



Plan d'affaires

Eclat Bijoux

Notre présent et notre futur

Eclat Bijoux

Présenté par:
Management à l'américaine

Table de matière:

Sommaire	1
Description de l'entreprise	2
Analyse du marché	3
Organisation et gestion	4
Gamme de produits	5
Stratégie marketing et ventes	6
Plan opérationnel	7
Plan financier	8
Plan de croissance	9

Sommaire

Eclat Bijoux est une entreprise de création et de production de bijoux de fantaisie, offrant des pièces artisanales, alliant modernité et touches ethniques

Mission: Créer des bijoux qui permettent à chaque personne d'exprimer sa personnalité tout en restant accessible à tous les budgets

Vision: Devenir une marque de référence dans l'univers des bijoux de fantaisie, reconnue pour son innovation, ses valeurs et sa proximité

Objectifs: Dans les trois premières années, atteindre un chiffre d'affaires annuel de 500 000 euros, ouvrir une boutique en ligne performante et développer une clientèle internationale et fidèle à travers des canaux de vente diversifiés.

L'entreprise	Inspirée par une passion d'enfance pour les bijoux et différents voyages à travers le monde
Analyse du marché	Le marché des bijoux de fantaisie est en pleine expansion, porté par une demande croissante pour des accessoires stylés mais abordables
Organisation et gestion	Fondatrice avec un diplôme en design de mode et plusieurs années d'expérience en création de bijoux, elle est entourée par un associé expert en marketing et un artisan joaillier pour la production
Gamme de produits	Colliers, bracelets, bagues, boucles d'oreilles réalisés à partir de matériaux purs et naturels comme les perles, les pierres semi-précieuses, le bois, le cuir, le corail, etc.
Stratégie marketing et vente	Marque artisanale offrant des bijoux uniques et abordables, avec une attention particulière à l'éthique et au design
Plan opérationnel	Atelier situé sur la côte méditerranéenne, avec une structure pour la production, la logistique et l'expédition des produits
Plan financier	Investissements personnel et bancaire avec des partenariats durables au niveau de l'approvisionnement et de la vente



Structure opérationnelle

Notre organisation est de taille modeste actuellement, mais elle tire profit d'une très grande flexibilité en retour. Elle bénéficie de l'agilité des petites structures, ce qui nous permet de prendre des décisions rapidement grâce à un consensus établi et d'adapter rapidement nos actions aux besoins du marché.

Fondatrice et dirigeante principale

Principales responsabilités

En charge de toute la stratégie corporative et de la négociation avec les différents partenaires financiers, fournisseurs et clients.

Supervise la gestion des ressources humaines et gère toute la partie administrative

Responsable production

Principales responsabilités

Gestion de l'atelier de production en fonction des commandes et des créations. Travaille en étroite collaboration avec la dirigeante principale et le responsable des ventes et du marketing

Responsable ventes et marketing

Principales responsabilités

Gestion des différents canaux de ventes dont les magasins et la vente en ligne. Responsable de la gestion de la marque et marketing comprenant tous les supports: site web, marketing digital, événements, etc.

Notre modèle d'affaire



Notre entreprise

Présente principalement en France et sur tout le pourtour méditerranéen mais aussi à l'international avec notre magasin en ligne, notre entreprise évolue sur le marché des bijoux de fantaisie pour une gamme variée de clients avec des produits ciblés.



Notre production

Chez Eclat Bijoux, nous allions passion et qualité pour répondre aux besoins constamment évolutifs de notre clientèle. Nos différentes pièces sont pensées de façon artisanale tout en alliant style moderne et touches ethniques. Nos créations privilégient tous les matériaux naturels utilisés dans le domaine de la joaillerie de fantaisie.



Nos produits

Eclats Bijoux offre une large gamme de produits, comprenant colliers, bracelets, boucles d'oreilles et bagues, parfaits pour agrémenter le quotidien, que ce soit pour aller étudier, aller travailler, profiter des sorties festives ou lors des vacances. Nos produits ajoutent une note personnalisée à la tenue de nos clients pour refléter leur personnalité et émotions du moment.

Colliers



Bracelets



Boucles d'oreilles



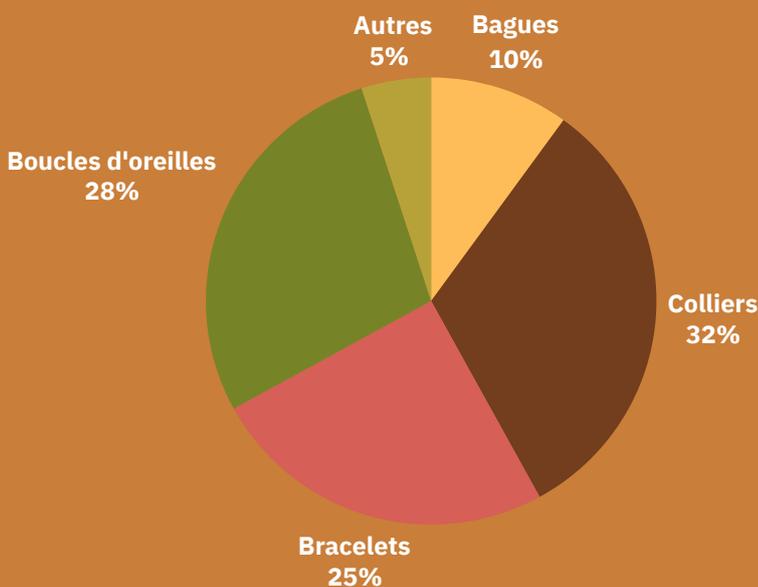
Bagues



L'industrie des bijoux de fantaisie

Le marché mondial des bijoux de fantaisie devrait atteindre jusqu'à 86,8 milliards de dollars d'ici 2033 avec un taux de croissance de 6,8%. Ce marché est stimulé par des tendances de mode influencées par des célébrités et des campagnes de marketing d'influence. Les régions clé pour ce marché incluent toute l'Amérique du Nord, qui représente une part importante du marché mondial en raison de la forte demande des consommateurs pour des accessoires de mode à la fois abordables et stylés. Cependant l'Asie-Pacifique connaît également une croissance rapide grâce à l'amélioration des niveaux de vie et une plus grande sensibilisation à la mode. L'innovation dans les matériaux, la personnalisation et la vente en ligne sont des moteurs clés pour réussir dans cette industrie en pleine expansion.

Répartition du marché des bijoux de fantaisie par type de produits



Le segment des colliers et des chaînes domine le marché mondial. Les colliers représentent la tendance majeure car ils s'adressent à une gamme plus élargie de clientèle aussi bien féminine que masculine.

Les grandes marques

D'importantes marques composent le paysage des bijoux de fantaisie (appelé aussi costume jewelry en anglais) notamment Colibrijewelry, H&M, Zara, Prada, Swank, BaubleBar. D'autres marques plus haut de gamme complètent ce paysage, comme Chanel, Gucci, Swarovski, Cartier, etc. Toutes ces marques dominent le marché grâce à leur stratégie de branding et leur innovations en matière de design, souvent en s'appuyant sur des collaborations avec des designers et des groupes d'influenceurs.



Analyse de la concurrence

Tel que mentionné, les concurrents sont nombreux sur le marché des bijoux de fantaisie. Il y a tout un éventail de concurrents tant au niveau de l'entrée de gamme que du haut de gamme. Le tableau qui suit est un aperçu du marché des bijoux de fantaisie au niveau mondial.

Forces	Faiblesses	Opportunités	Risques
<p>Clientèle constamment renouvelée</p> <p>Niveau de vie en croissance dans sur des marchés porteurs comme l'Asie, l'Amérique du Sud, le Moyen Orient et l'Afrique</p> <p>Les bijoux constituent une part de plus en plus importante de l'habillement de base</p>	<p>Beaucoup de marques haut de gamme, ce qui laisse peu d'espace pour les marques d'entrée de gamme qui visent la création artisanale et la personnalisation, ce qui peut rendre les produits plus chers sans être des produits haut de gamme</p>	<p>Le marché des bijoux de fantaisie ne se limite plus uniquement à la gente féminine. La gente masculine s'intéresse de plus en plus aux accessoires de bijoux pour leur propre usage tout en occupant une place prépondérante au niveau des acheteurs</p>	<p>La pandémie de COVID 19 a affaibli les chaînes d'approvisionnement ce qui pose un risque supplémentaire sur la production</p>

Tendances de la concurrence

Une analyse poussée de la concurrence montre que les principaux acteurs du marché sont présents sur le marché européen et nord-américain et fabriquent des bijoux à partir de matériaux abordables, produits en masse comme du métal plaqué sur lequel une fine couche d'un métal plus cher est appliqué.

Certains produits peuvent combiner de l'or, de l'argent, du platine, des pierres semi-précieuses ou synthétiques.

Une réglementation industrielle stricte régule la production des bijoux de fantaisie en limitant l'utilisation du cadmium dans les bijoux pour enfants.



Tendance future du marché

Le marché des bijoux de fantaisie continuera sans aucun doute à rester un secteur dynamique et ceci pour plusieurs raisons: les bijoux constituent une part entière de l'habillement, le nombre croissant de consommateurs indépendamment de leur tranche d'âge soucieux de la mode soutient l'expansion du marché, l'augmentation du nombre de femmes qui travaillent dans tous les pays devrait stimuler la croissance du secteur, et la popularité des bijoux unisexes devrait accroître la demande de produits, entre autres.

Notre entreprise

Eclats Bijoux est présent sur le continent européen avec des ouvertures sur l'Afrique et le Moyen Orient de par notre atelier situé au bord de la méditerranée. Les deux marchés qu'il faut continuer de conquérir incluent l'Amérique du Nord et l'Asie.

Notre entreprise propose des gammes de produits féminins et unisexes qui s'adressent à la gente féminine et aussi de plus en plus masculine.

La tranche d'âge de notre clientèle s'étend principalement de 12 à 60 ans, ce qui couvre les adolescentes, les jeunes adultes, les femmes plus matures ainsi que la gente masculine. De plus en plus d'acteurs et chanteurs masculins s'intéressent aux bijoux de fantaisie, qui font partie de leur style vestimentaire et de leur personnalité.

Le niveau d'éducation de nos prospects n'est pas un facteur limitant en soi, les statistiques démontrent une appréciation des bijoux de fantaisie par tous les niveaux sociaux et peut-être même plus par ceux issus de la classe sociale moyenne, la limite étant plus le budget pouvant être consacré à cette catégorie de dépenses.

Plusieurs personas client ont été développés pour mieux comprendre les motivations et les comportements d'achat, les attentes et les besoins spécifiques de chaque segment de la clientèle.

Ces personas sont aussi essentiels pour adapter les canaux de vente, les stratégies de marketing, de communication et de distribution afin de capter l'intérêt de chaque cible.



Persona client

	<p>Objectif principal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Découverte de la personnalité • Appartenance à un groupe social ou d'âge 	<p>Gamme de produits</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bijoux colorés, amusants, personnalisables: colliers, pendentifs, bracelets en perles, bagues fantaisie et boucles d'oreilles funky
<p>Mia Adolescente 14 ans</p> <p>Étudiante au lycée, vivant avec ses parents</p>	<p>Facteurs de décisions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mode adolescente • Influence • Conseils parentaux • Prix moins de 20 euros 	<p>Canaux d'achat et promotion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Centres commerciaux • Centres de divertissements • Achat en ligne - cartes cadeaux • Campagne Instagram, Tik Tok

	<p>Objectif principal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Affirmation de soi • Appartenance au milieu professionnel • Prix entre 20 et 50 euros 	<p>Gamme de produits</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bijoux polyvalents pour un usage quotidien: colliers délicats, boucles d'oreilles minimalistes, bagues superposables.
<p>Julia Jeune adulte 30 ans</p> <p>Diplômée d'une grande université américaine et jeune professionnelle</p>	<p>Facteurs de décisions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Design moderne et intemporel • Focus sur des matériaux abordables mais de qualité: plaqué or, argent sterling 	<p>Canaux d'achat et promotion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Achat en ligne • Centres commerciaux • Instagram Shopping, YouTube, newsletters, etc.



**Objectif principal**

- Affirmation de son statut social
- Affirmation de soi, de son parcours de vie, de ses choix et ambition

Gamme de produits

- Bijoux sophistiqués, élégants et intemporels: bracelets en or, colliers en pierres semi-précieuses, boucles d'oreilles raffinées.

Clara
Femme d'affaires
42 ans

Consultante depuis 15 ans dans un cabinet Big Four

Facteurs de décisions

- Design plus classique
- Inspiration sur les pièces d'artisan
- Prix à partir de 50 euros

Canaux d'achat et promotion

- Achat en ligne
- Centres commerciaux
- Google Ads, Facebook Ads, ventes privées et ateliers de création

**Objectif principal**

- Achats personnels
- Offre de cadeaux aux différentes saisons de l'année: Noël, St Valentin, anniversaires,

Gamme de produits

- Bijoux masculins (bracelets en cuir, colliers minimalistes, bagues en argent).
- Toute la gamme des produits féminins dépendamment de l'âge de la personne destinataire du cadeau

Ricardo
Prospect représentant la gente masculine
37 ans

Musicien, chanteur, acteur
Potentiel prospect en tant que père, fils, frère, avec de nombreuses amies et collègues

Facteurs de décisions

- Design rock n roll
- Prix à partir de 20 euros jusqu'à 80 euros

Canaux d'achat et promotion

- Centres commerciaux pour bénéficier de conseils personnalisés
- Achat en ligne
- Vidéos YouTube



Plan marketing

Notre plan marketing est essentiellement basé sur les personas de nos différents prospects présentés dans les pages précédentes. Il repose sur les 4 piliers (4P): produit, prix, promotion et place (distribution) pour maximiser l'engagement et les ventes.

Notre plan détaillé

Notre plan marketing détaillé vise à capter l'attention des différents segments de marché de Eclats de bijoux tout en maintenant une flexibilité qui permet de s'adapter aux tendances et aux besoins changeants des consommateurs.

Ce plan prend en considération la marque, les différents produits, l'emballage, la stratégie de prix, les offres combinées (bundles), les termes de crédit, la publicité, les médias sociaux, les courriels, les vidéos, les emplacements de vente, le site web, la vente en ligne.

Les 4P du marketing

Ce tableau est une cartographie du marketing mix appliqué à Eclats Bijoux.

Produits <ul style="list-style-type: none">• Colliers/chaines, bagues, bracelets, boucles d'oreilles• Partie à part entière de l'habillement• Reflète et affirme la personnalité et les émotions du consommateur	Prix <ul style="list-style-type: none">• Prix d'entrée de gamme abordables ajusté à un budget moyen du consommateur de base jusqu'à des prix plus élevés• Rapport qualité/prix• Favoriser un achat coup de cœur/instantané versus un achat réfléchi
Publicité <ul style="list-style-type: none">• Marketing d'influence, réseaux sociaux: Meta, Tik Tok, Instagram, Youtube• Internet: Google Ads, Facebook Ads,• Site web• News letter personnalisée	Place (Distribution) <ul style="list-style-type: none">• Magasins (concept stores) dans des centres commerciaux avec conseils à la clientèle• Boutiques Premium: via boutiques de créateurs ou bijouteries indépendantes de luxe (Cartier, Tiffany & Co, maisons de couture)• Ventes en ligne (e commerce) sur Shopify, Etsy, Amazon, Site web de Eclats Bijoux• Machines distributrices dans des aéroports, gares de train, cinémas, centres de loisirs, etc.• Stands saisonniers dans les attractions touristiques: balnéaires, ski d'hiver, campagne,• Ventes VIP• Ateliers de création de bijoux• Ventes privées



Plan marketing

Produits

L'offre de produits de Eclats Bijoux est diversifiée pour répondre à différents segments du marché. l'accent est mis sur des bijoux colorés, personnalisables et abordables, adaptés aux tendances de la mode actuelle.

Des collections élégantes et intemporelles sont proposées, avec un soin particulier apporté aux matériaux de qualité, tels que l'argent, le plaqué or et les pierres semi-précieuses. L'objectif est de combiner des accessoires tendance avec des options sophistiquées et durables, offrant à la clientèle une variété de choix qui s'adaptent à différents styles de vie et occasions.

Prix

La stratégie de prix repose sur une approche segmentée, où des gammes de prix abordables sont mises en avant pour certains produits, tandis que des collections premium sont proposées pour d'autres. Cela permet de toucher aussi bien les consommateurs à la recherche de bijoux tendance bon marché que ceux souhaitant investir dans des pièces plus durables et élégantes. Des promotions régulières, des offres limitées et des programmes de fidélité sont également intégrés à la stratégie des prix pour encourager les achats récurrents et maximiser la satisfaction client.

Promotion

Les actions promotionnelles se concentrent sur une utilisation efficace des réseaux sociaux et du marketing d'influence pour atteindre une large audience. Des campagnes sur Instagram, Tik Tok et YouTube sont mises en place pour promouvoir les collections de manière créatives. Les évènements exclusifs tel que des ventes privées en ligne ou des collaborations avec des designers et célébrités sont également un élément clé de la stratégie. Le contenu généré par les utilisateurs (photos de clientes portant les bijoux) et les newsletters personnalisés permettent d'approfondir la relation avec la clientèle et de stimuler l'engagement.



Place (distribution)

La distribution s'effectue principalement en magasins de plus en plus en ligne via un site e-commerce optimisé pour une expérience mobile fluide, complété par des plateformes de vente telles qu'Instagram Shopping, Etsy ou des marketplace populaires. Les boutiques physiques restent importantes pour les collections plus haut de gamme, notamment à travers des concepts stores et des pop-ups dans des centres commerciaux. La livraison rapide et les options de personnalisation sont intégrées à l'offre pour garantir une expérience client de haute qualité et contribuer à la fidélisation de la clientèle.



Plan financier

Une stratégie financière solide a été développée pour s'assurer de la viabilité financière de l'entreprise. Les tableaux suivants fournissent une image de la situation financière actuelle et future.

Besoins en capital

Les investissements initiaux comprennent l'achat de matériel pour l'atelier (machines, outils), le budget marketing de lancement et le fonds de roulement pour les 36 premiers mois. Tous les montants sont indiqués en euros.

	Montant	Pourcentage
Atelier - machines & outils	1 500 000	44%
Budget marketing	200 000	44%
Fonds de roulement	9 000 000	22%
TOTAL	10 700 000	100%

Perspectives financières

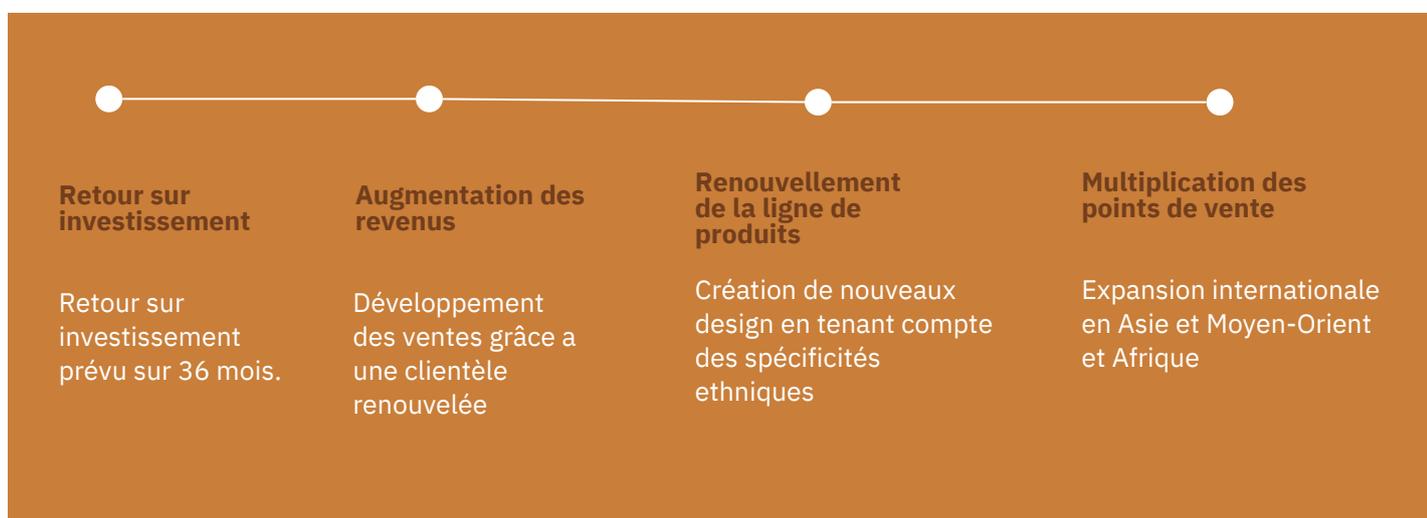
Les prévisions financières suivantes prennent en compte divers éléments, tels que les économies d'échelle réalisées au fil des années grâce à une courbe d'apprentissage, une stratégie marketing plus efficace, une augmentation de la clientèle, et bien d'autres facteurs encore. De ce fait, nous prévoyons une hausse des recettes entre 1,25 et 1,5% par an combinée à une diminution des dépenses annuelles entre 0,8 et 0,9%.

Budget	2024	2025	2026	2027
Recettes	1 000 000	1 500 000	2 000 000	2 500 000
Dépenses	2 500 000	2 200 000	2 100 000	2 000 000
Profit	(1 500 000)	(700 000)	(100 000)	500 000



Notre futur

Nous envisageons un avenir très prometteur pour Éclats Bijoux. Le marché des bijoux fantaisie est en pleine expansion au niveau mondial, avec une clientèle qui se renouvelle naturellement grâce au changement de générations, une gamme étendue de prospects (de 12 à 60 ans) et des occasions d'achat étalées sur toute l'année: Noël, St Valentin, vacances d'été, rentrée scolaire, promotions professionnelles, fêtes d'anniversaire, naissances, baptêmes, fiançailles, mariage, etc. La maîtrise du savoir faire de Eclats Bijoux constituera aussi assurément un avantage compétitif.



Stratégie d'expansion

La croissance sera principalement alimentée par l'établissement de nouveaux partenariats avec des fournisseurs diversifiés au niveau international et de nouveaux canaux de vente, ainsi que par l'utilisation de matériaux innovateurs pour répondre à des segments de clientèle inédits, tels que les bijoux de luxe fabriqués à partir de matériaux précieux comme l'or, l'argent et les pierres semi-précieuses. Des collaborations pourraient également être envisagées avec des joailliers renommés, en se concentrant sur l'exploitation de collections invendues.



Contactez-nous



Management à l'américaine
<https://www.management-a-lamericaine.com/>
info@management-a-lamericaine.com

