

## **BUSINESS - PLAN - Sarl BABAZ'INOV**

### **Rapide HISTORIQUE de mon parcours d'inventeur et Gérant de la Sarl**

**1986** - Première société créée sous le nom de **BABAZ'CONCEPTION** pour le développement de plusieurs inventions Brevetées (Clé/Survanne/Collecteur/Couvercle Doseur/Mémo-Courses/Régllette) dont le but était de financer un projet d'élevage d'Ombles Chevaliers dans la Vallée de la Clarée.

(Ces innovations ont été financées en Fonds Propres – Financement OSEO/L'ANVAR refusé pour le Collecteur d'eau - motif « Intensité Technologique insuffisante »)



**1997** – Cession de licence de tous les Brevets à une Société le moins que l'on puisse dire malhonnête qui un an après a été mise en liquidation judiciaire et a entraîné la liquidation de ma Société et par la même l'abandon de mon projet de pisciculture.

**1998 à 2008** - Procédure Judiciaire contre le Mandataire Judiciaire et grâce et un journaliste de M6 Emission Capital j'ai pu récupérer mes Moules de Production qui étaient en Tunisie.

(Détail sur mon site [www.inventerpasrever.com](http://www.inventerpasrever.com) – rubrique Justice).

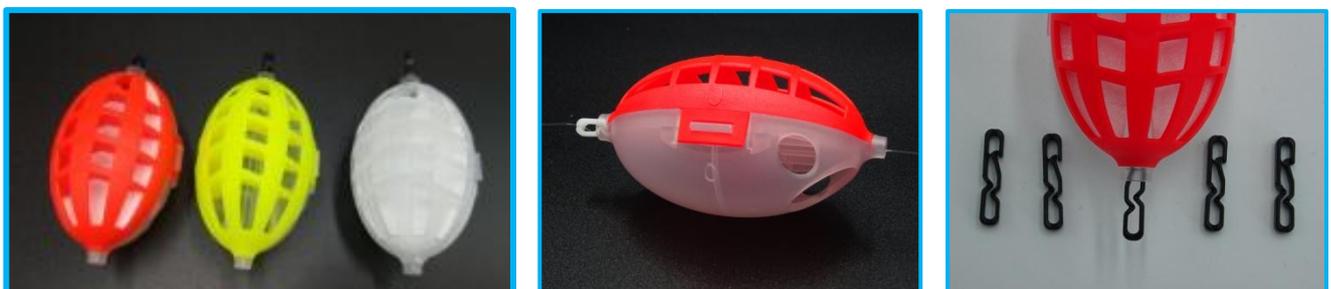
**2008** - Création de la nouvelle **Société BABAZ'INOV** avec la récupération de ma clientèle.

**2012** - Vente du Fonds de Commerce COLLECTEURS + FILTRE – Marque « CAPTEAU » à la société E.D.A. Groupe DAVID à OYONNAX. - Cette vente m'aurait permis d'envisager le projet d'élevage d'ombles à Névache mais entre temps la Vallée de la Clarée a été classée et mon terrain en zone NATURA 2000, rend le projet difficilement réalisable.

**2013-2015** - Après avoir investi dans l'acquisition d'un Garage et d'un appartement, une partie des fonds était disponible pour étudier une série de nouvelles inventions dans le domaine de la **PECHE** et de l'aménagement **JARDIN** que j'avais en tête.

- En 2016 je cède en licence le Brevet n° 1203501 du FLOTTEUR – brevet déposé sur la demande de CAPERLAN – Groupe Décathlon qui serait intéressé pour en avoir la distribution exclusive – Marque déposée « FLOAT'COOL » dont je suis seul propriétaire

La société PLASTILYS a l'exclusivité de la vente dans le commerce traditionnel « Articles de Pêche » et je perçois des royalties. J'ai l'exclusivité de la vente Internet.



- Je commence à investir dans l'étude du pose Jardinière et pose pot en confiant l'idée à un jeune bureau d'études « AURELIE et DENIS qui est chargé de me proposer des solutions.

Je ne suis pas satisfait de ce qui m'est présenté et je décide de trouver moi-même un système plus simple à fabriquer et après avoir estimé l'avoir trouvé, je dépose un dossier à la BPI à Marseille en pensant pouvoir bénéficier du PPI dans le but de financer la poursuite de la recherche et développement comme les MOULES d'injection - Réponse en 10/2015 - Projet à Risques.

BABAZ



AURELIE/DENIS



Ce type de financement me permettait tout de suite d'envisager la fabrication des MOULES d'injection comme la commercialisation dans de bonnes conditions. J'ai donc décidé malgré tout de lancer la fabrication en **2017** des deux premiers MOULES d'injection du **Pose Jardinière**. (Financement des MOULES par un Prêt CAISSE D'EPARGNE - de **29.995 €** sur 5 ans ).

Pendant ce temps par plusieurs organismes comme IRCE - CCI - REGION - POLE EMPLOI..... j'ai cherché en vain un ou des partenaires qui pourraient prendre part au développement des premiers articles de la gamme JARDIFIX en investissant à part égale 50/50.

N'ayant pas trouvé le partenaire (qui serait toujours le bien venu) et après avoir contacté des enseignes comme des distributeurs ayant une couverture Européenne, ces derniers ayant marqué un vif intérêt pour en avoir la distribution, j'ai décidé en **Janvier 2018** de lancer la Fabrication du 3<sup>ème</sup> MOULE. (Financement par prêt bancaire Caisse d'Epargne – **18300 €** - sur 3 ans).

### PRESENTATION DES PRODUITS :

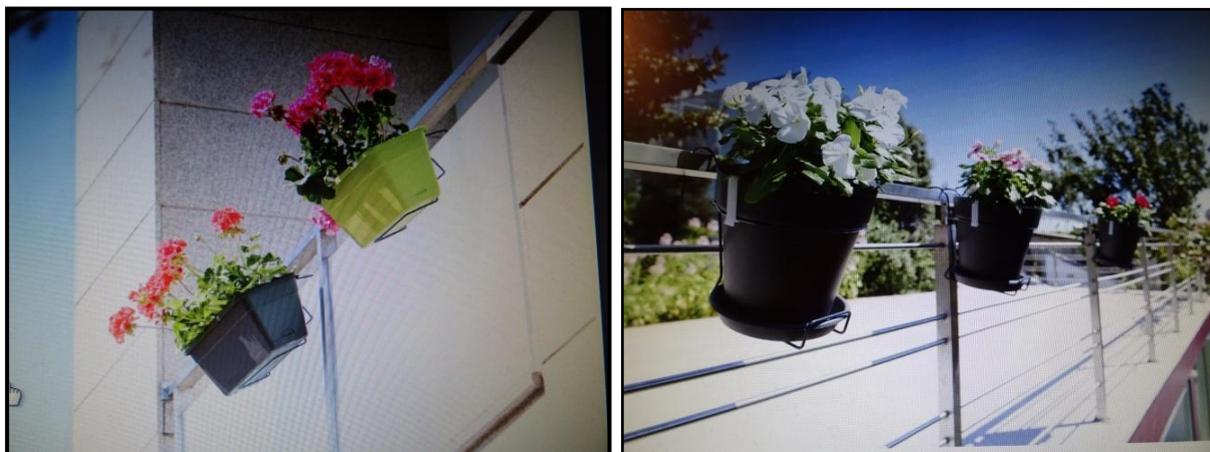
**SUPPORT-JARDINIÈRE - Marque Déposée « JARDIFIX »**

Il n'existe que le berceau métallique de formes différentes qui est proposé par plusieurs fabricants dans plusieurs versions à des tarifs différents.

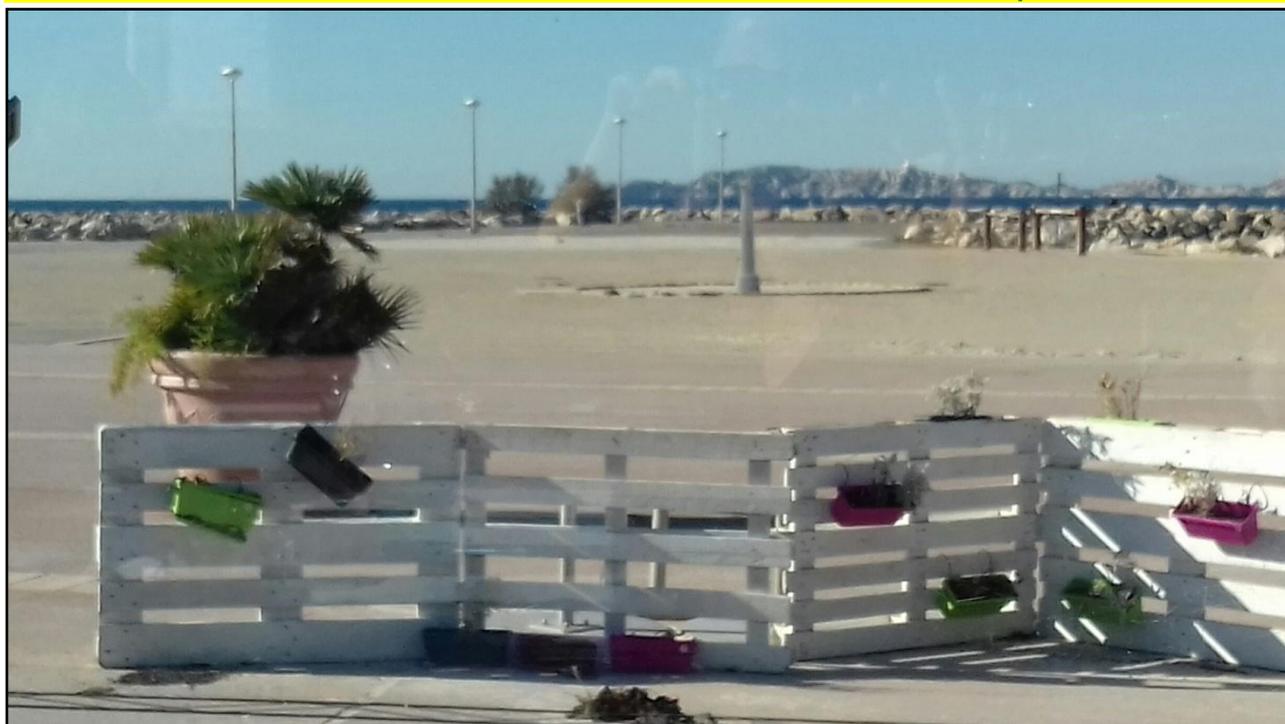
#### **Inconvénients du BERCEAU METALLIQUE :**

- Dans de nombreux cas sa conception n'est pas adaptée aux barrières (bois ou métalliques) et la jardinière ne se positionne pas horizontalement et son inclinaison rend l'arrosage peu « orthodoxe ».
- L'installation n'est souvent possible qu'à l'emplacement du support de la barrière qui sert d'appui et se trouve en moyenne à environ 1.50 mètre d'intervalle.
- La position penchée de la jardinière n'est pas esthétique.
- Le berceau métallique n'est prévu que pour s'accrocher à une barrière ou palissade.
- Le berceau métallique « standard » est recouvert d'une couche de peinture qui s'écaille et la rouille prend le dessus.
-

- A la fin de saison le rangement des Berceaux représente un certain volume qui n'est pas toujours facile à caser et ce plus particulièrement pour les clients logeant en appartement qui ne disposent que d'une cave souvent exigüe et encombrée. (Idem dans les linéaires).
- A la réinstallation il faut débrouiller les berceaux entre eux qui ont tendance à s'emmêler.



### POSITION des JARDINIÈRES d'un RESTAURANT au PRADO à MARSEILLE après un fort MISTRAL



### POSE JARDINIÈRE ou POTS adaptable sur toutes sortes de barrières ou Surface Verticale:

Il est constitué de plusieurs éléments :

- Une plaque plastique armée fibres qui sert de support où s'adapte :
- 2 équerres également armées fibres
- 2 liens démontables.
- 1 cale de compensation qui permet d'assurer la position horizontale de la jardinière.
- 4 VIS pour fixation murale.



#### • Avantages Concurrentiels :

- S'installe sur tous types de barrières en assurant à la jardinière une parfaite stabilité horizontale.
- Peut s'installer de part et d'autres de la barrière à la distance souhaitée sans avoir à s'appuyer sur les barres de fixation se situant à environ 1,50 mètre d'intervalle.
- La jardinière se trouve surélevée par rapport à la barrière et la plante peut se développer des deux cotés.
- Fixation possible sur plan vertical (Mur – palissade – poutre....)
- Pas visible une fois la jardinière positionnée.
- Ne rouille pas puisque en plastique résistant aux aléas climatiques.
- Facilement démontable et une fois rangé ne tient pas de place.
- Avantage pour le stockage et un faible encombrement dans un linéaire.
- permet également de réaliser des rayonnages dans un garage – cave ou servir de support pour divers accessoires. (échelle – ski - outils de jardins.....)

### SUPPORT POT ou autres accessoires

Il n'y a aucune réelle concurrence puisqu'il n'existe qu'un système s'adaptant seulement aux descentes d'eau circulaires de D.80m/m commercialisé par la Société ELHO (Pays-Bas) qui présente de nombreux inconvénients par rapport au système proposé :



#### Inconvénients du POT « CORSICA

- Sangle étroite de 1.5 cm donc peu de tenue sur la gouttière et le pot a une forte tendance à descendre.
- Serrage difficile du fait de son poids puisqu'il s'installe empoté et pas facile d'accrocher le bon cran.
- S'adapte uniquement aux conduits circulaires de 80m/m.
- Pot à usage unique comme en forme et volume.
- Le pot fixé ne permet pas d'intervenir facilement sur la plante pour le tailleage, l'arrosage, le rempotage.
- Le plastique vieillit mal et la sangle se soude au système d'attache ce qui rend difficile son retrait avant l'hiver pour le rempotage l'année suivante.

#### Support POT ou autres accessoires adaptables aux descentes d'eau circulaires ou rectangulaires ou sur Surface Verticale.

Il est constitué de plusieurs éléments :

- Un adaptateur qui vient se fixer sur le conduit au moyen de 2 liens démontables.
- Une équerre avec croisillon pour installation coupelle.
- 4 VIS pour fixation murale.



- **Avantages Concurrentiels :**

- Le bandeau s'installe facilement indépendamment des accessoires. (coupelle – potence - )
- Bandeau coulissant dans toutes les directions sur le conduit mais qui se bloque sous le poids de la plante.
- Fixation possible sur des circonférences allant jusqu'à 400 m/m (rondes ou rectangulaires) comme sur plan vertical (Mur – palissade – poutre....)
- Permet un accès facile à la plante pour les opérations d'entretien et d'arrosage en retirant le pot de la coupelle quand celui-ci est à une certaine hauteur.
- Permet l'installation d'une multiplicité d'accessoires de formes, volumes, couleurs variées.
- Facilement démontable mais la matière retenue est prévue pour supporter tous les aléas des saisons.

## 2 – MON MARCHÉ

- **La clientèle.**

Les deux premiers articles « JARDI'FIX » s'adressent à une large clientèle pour fleurir les terrasses des maisons et appartements où les descentes d'eau qui traversent régulièrement les balcons ne demandent qu'à être dissimulées. Suivant une enquête 90 % des foyers en France (soit environ 25 Millions) disposent d'un espace à fleurir lié à leur habitat principal. (47 % une terrasse – 32 % un balcon – 50 % un rebord de fenêtre).

Les commerces de tous genres qui ont souvent une descente disgracieuse toute proche de leur entrée fleurie qui ne demande qu'à être dissimulée par des plantes. Ou des Hôtels/ restaurant comme celui du Prado (Photo jointe) qui m'a déjà fait part de son intérêt.

**C'est donc un très important marché en France comme à l'International.**

Elle peut également intéresser les paysagistes.

- **La Distribution en FRANCE**

L'objectif est de faire de la marque « JARDIFIX » une marque de renom puisque d'autres innovations particulièrement pertinentes sont prévues comme une réserve d'eau adaptable aux conduits avec un goutte à goutte performant comme d'autres accessoires. (potence – capteur solaire – lampe solaire.....). Pour ce faire j'envisage distribuer cette marque uniquement auprès des **magasins dits spécialisés** comme BOTANIC – TRUFFAULT - JARDILAND .

Pour mon calcul de rentabilité je n'ai retenu dans un premier temps que l'enseigne **GAMM-VERT** qui avec ses 1000 magasins a une bonne couverture géographique. J'ai présenté ces innovations à cette enseigne et elle pourrait être intéressée surtout dès l'instant où elle aurait une DISTRIBUTION EXCLUSIVE sur un temps donné.

**VENTE INTERNET** sur notre site et celui d'AMAZON - A ce jour en France 27 % du C.A. des achats de produits Jardin/Décoration se réalise par la vente internet et ce pourcentage ne cesse de progresser.

- **La distribution à l'INTERNATIONAL.**

- Mon objectif est de céder des licences PAYS par PAYS à des distributeurs bien représentés dans leur pays n'ayant qu'une couverture nationale. Vente à de très bonnes conditions en Vrac – Prix Départ Usine – Règlement comptant et à eux de conditionner les articles et de le proposer dans les meilleurs circuits de distribution.

Sachant que j'aurai la possibilité d'avoir comme distributeurs les sociétés CROIX-CHATELIN (Belgique) - ARTEVASI (Portugal) EURO3PLAST (Italie) E.D.A. pour la France qui sont présents sur l'**EUROPE** et seraient intéressés. (M'ont signé un Contrat de confidentialité).

- **Vente au CANADA et U.S.A.** par l'intermédiaire d'un ami qui vient de s'installer au CANADA et qui va distribuer mes produits dans un premier temps par le site d'AMAZON et va étudier le marché auprès du commerce traditionnel.

Vient de mettre en ligne le COLLECTEUR et le FLOTTEUR sur son site <https://www.hubertsgarden.com>

- **LA FABRICATION.**

J'ai comme fabricant la Société TARPIN-CHAVET - [www.tarpin-chavet.fr](http://www.tarpin-chavet.fr) qui injecte toutes mes inventions depuis une quinzaine d'années comme également les **collecteurs d'eau/filtre** en sous-traitance pour la Société E.D.A. <http://www.eda-plastiques.com/catalog/catalogue-esprit-jardin/52/> qui m'a acheté mon fonds de commerce « Récupération d'eau ».

Dans nos accords il a été convenu que je rachète mes propres inventions à un tarif préférentiel avec la quasi exclusivité de la vente Internet. J'ai donc **la possibilité d'acheter auprès de ces deux fabricants toute une gamme d'articles complémentaires à mes premiers articles de la gamme JARDIFIX dans de très bonnes conditions (Réserve d'eau / Pots / Jardinières / Coupelles .....), voire d'autres articles.**