

DOSSIER DE CANDIDATURE
TROPHÉES DE L'ÉCONOMIE RESPONSABLE 2020
Catégorie « Espoirs de la RSE » - entreprises de moins de 3 ans

LA VIRGULE

Dossier suivi par Charlotte Calonne, Charlotte Coupigny, Laurie Decoux et Sophie Letartre, Réseau Alliances

I/ PRÉSENTATION DE L'ORGANISATION CANDIDATE

1. INFORMATIONS GÉNÉRALES

Raison sociale : La Virgule

Statut : Micro-Entreprise

Date de création : 20.04.2019

Domaine d'activité : Bagagerie Technique Upcyclée

Territoire(s) d'action : France

Effectif : 4 personnes

Adresse complète : 114 rue royale, Lille 59800

Personne en charge du dossier :

Benoît GOURLET, Co-Fondateur - benoit@lavirgule.eco - 07.61.81.78.47

Autres contact(s) :

Nathan DOUILLARD, co-fondateur, nathan@lavirgule.eco

Maxime LABAT, commerce, maxlabat44@gmail.com

GOULARD Matthias, design, matthias.goulard@gmail.com

Site Internet : <https://www.lavirgule.eco/>

Compte Facebook : <https://www.facebook.com/lavirgule.ecobagagerie/>

Compte Instagram : <https://www.instagram.com/lavirgule.ecobagagerie/>

Prix et nominations :

- Prix Ulule Pitch « Pitch RSE »

2. CONTEXTE & ACTIVITE

1) Racontez l'histoire de votre structure

A La Virgule, nous sommes des sportifs, des aventuriers amoureux des grands espaces. Mais après les étendues sauvages, nous explorons un nouveau territoire inconnu, celui de la fin de vie de nos produits sportifs et techniques.

Pourquoi n'existe-t'il pas de filière de revalorisation ? Comment se fait-il qu'en 2020 nous en soyons encore à enfouir ou incinérer des matières qui ont pourtant tant de valeur?

En 2019, nous créons La Virgule, **une pause pour réécrire la fin de vie de nos produits.**

2) Expliquez l'activité de votre entreprise

En association avec les acteurs du monde outdoor, du sport et de l'industrie, nous collectons les toiles techniques et les produits destinés à la destruction.

Grâce à ce stock de matières à forte valeur ajoutée, nous concevons des gammes de **bagagerie upcyclée, des sacs à dos et de la bagagerie vélo**. Nous produisons en France, dans des ateliers et des ESAT. Nous commercialisons nos produits sur notre site internet <https://www.lavirgule.eco/>

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

Nous souhaitons challenger notre projet pour grandir, rencontrer des gens qui partagent nos valeurs et nos envies de rendre notre économie plus circulaire.

Nous avons besoin de soutien pour croître, afin d'upcycler plus de matières, et nous permettre de faire travailler de plus en plus d'ateliers en France. Nous avons beaucoup de challenges et pensons que c'est en les partageant qu'on les résoudra.

II/ STRATEGIE

1. MISSION & VALEURS

1) Quelle est la mission / la raison d'être de votre entreprise ?

Nous rendons le marché du sport circulaire, et empêchons toute destruction ou enfouissement de produits techniques.

2) Quelles sont vos valeurs ?

- **Culture de la différence**
Nous choisissons de travailler avec des matières dont personnes ne veut, de produire de la bagagerie en France, et de travailler avec des personnes en situation de handicap. La différence, c'est la force de La Virgule, c'est ce qui nous rend singulier et visible. C'est également ce qui nous permettra de construire une équipe qui ne ressemble à aucune autre, avec des talents uniques.
- **Eloge du moment présent**
Nous pensons que si le monde est si peu cohérent, c'est parce que tout va trop vite. Cultiver le moment présent, c'est prendre le temps de se poser les bonnes questions. Que ce

soit pour nos produits, nos collaborateurs ou nos clients, prendre le temps de respirer est une nécessité pour prendre les bonnes décisions de demain. Une Virgule, c'est avant tout pour marquer une pause.

- **Transparence radicale**

Depuis le premier jour, nous communiquons sur les provenances de nos matières, sur les lieux de fabrication et les coûts de production. Nous pensons que les consommateurs ont le droit de savoir comment sont fabriqués leur produit, et qu'ils lui donneront encore plus de valeur en sachant tout le processus nécessaire à sa confection.

2. ENJEUX & OBJECTIFS

1) Quels sont les enjeux RSE liés à votre activité ?

Actuellement, il n'existe pas de filière de revalorisation des déchets sportifs. Les matières que nous récupérons sont donc soit **brûlées, soit enfouies**. En 2020, des pelleteuses sont en train de creuser des trous béants pour enfouir les affaires dont nous ne voulons plus. Il n'existe malheureusement pas de poubelle magique... mais la magie, nous l'avons trouvée dans les mains appliquées de nos couturières. En partenariat avec des ateliers français, nous rendons **l'économie circulaire** et épargnons à la nature la digestion douloureuse de nos déchets. Tout cela en offrant la possibilité au consommateur de s'équiper responsablement.

2) En fonction de ces enjeux, quels sont les objectifs de votre entreprise ?

- **Économiques** : Nous développons différentes gammes de sacs, à dos, de voyage et de vélo. Notre stratégie de pure player, associée à une transparence forte, nous permet de proposer des prix divisés par 2 par rapport à un schéma de vente classique.
- **Sociaux** : Nous souhaitons donner la chance à un maximum de personnes en situation de handicap de participer à la construction d'un monde plus propre, par la revalorisation de matières techniques. La forte médiatisation du projet est une chance pour les ESAT de se mettre en lumière et de sublimer leur engagement au quotidien.
Nous travaillons également à la conservation du savoir-faire dans le monde de la bagagerie sur le territoire français en travaillant avec des ateliers spécialisés.

Objectif 2020 : Faire travailler plus de 15 personnes sur nos produits, mettre en valeur leur travail

- **Environnementaux** : Nous souhaitons rendre circulaire la vie des toiles et matériaux techniques. En multipliant la durée de vie de ces toiles, nous divisons d'autant leur impact environnemental lié à leur production et leur retraitement.

Objectif 2020 : upcycler 3 tonnes de matières

- **Sociétaux** : Nous souhaitons rendre évident le réemploi des matières, sensibiliser sur l'importance de la revalorisation et de la production locale. Face aux enjeux climatiques actuels, nous pensons que rendre notre chaîne de production circulaire et transparente doit être une priorité.

III/ DEMARCHE ET ACTIONS

Pour votre entreprise, expliquez :

1) **Gouvernance et conditions de travail : organisation, relations et conditions de travail, égalité des chances, lutte contre les discriminations, diversité, formation, bien-être des collaborateurs...**

Bien qu'émergente, l'équipe se construit rapidement avec des valeurs fortes. Nous avons à coeur de poser dès aujourd'hui le socle d'une **société responsable** où chacun se sent valorisé dans son travail, et trouve un équilibre durable avec ses aspirations personnelles.

Nous avons déjà démarré **une relation de confiance avec nos partenaires** en production, basée sur l'écoute, la patience et l'accompagnement, sans pour autant oublier l'exigence que requiert la qualité d'une marque de bagagerie.

Nous cherchons à créer une **identité singulière**, et n'hésiterons pas à expérimenter les modèles qui nous sembleront les plus adaptés à nos objectifs. Nous sommes cependant très inspirés par Yvon Chouinard, créateur de Patagonia qui a écrit *Let my people go surfing*.

Il explique notamment comment, pionnier de l'entreprise libérée, il instaure la crèche en entreprise pour une maternité sans rupture de carrière et une égalité parfaite des sexes. Il promeut également la liberté en entreprise, laissant par exemple ses employés aller surfer sur les heures de travail, sans délaissier les résultats et les engagements.

2) **Environnement :**

● **Quelles sont les ressources nécessaires à votre activité ?**

- Notre ressource principale, c'est la **matière première**. C'est la base de la fabrication de nos produits. En 2019, nous avons collecté plus d'une tonne de matière, principalement des kayaks. Début 2020, nous avons déjà collecté 1 tonne de kayaks et 3 tonnes de rebuts de production provenant d'usines des Hauts-de-France.
Certaines de nos matières sont disponibles toute l'année, d'autres sont plus saisonnières. Dans tous les cas, nous nous assurons d'avoir assez de quantités pour rendre nos processus industrialisables, dans un souci de rentabilité. Nous collectons ces matières gratuitement ou à très faible coût.
Les matières sont parfois prêtes à être revalorisées dès la collecte, certaines comme les kayaks demandent une phase de désassemblage et de lavage plus importantes.
- Nous devons également acheter toute la **mercerie** pour la fabrication des sacs. Cela comprend notamment les fermetures éclairs, les boucles en plastique et les sangles. Nous allons concevoir nos boucles plastiques en 3d pour les imprimer localement, avec des bobines de plastique recyclé. Nous allons également optimiser nos designs pour limiter l'utilisation matière. Nous avons privilégié l'utilisation des boucles plastiques aux boucles en métal. En effet, cela facilite grandement le traitement du sac en fin de vie, il est 100% recyclable.
- Pour la **logistique**, nous disposons d'une camionnette. Elle nous sert à collecter les matières et à transporter le stock de produits finis. Il nous faudra rapidement un lieu de stockage pérenne, car nous collectons de plus en plus de matières qu'il faut pouvoir stocker.
- Nous recherchons un **bureau** sur la métropole Lilloise. Cela nous permettra de faire grandir l'équipe et développer un espace de prototypage, indispensable à la croissance de notre entreprise. En 2020, Saint So Bazaar ouvre ses portes aux entreprises. En tant que **tiers-lieu**, ce sera un espace d'échanges, de visites et de richesse qui correspondrait parfaitement à l'esprit de La Virgule.
- Côté **matériel**, nous nous équiperons en 2020 d'une machine à coudre triple entraînement pour prototyper de manière professionnelle avec tous types de matériaux. Notre objectif est d'acquérir tout

l'équipement pour développer des **solutions industrialisables**. Nous pourrions ainsi gagner du temps lorsque nous rencontrerons les ateliers pendant la phase d'industrialisation.

- **Comment prenez-vous en compte l'impact de votre activité sur l'environnement et quels moyens mettez-vous en œuvre pour le limiter ?**

En collectant des matières qui auraient dûes être incinérées ou enfouies, nous réalisons un vrai **acte de protection de notre environnement**. Aujourd'hui, il n'existe tout simplement pas de filière de recyclage pour des produits sportifs ou techniques. Chaque kilo que nous revalorisons, c'est un kilo en moins qui pollue notre air ou nos sols.

Il faut savoir que si la France veut atteindre la neutralité carbone en 2050, il faut que chaque français réduise ses émissions à 2 tonnes d'équivalent CO2 par an, soit diviser par 5 les émissions actuelles.

Acheter un sac conventionnel, qui dégage 60 kgs de CO2, revient donc à dépenser 3% de son capital CO2 annuel. Notre objectif est de diviser par 10 ce chiffre.

Nous souhaitons implanter nos bureaux dans un tiers lieu, une friche réhabilitée en lieu de travail et d'échanges. Donner une seconde vie aux bâtiments existants, est à l'image de notre activité, le parfait moyen de vivre avec ce que nous avons déjà.

3) Bonnes pratiques d'affaires : relations avec les fournisseurs, partenaires, concurrents, démarche d'achats...

Nous travaillons depuis un an avec l'atelier du détroit, un ESAT situé à Calais, dans une relation gagnant-gagnant.

Gagnant pour l'atelier :

- la confection des sacs à dos est un exercice complexe, qui requiert une vraie **montée en compétences** et beaucoup de pédagogie ;
- l'attractivité du projet amène beaucoup de **visibilité** sur l'atelier, rendant fières les ouvrières y travaillant, et développant les activités de l'atelier ;
- notre suivi de production alliant **exigence et bienveillance** pousse à l'optimisation de l'atelier dans un climat serein et une démarche long terme.

Gagnant pour nous :

- ils croient au projet, nous font confiance et nous accompagnent depuis le premier jour dans la création de nos produits ;
- le travail en ESAT est un vrai axe porteur de sens, qui relaie le message de *La Virgule* ;
- le lavage, la découpe et la fabrication des kayaks demande beaucoup de souplesse et une capacité d'adaptation auxquels l'atelier de Calais répond avec brio.

Aujourd'hui, 5 couturières travaillent à plein temps sur nos produits, et d'autres se forment progressivement pour rejoindre la ligne de production *La Virgule*.

Côté concurrents, nous pensons que le marché doit être basé sur **l'entraide** plutôt que la guerre, et entretenons des relations de **coopération**. En 2019, nous avons donc rencontré Bilum à Paris, Fantôme à Roubaix pour échanger sur nos problématiques communes. Nous rendons également des coups de main aux voisins upcycleurs comme La Vie est Belt pour transporter de la matière et trier des lots à upcycler lorsque le besoin s'en fait ressentir.

Nous croyons dur comme fer à un monde où l'on prend soin des autres, à toutes les échelles.

4) **Clients : proposition d'une offre responsable, relation clients, accessibilité de l'offre, sensibilisation à la consommation responsable...**

Nous nous efforçons d'aller bien au-delà d'une offre responsable pour nos clients. Transparence des prix, des fournisseurs, des matières sont autant d'informations qui permettent à nos clients d'acheter en pleine **clairvoyance**.

Nous avons dès le premier jour fait le choix d'être **pure player**, diminuant ainsi le nombre d'intermédiaires entre la production et le client final. Cela nous a permis de diviser par 2 le prix de vente par rapport à nos concurrents. Notre objectif étant alors de **permettre au plus grand nombre de s'équiper responsablement**. Cette mission, nous y tenons. Nous continuons à recevoir des messages de clients nous alertant sur nos prix pas toujours accessibles, nous rappelant qu'il faut redoubler d'efforts. Rendre l'upcycling technique et accessible en France, on y arrivera grâce à des flux optimisés et des designs malins.

En 2020, nous avons envoyé des questionnaires à nos clients via notre newsletter. Ils sont la base d'une relation où nous développons tous ensemble nos produits. Nous comprenons mieux leurs attentes, et cela nous permet de développer les produits les plus pertinents.

5) **Engagement sociétal : création d'emplois, partenariats avec des acteurs de la société civile (associations, écoles, pouvoirs publics etc.), engagement local, insertion, travail avec ESAT, EA...**

Nous avons choisi de produire en France. Quoi de plus logique puisque les matières que nous récupérons sont locales ?

Cela nous permet **d'engager un maximum d'entreprises** du territoire dans la création d'une chaîne de valeur vertueuse. L'atelier du détroit a déjà renforcé son savoir-faire sur nos produits, et nous sommes actuellement en recherche de nouveaux ateliers, la demande étant actuellement 3 à 4 fois supérieure à ce que nous sommes capables de produire.

Nous voulons établir **des relations à long terme avec nos partenaires** de production, et souhaitons diversifier nos moyens de confection.

Enfin, nous cherchons à diffuser le message porté par notre activité, et intervenons dans les entreprises lorsque l'on nous en fait la demande. Nous n'avons pas encore été sollicité par des écoles et des associations, mais répondrons favorablement si tel était le cas.

IV/ PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Présentez vos perspectives de développement : business plan, chiffre d'affaires à 3 ans, création d'emplois...

Tout d'abord, vous trouverez ci-dessous un tableau de la gamme de la bagagerie que nous sommes en train de développer, et ce jusqu'à fin 2021 : Une gamme sac à dos, avec 3 litrages ; Une gamme de voyage, les duffel bags ; Une gamme de sacoches vélo, urbain et expédition.

Dénomination de l'activité	Prix unitaire (en € HT)	Délai de livraison (en mois)	Délai de paiement (en mois)	Acompte initial (en %)	Solde (en %)	Prix unitaire (en € TTC)
ULULE 2019	91,67 €	4	1	0%	100%	110,00 €
SAC 16L 2019	116,67 €	1	1	0%	100%	140,00 €
HOUSSE ORDI 2019	37,50 €	1	1	0%	100%	45,00 €
DUFFEL BAG 20 L mi-2020	58,33 €	1	1	0%	100%	70,00 €
DUFFEL BAG 40 L mi-2020	66,67 €	1	1	0%	100%	80,00 €
DUFFEL BAG 60 L mi-2020	50,00 €	1	1	0%	100%	90,00 €
SACOCHÉ VELO EXPE fin 2020	100,00 €	1	1	0%	100%	120,00 €
SACOCHÉ VELO URBAIN mi-2020	58,33 €	1	1	0%	100%	70,00 €
SAC 12L debut-2021	75,00 €	1	1	0%	100%	90,00 €
SAC 25L debut-2021	150,00 €	1	1	0%	100%	180,00 €

Nous sommes actuellement en rupture de stock face à une demande largement supérieure à nos prévisions en année 1.

Notre défi actuel est donc de produire le sac à dos déjà développé, tout en recherchant de **nouveaux matériaux à upcycler**. Nous avons récemment trouvé un approvisionnement stable de toiles enduites, produites dans la région des Hauts-de-France. Nous avons donc actuellement de quoi produire 1000 sacs, et sommes en train de concevoir ces produits.

Mi-2020, nous aurons donc de **nouveaux produits innovants** par leur approche **industrielle, techniques par leur design et leurs matériaux**.

Nous mettons en place des questionnaires en ligne sur notre site internet pour développer une relation de **co-conception** avec nos clients/utilisateurs. Cela nous permet d'engager notre communauté, et de mieux connaître leurs attentes.

Nous avons eu près de 8000 personnes qui ont visité notre site internet en décembre, une belle victoire après 6 mois de lancement. Nous devons donc être demain en mesure de proposer du stock à nos clients.

Depuis le début de l'année, nous collaborons avec une étudiante en design. Cela nous permet de concevoir des produits et des prototypes qui alimenteront notre offre dans les prochains semestres. Nous aurons dès le second semestre le besoin de **faire perdurer ce type de collaboration** et recruterons un/e stagiaire en design/prototypage. La communication sur les réseaux sociaux et répondre aux sollicitations de nos clients et des médias est chronophage. Dès le second semestre, nous recruterons également un/e stagiaire en communication. Dès 2021, nous souhaitons **renforcer l'équipe** de manière durable, avec une alternance sur la communication, et un stage de fin d'études avec possibilité d'embauche sur le design et la conception.

Nous vous remercions pour la lecture de notre dossier. Nous espérons que La Virgule aura retenu votre attention, et que nous aurons le plaisir de vous rencontrer pour entendre vos suggestions et remarques.

Nathan et Benoît.

ACTE DE CANDIDATURE

- ✓ J'accepte les conditions du règlement des Trophées de l'Economie Responsable (*voir règlement sur www.reseau-alliances.org*)
- ✓ Je m'engage à être sincère et transparent au travers de la candidature de ma structure

Cachet & signature
Précédés de la mention « lu et approuvé »

lu et approuvé
Benoit Goulet
