



**Formation
Entrepreneur
Good Food**

**Module 15
Scale-up**



GoodFood

MIEUX PRODUIRE, BIEN MANGER
BETER PRODUCEREN, GOED ETEN

.brussels 

APERÇU DE LA PRÉSENTATION

- 1) Introduction**
- 2) Pourquoi agrandir ?**
- 3) Problèmes pratiques**
- 4) Possibilités**
- 5) Conclusions**

1. INTRODUCTION

Qu'est-ce qu'une scale-up?

Vous passez de la start-up à la scale-up quand :

- Vous avez un produit ou concept fini
- Vous avez des clients

Vous voulez augmenter la production et commencer à travailler à une échelle (semi-)industrielle.

Cela implique de nombreux changements, que nous allons passer en revue aujourd'hui.

2. POURQUOI AGRANDIR ?

La première et la plus importante des questions : pourquoi ?

Réfléchissez pendant quelques minutes et donnez une ou plusieurs raisons pour lesquelles vous voulez passer à une taille d'entreprise supérieure ?



2. POURQUOI AGRANDIR ?

Pour quelles raisons ?

Économiques

- une demande accrue de produits
- un agrandissement de taille et l'augmentation correspondante du chiffre d'affaires
- possibilités financières disponibles → investisseur, capital...
- ...

Personnelles (insatisfait(e) de la situation professionnelle)

- un revenu trop faible
- trop de travail manuel
- horaires irréguliers ou trop d'heures

Agrandir n'est pas indispensable !

2. POURQUOI AGRANDIR ?

Scale-up et vision

Scale-up = investir = vision à long terme = moins de flexibilité

Questions importantes :

- Quelle est l'organisation que je veux devenir ?
- Vers quoi ai-je envie d'aller (personnellement) ?

2. POURQUOI AGRANDIR ?

Où est-ce que je veux être dans 5 ans ?

Réfléchissez quelques minutes, essayez de prendre du recul par rapport à l'organisation quotidienne de votre entreprise, Où aimeriez-vous être dans 5 ans ?

- Quels produits ou services voulez-vous offrir ?
- Qui seront vos clients ?
- Quelles sont les tâches que vous souhaitez encore effectuer vous-même ?



2. POURQUOI AGRANDIR ?

Où est-ce que je veux être dans 5 ans ?

Les raisons d'agrandir la taille d'une entreprise sont très diverses, tout comme les considérations stratégiques et les problèmes pratiques.

Chaque scale-up est un projet en soi, avec son propre cadre, ses possibilités et ses souhaits.

Choisissez donc une approche « sur mesure » et ne cherchez pas des solutions toutes faites

3. PROBLÈMES PRATIQUES

Quelques exemples

De très nombreux problèmes pratiques peuvent survenir lorsqu'on devient scale-up (et ils sont souvent cachés dans les petits détails). Quelques exemples tirés de la vie quotidienne.



3. PROBLÈMES PRATIQUES

Ecopoon : cuillères comestibles

Production artisanale de cuillères comestibles : la capacité de production maximale est vite atteinte.

Où trouver une installation de production de cuillères comestibles ?
Où installer l'entreprise ?



ecopoon

3. PROBLÈMES PRATIQUES

Brussels Beer Project

Tâche logistique difficile : collecter et transformer le vieux pain de Delhaize.

Mais... un succès inattendu amène le projet à se développer à plus grande échelle.

Problème supplémentaire : croissance rapide et besoin d'espace (difficile à trouver avec « Bruxelles » dans le nom).



3. PROBLÈMES PRATIQUES

Travie : pression de la grande distribution

Soupe à base d'invendus

Le prix doit être inférieur à celui de la soupe la moins chère et de très grandes quantités doivent être livrées → impossible.

Conséquence : démarrage d'un projet avec Färm.



T R A V I E

— T R A V A I L E T V I E —

3. PROBLÈMES PRATIQUES

Little Food

« *Créer une entreprise est un marathon, pas un sprint* ».

Le fondateur a consacré beaucoup de temps au projet, mais des revers (maladie) et des difficultés financières ont conduit à la vente de l'entreprise.



3. PROBLÈMES PRATIQUES

Terroirist

Combinaison d'un besoin d'investissement, d'un élargissement de la gamme de produits (produits frais réfrigérés) et d'une fidélité aux principes (contact direct avec les producteurs).

TERR^{IR}IRIST

3. PROBLÈMES PRATIQUES

Biosain

Recherche d'un site pour installer un HUB de distribution à Bruxelles.

Avance très lentement. Prévu au BE Here en 2014-2015.

Entre-temps ce lieu a été acheté par un autre acteur du marché.

3. PROBLÈMES PRATIQUES

Efarmz

D'énormes possibilités de croissance pendant la crise covid :
expansion importante des activités

Que se passera-t-il après la crise ? Les clients seront-ils toujours
fidèles à Efarmz ?

eFarmz

3. PROBLÈMES PRATIQUES

Cantillon

Purée de fruits provenant des excédents de brasserie de Cantillon.

Et si mon nombre de clients augmente ? Ou, pour d'autres produits à base d'invendus ou d'excédents : que se passera-t-il en cas de souci d'approvisionnement de ceux-ci ?



3. PROBLÈMES PRATIQUES

Marché bio Tanneurs

Critique de la vision : coopérer non seulement avec les producteurs locaux mais aussi avec les distributeurs.

Continuez à communiquer votre vision, tant en interne qu'en externe.



3. PROBLÈMES PRATIQUES

Projets divers : investissements

De nombreux projets nécessitent des investissements à un moment ou à un autre.

Où allez-vous les trouver ? Comment allez-vous les rendre rentables ?



3. PROBLÈMES PRATIQUES

Projets divers : personnel

Au début, vous êtes vendeur, directeur de production, comptable...

Pour quelles tâches trouverez-vous le personnel adéquat ? Quelles sont les tâches que vous souhaitez encore effectuer vous-même ?



3. PROBLÈMES PRATIQUES

Quels problèmes ai-je oubliés ?



3. PROBLÈMES PRATIQUES

En résumé

- **Approvisionnement en matières premières** → Comment assurer un approvisionnement constant en ingrédients de qualité ?
- **Investissement** → Où trouver de l'argent pour investir ?
- **Logistique/espace** → Où puis-je trouver mon propre espace ?
- **Travail** → Quelles sont les tâches que j'effectue en interne ? Qu'est-ce que je dois externaliser ? Comment puis-je former ces personnes ? Qui s'occupe de la gestion ?
- **Matériau** → Quel matériau dois-je acheter ? Quelle taille ?
- **Ventes** → Qui seront mes clients ? À quel prix puis-je vendre ? Puis-je fournir les volumes requis ?

3. PROBLÈMES PRATIQUES

Exercice thématique

Répartissez-vous en 4 groupes et cherchez des solutions aux problèmes discutés

- 1) agriculture
- 2) logistique, distribution, vente
- 3) transformation
- 4) horeca



4. POSSIBILITÉS



Quelle aide est disponible ?

Investissement → aides et subventions à Bruxelles (voir formation présentation X)

Externalisation de la main-d'œuvre → diverses possibilités : Travie, Apre Service... (voir formation présentation X)

Régulièrement, de nouveaux projets alimentaires cherchent un lieu : BE Here, Greenbizz, Apre service... → encore trop peu d'espace.

4. POSSIBILITÉS



Quelle aide est disponible ?

Investissement → aides et subventions à Bruxelles (voir formation Powerpoint X)

Externalisation de la main-d'œuvre → diverses possibilités : Travie, Apre Service, ... (voir formation powerpoint X)

Localisation → régulièrement, de nouveaux projets alimentaires cherchent un lieu : BE Here, Greenbizz, Apre service... → encore trop peu d'espace.

Option future possible : réduire les espaces de bureau après le covid → espace pour la production.

4. POSSIBILITÉS

Quelle aide est disponible ?

Logistique : certains nouveaux projets tels que Citydepot peuvent apporter une solution.

Soutien technique : peu d'aide, sauf si cela concerne un processus de production existant → FEVIA, hautes écoles et universités.

Projet global : CABAS, coopérative qui offre un soutien général aux entreprises qui souhaitent la rejoindre.



4. POSSIBILITÉS

Quelle aide est disponible ?

Approvisionnement et achats :

- Produits biologiques : Bioforum Vlaanderen et Biowallonie
- Excédents et invendus : tension entre les banques alimentaires et les entreprises privées → rechercher soi-même les excédents.
- Produits en circuit court : facilitateur circuit court de Bruxelles Environnement

Vente : De plus en plus de distributeurs durables tels que Made in BW, Terroirist, les supermarchés biologiques (Färm...), les supermarchés coopératifs.

Supermarchés classiques : option, mais uniquement à partir de gros volumes.

4. POSSIBILITÉS

Scale-up : quelles sont les opportunités ?

Pourquoi voudriez-vous surmonter tous les problèmes cités ?



4. POSSIBILITÉS

Scale-up : quelles sont les opportunités ?

Avantages pour la production : commandes plus importantes, clients plus importants, logistique plus facile, production mécanisée...

Plus de temps pour d'autres tâches : trouver de nouveaux clients, expérimenter de nouveaux produits...

Rendement financier/chiffre d'affaires plus important → plus facile de faire des investissements et/ou d'emprunter de l'argent.

Meilleure répartition du travail → plus facile de faire face aux maladies, aux absences....

4. CONCLUSIONS

1. Regarder avant de sauter

Pourquoi devenir une scale-up ?

Est-ce indispensable ?

Quels avantages voulez-vous en tirer ?

Si vous avez décidé de vous lancer, réfléchissez à une vision ou à un plan d'action à long terme. N'oubliez pas que des investissements sont nécessaires et que la flexibilité de l'entreprise sera initialement réduite.

Assurez-vous que la qualité de vos produits est suffisamment élevée et que vous disposez déjà d'un bon portefeuille de clients.

4. CONCLUSIONS

2. Trouver de l'aide

Vous rencontrerez de nombreux problèmes en cours de route. Par conséquent, demandez de l'aide dans les domaines suivants :

- finance, investissement et plan d'affaires
- personnel
- logistique, distribution, ventes
- ...

Ce n'est pas parce que vous êtes un bon développeur de produits que vous êtes un bon vendeur, un bon gestionnaire, un bon responsable administratif, etc.

4. CONCLUSIONS

3. Prenez du recul et demandez-vous pourquoi vous voulez agrandir

« *Small is beautiful* »

Tout le monde ne souhaite pas devenir directeur d'une multinationale. Osez dire non et trouvez la taille de l'entreprise qui correspond à votre personnalité.