

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



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

**Raison sociale :** FLEX'INK

**Statut :** SAS

**Date de création :** Juin 2016

**Activité :** Imprimerie de labeur

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

**Effectif :** 3 personnes

**Adresse :** Avenue de l'Europe  
62 720 Rinxent

**Téléphone :** 06 08 78 50 64

**Contact :**

**Julien DA COSTA, Président, [julien@flex.ink](mailto:julien@flex.ink), 06 08 78 50 64**

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

Essentiellement pour communiquer. Faire savoir qu'un autre modèle, plus humain, plus respectueux de l'Homme et de l'environnement existe. Pour aussi engager la discussion avec nos parties prenantes.

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

La RSE est pour nous une façon de concevoir l'entreprise en intégrant au cœur de la stratégie et du modèle économique les nouveaux enjeux. Nous parlons ici, de l'impact écologique mais aussi du rôle de l'entreprise au sein de son territoire et de sa façon de participer au bien-être et au développement de ses collaborateurs.

**3) Histoire de l'entreprise :**

Commercial pendant 15 ans dans l'imprimerie familiale de son père, l'imprimerie du Detroit, Julien Da Costa côtoie depuis longtemps le milieu de l'imprimerie traditionnelle. Pour se différencier sur un marché compétitif, les imprimeurs se doivent de proposer des prix dégressifs pour une quantité toujours plus grande d'impressions. Deux conséquences : un milieu en crise car les prix proposés ne permettent plus de compenser les coûts et des stocks de documents inutilisés chez les clients. L'imprimerie du Detroit est en crise.

Aussi, Julien Da Costa intègre le parcours « Economie de la Fonctionnalité et de la Coopération » de Réseau Alliances pour chercher une solution et sauver l'entreprise et le savoir-faire familial. Le nouveau modèle économique issu de ce parcours est si différent que Julien Da Costa ne conserve que les locaux et certaines machines de l'entreprise familiale pour y installer sa nouvelle entreprise, Flex'Ink.

**4) Quelle est la mission de votre entreprise ?**

Mettre à disposition des documents imprimables en petites quantités et avec un message personnalisé, en collaboration avec les acteurs du marché sans gâcher.

Notre Baseline : Imprimerie collaborative 100% Utile.

**5) Quelles sont vos valeurs ?**

- ✓ Innovation
- ✓ Partage
- ✓ Confiance
- ✓ Satisfaction Client

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

### ⇒ Sociaux

Mettre le collaborateur au cœur de l'entreprise dans un cadre où il peut agir et proposer des solutions : développer l'entreprise libérée.

### ⇒ Environnementaux

Imprimer la quantité la plus utile de papier pour « donner du sens à l'impression ».

## III – STRATÉGIE :

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

#### ❖ Contexte de l'activité :

Nous proposons à nos clients la mise à disposition de documents imprimables. Nous créons pour chaque commande passée **un stock virtuel de documents valable sur une période donnée, choisie en fonction du besoin du client**. Le client peut imprimer ces documents virtuels au fur et à mesure de son besoin réel.

#### ❖ Organisation interne :

Nous proposons un fonctionnement suivant un organigramme plat. Les horaires sont relativement libres (la limite étant fixée par les textes de loi) et nous proposons l'intégralité de notre système de gestion accessible dans le cloud. Ce fonctionnement encourage la prise d'initiative, en prenant en compte le droit à l'erreur.

Nous avons aménagé les locaux :

- Ajout d'une cuisine et agencement de l'atelier en fonction de notre nouvelle offre.
- Installation d'un nouveau système de chauffage pour de meilleures conditions de travail.
- Création d'un espace de collaboration co-working dans le but d'accueillir des étudiants.

#### ❖ Prise en compte des enjeux environnementaux :

En plus de l'économie de papier que nous réalisons, nous travaillons à obtenir les labels Imprim'vert, PEFC et FSC qui sont courants dans le métier et relativement faciles à mettre en œuvre grâce au travail effectué en amont par la filière graphique.

Nous sommes conscients que la nouvelle offre entraîne des coûts de transports multipliés (le client peut demander ses impressions en plusieurs fois) et réfléchissons à comment traiter ce sujet.

❖ **Relations fournisseurs :**

Nous avons très peu de marge de manœuvre concernant l'achat de nos matières premières car nos fournisseurs sont peu nombreux. Cependant, nous choisissons nos papiers et cartons en fonction de leur label environnemental.

Pour ce qui est de la sous-traitance, nous privilégions les relations avec des acteurs locaux, eux-mêmes labellisés au minimum Imprim'vert.

❖ **Relations clients :**

Nous essayons d'intégrer certains clients dans nos choix stratégiques et leur proposons une offre sur mesure.

Notre objectif est également de développer notre offre dans d'autres imprimeries pour être au plus proche de nos clients et des leurs.

❖ **Engagement sociétal :**

Par le biais du CJD Côte d'Opale, nous menons un certain nombre d'actions avec les acteurs locaux : rencontre des classes pour expliquer ce qu'est le métier de chef d'entreprise pendant le mois de la Jeunesse par exemple.

Nous participons aussi au programme Vis-ma-vie durant lequel nous proposons de partager la vie d'acteurs locaux (politiques ou non).

Nous proposons un projet au Comité Grand Littoral « projet Start'Op » dans lequel nous souhaitons mettre en place un partenariat entre les étudiants locaux et 6 « Start'Up de la Côte d'Opale ». Ce projet en est à ces débuts.

**2) Principaux résultats réalisés ou attendus :**

Résultats à ce jour :

Clients : 50% anciens clients de l'imprimerie du Detroit, 50% sont des prospects.

CA : 150 000€

→ A chiffre d'affaires équivalent, nous pensons consommer moins de ressources qu'un imprimeur traditionnel (papier, encre, machine de production...).

Perspectives :

- La performance commerciale et la performance d'usage ne doivent pas être liées à la performance de production.
- 7 personnes maximum dans l'entreprise : taille critique pour proposer une offre aux clients et être rentables. L'entreprise souhaite travailler sur le concept d'entreprise libérée mais la loi et les habitudes des collaborateurs y sont un frein pour le moment.
- Nous sommes aussi très sensibles au label Lucie par le biais du CJD et envisageons d'y travailler d'ici 3 ans.