stratégie par un facilitateur professionnel (Imagine, une Histoire de coopération).

**Vision co-construite** en échangeant avec les parties prenantes de la société.

Mise en place d'une **philosophie d'associés permettant une répartition non pas égale mais équitable du capital** entre les 4 associés fondateurs en fonction de critères pondérés, différents du seul apport financier : histoire du projet, implication, apport en industrie et par un système d'auto-évaluation et de votation.

Dans cette configuration, il est intéressant de comparer les conséquences sur la répartition du capital par rapport à une situation plus classique où, dans la majorité des créations d'entreprise, l'apport en numéraire correspond à 100% des critères de constitution du capital.

Cette philosophie d'associés a donc eu pour conséquence que l'associé majoritaire l'est devenu beaucoup moins (passage d'un taux de possession de parts sociales de 66% à 38%) et que les 2 associés les plus minoritaires qui s'impliquent autrement dans le projet que par leur apport financier ont obtenu plus de parts (passage d'un taux de possession de parts sociales de 4% à 18%).

Ainsi, cette philosophie d'associé a permis d'obtenir une plus grande **équité** dans la répartition du capital en fonction de la valeur que chacun peut apporter dans le projet et de ses ambitions. La **notion de valeur** a donc ici été revisitée par une vision non exclusivement financière.

**Chacun des associés est responsable d'un domaine clef d'activités** dans l'entreprise (animation, conseil et formation / vente et location de matériel / plate-forme / R&D) et il peut être également un pôle de ressources de compétences (graphisme, technique, design, juridique, financements...) pour chaque référent projet. Chaque chef de projet est responsable de ses recrutements en accord avec le pôle finance.

Le management tend vers la libération : chacun choisit librement sa manière de travailler et une réunion hebdomadaire d'équipe est fixée chaque lundi. Il n'y a pas de bureaux fixes : utilisation de différents espaces de co-working (Plaine Images, La Grappe, ...). Le fonctionnement de l'entreprise reproduit celui des collectifs autogérés avec une grande flexibilité.

### ❖ Prise en compte des enjeux environnementaux :

Réflexion sur la frugalité des équipements et des matériels utilisés, intégrée dans la politique d'achats.

Création sous un mode 'faire soi-même' en fablab de nos propres matériels.

### ❖ Relations fournisseurs :

En se basant sur les nouveaux modèles économiques dits de la fonctionnalité et de la coopération, Trézorium développe avec ses partenaires des offres de produits et de services les plus intégrées possibles au service **d'une performance d'usage et territoriale** (impact social), **co-élaborée avec nos clients**.

Cela passe notamment par :

- **La Co-élaboration** des offres avec les clients et la mise en place de relations de confiance.
- L'évaluation des **impacts** et mesure de la performance créée.
- L'approche très **transversale** nous permettant de raisonner en terme de **sphère fonctionnelle** (éducation créative et numérique) plutôt que par métier (animateur d'ateliers, agence événementiel, formateurs, fabricant de matériels pédagogiques ...).
- Le passage d'une relation client/fournisseur à une **relation partenariale plus intégrée** avec la même vision et des valeurs communes.
- Le Travail en **écosystème** d'acteurs (partenaires, makers, fablabs, fabricants ...): nous pensons notre entreprise comme 'étendue' / par exemple, constitution du groupe des **Jeunes Pousses de Réseau Alliances**.

❖ **Relations clients :**

Généralement, un questionnaire envoyé après chaque atelier mené

→ **100%** de satisfaction

Suivi pédagogique personnalisé à chaque enfant.

Approche de co-design dans l'élaboration des offres (cf. Economie de la Fonctionnalité).

❖ **Engagement sociétal :**

Engagement dans des Réseaux : jeunes pousses de Réseau Alliances, Mouvement des Entrepreneurs Sociaux, SoBizHub, Rev3, Ticket for Change.

Engagement avec partenaires : Entreprendre pour Apprendre, réseaux de fablabs, ANIS.

Liens avec les écoles : accueil de stagiaires, Transition Lab avec Centrale Lille.

**2) Principaux résultats réalisés ou attendus (plan d'actions, perspectives à court/long terme) :**

**En 2016 :** tests d'ateliers créatifs et numériques dans différents contextes d'interventions.

CA : 25000€ / plus de 1000 enfants impactés / une quinzaine de partenaires en cours.

**Année 1 (2017) :**

- Structuration de l'entreprise : création, stratégie commerciale.
- Développement des offres d'accompagnement.
- Développement de la plate-forme web.
- Plus de 5000 bénéficiaires impactés par notre action.
- Levée de fonds d'amorçage de plus de 300 000€ prévue d'ici 6 mois.
- Création d'un lieu fixe dédié 'Fablab Kids'.
- Un CA de 100 000€.

**Année 2 (2018) :**

- Constitution d'une communauté de 20 000 enfants makers.
- Consolidation du positionnement et du modèle.
- Alimentation en contenus pédagogiques de la plate-forme numérique.
- Développement national via la plate-forme.
- Un CA de 300 000€.

**Année 3 (2019) :**

- Constitution d'une communauté de 100 000 enfants makers.
- Développement européen via la plate-forme.
- Modèle reconnu par l'Education nationale.
- Elaboration d'une nouvelle école : l'Ecole des Léonards.
- Mise en place d'un modèle BtoB avec engagement et contractualisation sur l'impact social (ex : nombre d'enfants impactés) sur un territoire donné.
- Un CA de 600 000€.