

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

LE CARRE
FANTASTIK

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

I/ PRÉSENTATION DE L'ORGANISATION CANDIDATE

1. INFORMATIONS GENERALES

Raison sociale : LE CARRE FANTASTIK

Statut : SAS

Date de création : 2/10/2018

Domaine d'activité : Conception et vente de carrés potagers et ateliers de sensibilisation à la culture potagère

Territoire(s) d'action : Hauts de France, région parisienne

Effectif : 2 personnes

Adresse complète : 110 rue du Smetz - 62120 Campagne les Wardrecques

Personne en charge du dossier :

Valérie FAUCQUEZ, Présidente - lecarrefantastik@gmail.com - 03 74 95 15 05 / 06 03 07 26 52

Site Internet : www.carre-fantastik.fr

Prix et nominations :

- 2019 : Initiative remarquable par le réseau Initiative France

2. CONTEXTE & ACTIVITE

1) Racontez l'histoire de votre structure

Mon frère Jérôme et moi sommes originaires de Saint-Omer (62), issus d'une famille de maraîchers implantés au cœur du plus grand marais maraîcher de France (4800 Ha). Nous avons entamé séparément une réflexion de reconversion professionnelle. Jérôme en 2017 et moi, en 2018.

Nous avons mis en commun des idées de fabrication de bacs potagers que nous avons, suite à 2 expériences d'implantation pour lesquelles nous n'avons pas trouvé de produits adaptés. Le Carré Fantastik est né pour permettre à ces idées de se concrétiser.

2) Expliquez l'activité de votre entreprise

Nous avons créé un concept de **carré potager en bois modulaire** (toutes les formes sont possibles !), facile à monter sans clou ni vis et **fabriqué dans les Hauts-de-France** à partir de bois français.

Nous avons, dès la conception du produit, choisi de limiter l'impact environnemental de l'activité (impact carbone, déchets) dans tous nos actes (achats, déplacements, choix des partenaires,...).

Nous avons choisi de **créer sur le Pays de Saint-Omer**. Il importe pour nous de communiquer sur ce lien que nous avons avec ce territoire et de mettre en lumière l'existence de cet éco-système unique (et fragile !) en région que représente le marais.

Nous commercialisons notre produit par internet et sur les salons pour une **clientèle de particuliers** et en prospection directe pour les **professionnels** (collectivités, associations, entreprises,...). Nous complétons notre offre produit d'une gamme d'ateliers de sensibilisation à la culture potagère.

En 2019, nous avons lancé le projet en phase expérimentale pour valider notre approche produit.

Nous avons décroché des marchés qui ont confirmé notre positionnement : marché des crèches de la Ville de Paris, SIA Habitat, jardin partagé Saint-Omer.

Nous avons décidé de poursuivre l'aventure en construisant notre business model sur 2020,2021 et 2022.

	2019	2018	2017
Chiffre d'affaires HT (€)	16 K€*	/	/
Résultat net (€)	Pas significatif*	/	/

*Les comptes 2019 n'ont pas encore été édités.

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

Nous souhaitons :

- Valoriser notre démarche RSE, non formalisée de façon à installer les bonnes pratiques au démarrage de l'activité ;
- Être challengés et progresser dans la démarche ;
- Nous faire connaître et rencontrer des entreprises et des structures qui partagent les mêmes valeurs que nous.

II/ STRATEGIE

1. MISSION & VALEURS

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

2 axes :

- Proposer sur le marché un produit (bac potager) qui porte des **valeurs environnementales** et fabriqué en **France**, permettant l'accès à la **culture potagère** à tous : quel que soit l'espace disponible, enfant/adulte, débutant...
- Faire connaître, au travers de notre activité, le **marais audomarois** (1^{er} marais maraîcher de France avec 4800 Ha).

Nous pensons que cette promotion peut se faire au travers de la sensibilisation à la culture potagère que nous mettons en place via les ateliers et par notre démarche commerciale (accompagnement du client).

2) Quelles sont vos valeurs ?

Nous avons souhaité créer une activité génératrice de valeurs sociétales, cohérente avec notre histoire et porteuse de sens.

- ⇒ **L'engagement sociétal** : notre activité doit contribuer à apporter de la valeur ajoutée à notre territoire (activité positive) et à contribuer à préserver notre environnement : créer de la richesse ne se limite pas à la richesse financière.
- ⇒ **L'esprit participatif et collaboratif** : écouter, co-construire et s'engager dans des réseaux cohérents avec qui nous sommes et nos objectifs.
- ⇒ **Participer aux enjeux de notre territoire audomarois** : créer de la valeur là où l'on est et contribuer à la promotion de notre territoire.

2. ENJEUX & OBJECTIFS

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

Enjeu écologique et environnemental : favoriser une filière bois française qui gère durablement des essences conçues pour un usage économique. Limiter l'impact environnemental de l'entreprise et de son activité (choix des fournisseurs, comportements limitant notre empreinte environnementale : limitation du plastique, limitation des déchets)

Enjeu social et sociétal : intégrer les principes de l'ESS dans le fonctionnement de l'entreprise (formalisation légale de cet engagement en octobre 2019 : changement statutaire). Volonté de s'inscrire en tant qu'acteur du territoire et participer à son développement.

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

- ⇒ **Economiques** : un développement raisonné de l'entreprise. Notre démarche est progressive. Après avoir passé une année de validation *in vivo* du projet, nous entamons la phase de consolidation de nos 2 postes (18 mois maxi) puis viendra la phase de création d'emplois.

- ⇒ **Sociaux** : favoriser l'emploi local au travers de partenariats avec des fournisseurs locaux (Hauts-de-France), des TPE et PME souvent familiales comme nous !

- ⇒ **Environnementaux** : limiter l'impact environnemental lié à la fabrication du produit en utilisant un bois élevé en France issu de forêts durablement gérées, en choisissant nos fournisseurs pour leur démarche de production responsable. Notre objectif est de pouvoir formaliser cette démarche.

- ⇒ **Sociétaux** : participer à une démarche de responsabilisation de l'acte d'achat du consommateur. Être un acteur de la dynamique de la préservation de notre territoire audomarois.

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...

L'entreprise a un **actionnariat familial** et a ouvert son capital en octobre 2019 en intégrant le **club CIGALES** du territoire. Ce fut également le moment choisi pour mettre les **statuts en conformité avec l'ESS**. Les valeurs de l'ESS nous correspondent complètement (mettre l'humain au centre, éviter les discriminations, avoir une politique de redistribution des bénéfices équitable entre l'entreprise, les associés, les salariés et l'action sociétale, avoir un impact sociétal positif, être acteur de son territoire, ...).

Nous avons mis en place un **comité stratégique** dans lequel siègent : les associés, un représentant des fournisseurs, des clients, des représentants des acteurs institutionnels locaux (financeurs, partenaires) et, à terme, un représentant des salariés. Ce comité exprime son avis sur les orientations stratégiques de l'entreprise et peut répondre aux problématiques ou challenges que doit relever l'entreprise.

Nous avons entamé une procédure d'agrément ESUS pour formaliser cette démarche.

L'entreprise ne compte pas encore de salariés.

2) Environnement :

- Quelles sont les ressources nécessaires à votre activité ?
 - Pour les produits : bois, achat/revente de produits complémentaires (graines, terreau, outils,...)
 - Emballages
 - Communication
 - Energie

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

Actions mises en place :

Sourcing de produits auprès de partenaires partageant nos valeurs ;

Bois : Douglas provenant de forêts françaises durablement gérées et transformé en Hauts-de-France, non traité chimiquement ;

Achat/revente de produits : ils sont choisis pour l'une ou l'autre (parfois l'une et l'autre) de ces caractéristiques : certifiés AB, produit localement, produit en France ou en Belgique ;

Energie : actuellement basés en pépinière d'entreprises, nous sommes colocataires d'un atelier avec une autre entreprise pour minimiser les charges et optimiser l'espace disponible. Nous gérons nos déplacements en priorisant le train ou la visio-conférence ;

Emballages : fournisseur local. Le territoire porte une filière papier-carton implantée sur le bassin de l'Aa et reconnue pour ses pratiques permettant de limiter le prélèvement de la ressource eau (production en circuit fermé). Nous proposons un **colis-client recyclable ou compostable** : sans mousse ni plastique (frisure de maintien en bois compostable, carton compostable). Solution en cours pour le scotch ! (Agrafes en acier) ;

Communication : imprimeur local choisi pour ses démarches Imprim'vert, PEFC et FSC.

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

Nous avons mis en place une **démarche partenariale** avec nos fournisseurs, les acteurs du territoire et des entreprises avec lesquelles nous co-traitons certains marchés.

Plusieurs actions déjà mises en place :

- Nos fournisseurs sont parties-prenantes dans la réalisation des produits (modules en bois et marque-semis).
- Nous avons, au sein du comité stratégique, co-écrit **une charte d'engagement** de nos fournisseurs au partage de nos valeurs.
- **Nous co-traitons avec une entreprise partenaire « Les petits radis »** : nous avons conçu une offre commune associant nos différents produits et services, chacun minimisant sa commission à 10 % sur les articles référencés. *Ex : appel d'offre des crèches de Paris pour lequel les produits « Les petits radis » ont été référencés.*
- Nous sommes adhérents ou associés à certains réseaux que nous avons choisis, en cohérence avec notre activité :
 - Filière agriculture urbaine (rayonnement national) : Association Française des Agriculteurs Urbains Professionnels
 - FiBois : pôle Hauts-de-France de valorisation de la filière bois
 - Financement solidaire : Cigales, Réseau Initiative France
 - Territoire : Parc Naturel Régional
 - Partage de valeurs : Réseau Alliances

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

Notre offre client se doit de refléter le sens qui anime l'entreprise. Ex : avoir une politique de limitation des déchets et recourir au plastique dans les colis serait incohérent.

Nous transposons nos engagements environnementaux et sociétaux dans l'offre client :

- Recyclage et/ou compostage de tous les éléments du colis (sauf le scotch).
- Mise en place de **Solidair' Graines** : le client particulier nous retourne le sachet de graines acheté chez nous, entamé. Il reçoit un bon d'achat. Nous offrons les graines aux jardins partagés partenaires.

Cette démarche est communiquée au client via une plaquette qu'il reçoit dans son colis.

Notre territoire est aussi un élément de commercialisation. Nous communiquons sur notre situation géographique et notre lien avec le marais audomarois. Nous valorisons le choix du **circuit court avec la filière locale papier-carton**. Nous avons monté un projet de **sensibilisation à la culture potagère** pour un réseau d'écoles primaires du territoire audomarois dans lequel nous avons inclus un temps de découverte du marais (balade et rencontre avec un maraîcher).

Nous maintenons le lien avec le client professionnel et recherchons son avis pour faire évoluer notre offre.
Ex : envoi d'un questionnaire de satisfaction aux directrices de crèches dans le cadre du marché avec la Ville de Paris.

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...

Engagement sociétal local et au-delà :

Nous sommes engagés dans l'association des **Cigales Haut- de-France**, à titre personnel pour contribuer au financement d'entreprises sur notre territoire.

Nous sommes adhérents de l'association **Les Jardiniers Partageurs de Polincove** à qui nous avons offert un Carré Fantastik.

Nous avons exprimé notre désir d'adhérer à la plateforme **Initiative du Pays de Saint-Omer**, de façon à porter la voix des entreprises dans cette structure qui accompagne financièrement les porteurs de projets du territoire.

Nous sommes en lien avec le **WWF France** qui a souhaité nous intégrer au club des entreprises partenaires. Nous envisageons à terme de verser une partie des bénéfices pour la préservation des écosystèmes forestiers.

IV/ PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

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

Perspectives de développement sur 3 ans :

Pour les particuliers, nous poursuivons notre développement de notoriété en optimisant le référencement du site internet et notre présence sur les salons. Cela nous permettra de consolider nos 2 emplois en 2021.

Nous souhaitons également poursuivre le développement des « pros » (collectivités, bailleurs sociaux, écoles,...) et créer un emploi (chargé de projet clientèle pro) en 2022 sur cette activité, génératrice d'une marge plus élevée.

Traduction chiffrée	2020	2021	2022
-Chiffre d'affaires :	87 K€	166 K€	261 K€
- Résultat :	10 K€	6 K€	13 K€
- Emplois créés	2	2	3

ACTE DE CANDIDATURE

X J'accepte les conditions du règlement des Trophées de l'Economie Responsable (*voir règlement sur www.reseau-alliances.org*)

X 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

Valérie FAUCQUEZ


LE CARRE FANTASTIK
Porte Multimodale de l'Aa
110 rue du Smetz
62120 CAMPAGNE LES BARDRECCQUES
lecarrefantastik@gmail.com
SIRET 842 390 895 000 011

