**dossier éTUDIANT – les ressources documentaires**



**Document 1 : Myriam Bataille, l’âme de Retour de Plage®**

*« Un jour, j’ai cousu deux morceaux de tissus ensemble pour pouvoir attacher mes cheveux. J'ai fini par vendre mes "chouchous" sur les marchés. Parallèlement je faisais des bijoux dans mon coin avec ce que je trouvais sur la plage, du bois, des graines mais aussi des perles ramenées de nos voyages. »*

Pendant près de dix ans, Myriam installe ses tréteaux sur le marché de St-Trojan puis progressivement sur tous les marchés de l’Ile d’Oléron où elle vend ses chouchous et les bijoux qu’elle fabrique chez elle sur un coin de table. Ces derniers rencontrent très vite une clientèle séduite par l’originalité des créations qui associent les matières les plus diverses, perles, nacre, os ou encore bois flottés et coquillages ramassés sur la plage.

Un jour pluvieux de l’été 1999, un incident détruit tous les bijoux exposés par Myriam sur son stand ; un camion de livraison arrache les parasols de son stand faisant tomber dans l’eau tous les bijoux. La créatrice de bijoux ne se décourage pas pour autant. Forte du soutien et de la fidélité de sa clientèle, elle décide de déplacer son activité sur le port de St-Trojan dans une cabane ostréicole achetée quelques temps auparavant pour servir de lieu de stockage. Et les clientes suivent effectivement ; la cabane ostréicole devient aussi un lieu de vente au fond duquel Myriam garde son établi pour continuer de créer ses bijoux.

La première boutique Retour de plage® est née, sous forme juridique d’entreprise individuelle.

Dès le départ, Myriam a voulu offrir à ses clientes des bijoux originaux et fantaisie. Pour maintenir cette ligne de conduite, la créatrice refuse de se lancer dans la production en grande série, mais se limite à de petites séries éphémères[[1]](#footnote-1) qui se renouvellent chaque année et vendues à des prix compris entre 10 et 60 euros. A chaque nouvelle saison, c’est donc toujours un défi que se fournir en matières premières. Ce sont des voyages sans cesse renouvelés au Burkina Faso, au Vietnam, au Bénin, à Madagascar, en Thaïlande … qui lui permettent de rapporter des perles et l’inspirent dans ses créations.

« *Plus je crée plus j’ai envie de créer* », affirme ouvertement Myriam Bataille. « *La création me vient au contact des clientes qui m’inspirent. Quelquefois, je crée des œuvres uniques à la demande, juste en discutant avec la personne ».*

Une créativité qui a poussé également la créatrice de bijoux à se lancer dans des bijoux pour les hommes ou les enfants, dans des accessoires (porte-clés), à faire concevoir un parfum Retour de Plage® ou à concevoir un packaging mettant en valeur l’univers océanique de ces créations : des bonbons mimosas sont venus s’ajouter au sable, étoiles de mer ou coquillages garnissant les petits sachets dans lesquels sont vendus les bijoux.

Une créativité au quotidien et une fabrication locale que Myriam entend bien valoriser en exposant ses bijoux dans un univers dont les objets de décoration sont chinés dans son environnement dans le but de mieux servir l’authenticité de sa marque et d’opposer ses créations aux produits d’importation.

*Source interne à l’entreprise*

**Document 2 : Patrice Boulard, le 2ème personnage clé de Retour de plage®**

Pendant que Myriam crée, teste, associe les matières, Patrice gère, recrute, recherche des points de vente pour installer l’enseigne. *« La cliente est au centre de tout* » explique Patrice *« et sa satisfaction est une obsession pour qu’elle devienne ambassadrice de la marque ».*

La décision de Patrice de rejoindre Retour de plage® a été le facteur déterminant du développement de marque.

Un site Internet est créé en 2008. Présentant les différentes collections proposées par Myriam, il autorise aussi des commandes en ligne permettant ainsi de lisser l’activité très saisonnière de l’entreprise, avec un pic d’activité en période estivale et un autre au moment des fêtes de fin d’année. Les fidèles clientes oléronaises ne sont pas oubliées : pour elles, un code privilège.

Une première action de développement qui a permis de conforter l’augmentation du chiffre d’affaires passant de 31 000 à 450 000 euros en sept ans avec plus de 3 000 modèles de bijoux présentés ; les ventes par Internet représentent aujourd’hui près de 5% du chiffre d’affaires de Retour de plage®.

Le succès rencontré par la boutique de St-Trojan où de plus en plus de clientes viennent même du continent (Angoulême, La Rochelle, Niort) autant pour voir Myriam travailler que pour acheter ses bijoux, convainc le couple d’ouvrir une seconde boutique sur l’Ile d’Oléron, à St-Pierre d’Oléron en 2011.

Ce sont ensuite des ouvertures à La Rochelle en 2013, Royan en 2014, St Martin de Ré en 2015 et l’île de Noirmoutier en 2016. A chaque fois, les investissements sont lourds. *« La Rochelle par exemple, ça a été un droit au bail de 250000 euros et près d’un million de travaux à rembourser sur 7 ans, mais la boutique représente à elle seule près d’un million de chiffre d’affaires par an » raconte Pierre Boulard*.

À chaque fois, Patrice est là. Il faut rechercher des emplacements libres, s’assurer que les travaux nécessaires pour rendre les endroits conformes à l’esprit Retour de plage® soient faits, négocier les contrats avec les artisans, recruter le personnel qui tient la boutique, le former.

*Source interne à l’entreprise*

**Document 3 : Myriam Bataille, Patrice Boulard, des profils complémentaires**

|  |  |
| --- | --- |
| **Patrice BOULARD** | **Myriam BATAILLE** |
| Fonctions principales | *Fonctions principales* |
| Gestion courante | Choix des matières premières |
| Recrutement du personnel | Création des produits |
| Suivi des travaux | Création des packagings |
| Relations partenaires |  |
| Agencement des points de vente |  |
| Validation des images |  |

<https://fr.linkedin.com/in/patrice-et-myriam-boulard-bataille-52278997>

**Document 4 : 2014, le nouveau bâtiment de Dolus et la nouvelle organisation du travail**

***Le nouveau bâtiment***

*« Pour que les salariés se sentent bien, il faut leur offrir de bonnes conditions de travail mais avoir aussi* *des projets de développement », explique Patrice Boulard.*

L’atelier de fabrication de la cabane de St-Trojan devient vite trop petit pour assurer la création et la fabrication des bijoux alimentant les quatre premières boutiques de Retour de plage® ; ainsi, pour pouvoir accompagner le développement commercial de leur entreprise, Myriam et Patrice décident de faire construire en 2014 de nouveaux locaux dans la zone artisanale de Dolus : 600 m2 carrés dédiés à la création, la production, la vente en ligne et la logistique.

Au rez de chaussée, l’administration et un show-room ; les étages sont dédiés à la production et à la création.

Là encore, la prise de risque est importante. Malgré la bonne santé financière de l’entreprise, les cogérants âgés de 55 ans ont dû pour réaliser cet investissement, emprunter sur 15 ans via une SCI¹.

*¹ SCI : société civile immobilière qui permet la détention d’un bien immobilier par plusieurs personnes. Inconvénient majeur : les associés d’une SCI sont responsables indéfiniment des dettes de la SCI sur leurs biens propres.*

***L’organisation du travail***

Au-delà de la construction d’un nouveau bâtiment, le développement de l’activité a nécessité la mise en place d’une organisation du travail permettant à Retour de plage® de remplir sa finalité.

Ainsi, sur le site de Dolus, quatre personnes repérées par Patrice Boulard pour les compétences particulières qu’elles avaient développées en travaillant chez Retour de plage®, organisent la production sous sa responsabilité.

Une première personne est en charge de la programmation de la production. À partir des références vendues dans les boutiques transmises par tableaux Excel, des stocks existants, des nouveaux modèles créés, testés et validés par Myriam, elle définit les priorités (références produits) et les lieux de fabrication (atelier de Dolus ou boutiques).

En fonction de ces priorités, la responsable des approvisionnements effectue les besoins d’achats éventuels. Puis, une autre personne se charge du remplissage des mallettes ; elle y met le schéma de montage du bijou et ses différents composants. Commence alors le travail des techniciennes de montage dans l’atelier de Dolus ou les boutiques.

Le personnel des boutiques joue donc un rôle dans la production. En fonction des besoins de réassort transmis au siège de Dolus, il peut être amené à fabriquer lui-même les bijoux à partir des fameuses petites mallettes.

Une dernière personne chargée du contrôle qualité vérifie aléatoirement tous les 5 à 10 bijoux sa conformité avec les prescriptions de fabrication.

Enfin, dernière étape nécessaire pour satisfaire les clientes : la distribution. Sur ce pôle, sont assurées la livraison des commandes Internet et l’approvisionnement des boutiques par Patrice Boulard et un livreur recruté récemment.

Source interne à l’entreprise

**Document 5 : L’organisation du travail : Reportage vidéo « Midi en France », France 3, 10 juin 2015**

<https://www.bing.com/videos/search?q=midi+en+france+dans+l%27%c3%aele+d%27ol%c3%a9ron&&view=detail&mid=31BFCB35D9CEF5D770E231BFCB35D9CEF5D770E2&FORM=VRDGAR>

**Document 6 : Entretien avec Patrice Boulard – janvier 2017 -**

***Question****: Vous avez ouvert une nouvelle boutique sur l’île de Noirmoutier en 2016, c’est la 6ème de Retour de plage®, pratiquement une par an depuis 2011. Est-ce la façon dont vous allez continuer à développer votre activité ?*

***Patrice Boulard :*** L’ouverture à Noirmoutier n’a pas forcément eu le succès que nous attendions. La saison touristique n’a pas démarré comme nous l’avions espéré avec les inondations et les mouvements sociaux de la fin du printemps et nous n’avons pas fait le chiffre d’affaires que nous avions prévu. Mais, nous réfléchissons quand même à d’autres points de vente, Nantes ? Bordeaux ? pour le moment, aucune décision n’est arrêtée.

***Q.****: Cela veut-il dire que vous envisagez une pause dans votre développement ?*

***P.B. :*** Non, pas du tout. Mais vous savez, nous avons tous les deux 58 ans et sans penser encore à la retraite, nous réfléchissons aussi à d’autres façons de pérenniser notre activité.

Notamment, le cadeau d’entreprise. Ce serait aussi une façon de lisser notre activité sur l’année. Il pourrait être préparé avant la saison d’été et être utilisé après les fêtes de fin d’année.

***Q.****: En quoi consisterait ce concept ?*

***P.B. :*** Il s’agirait de diffuser notre concept d’une autre façon en proposant un cadeau sous forme de petites boites en carton comportant des tiroirs dans lesquels seraient glissés un échantillon de parfum Retour de plage®, des bonbons mimosas, l’histoire de notre entreprise, un marque page Retour de plage® et un code privilège pour l’achat d’un bijou dans l’une de nos boutiques ou sur Internet.

Nous souhaitons un concept où tous les éléments sont utilisables ; une fois vide, la boite peut servir de boite à bijoux.

*Question : J’ai lu également dans différents articles de presse que vous pensiez aussi à la franchise pour développer votre activité. Est-ce toujours à l’ordre du jour ?*

***P.B. :*** Oui, nous continuons à travailler dessus. Mais c’est une décision importante qui nécessite de la réflexion et de trouver des investisseurs.

*Question : N’est-ce également une décision risquée en termes d’image pour votre marque ?*

***P.B. :*** Nous voulons effectivement que Retour de plage® reste Retour de plage® quelle que soit la façon dont les boutiques sont gérées, en propre ou en franchise. C’est pourquoi nous conserverions la fabrication des bijoux, la franchise ne porterait que sur la distribution de nos produits. En contrepartie de l’utilisation de notre marque et de la vente de nos créations, les franchisés bénéficieraient d’assistance dans l’aménagement des boutiques, d’une formation en distribution, en recrutement du personnel… autant de compétences que notre développement nous a amené à acquérir ces dernières années.

*Question : Cela va avoir certainement un impact sur l’organisation du travail chez Retour de plage® ?*

***P.B. :*** Il est sûr qu’un développement en franchise va peut-être nous conduire à laisser plus d’autonomie aux franchisés que les boutiques n’en ont actuellement. Pour l’instant, c’est nous qui approvisionnons les boutiques et qui décidons de ce qui y est vendu.

Si nous optons pour la franchise où le franchisé supporte les coûts d’investissement, de formation, d’approvisionnements…, il faudra certainement lui laisser le choix des produits qu’il veut vendre. Cependant, cela ne remettra pas en cause le fait que les bijoux vendus chez les franchisés seront des bijoux créés, testés et validés par Myriam.

Et puis, il faut que l’on veille à conserver le caractère océanique de Made in Oléron®, cela sous-entend de valider le choix des emplacements, les villes choisies par nos franchisés. Rien ne nous empêche non plus de prévoir des objectifs en termes de chiffres d’affaires à réaliser par nos franchisés. Mais il est vrai que pour « ficeler » tout cela, j’ai besoin de l’aide d’un professionnel du droit.

**Document 7 : Retour de plage® en bref**

* **Chiffre d’affaires** : 2902 K€ en 2015, +31,13% par rapport à 2014
* **Résultat net** : 303 K€ en 2015, + 40,93% par rapport à 2014
* Rentabilité financière au 30/09/2015 : 27%, en hausse de 3,85% par rapport à 2014
* 6 boutiques
* Nombre de salariés (en équivalent temps plein) : 30,02 en 2014, 36,69 en 2015, 41 en 2016
* 7 000 références de bijoux et accessoires
* Plusieurs prix :
  + Trophée de l’Artisanat, catégorie « Stratégie commerciale »
  + Label commerce éco-citoyen
  + 1er prix Stars et Métier, catégorie « Stratégie globale d’innovation »
  + Prix Dynamisme du conjoint
  + Distinction « Champion de la croissance 2017 », décernée par Les Echos dans son palmarès de 500 entreprises françaises ayant réalisé entre 2012 et 2015 une croissance significative de leurs chiffres d’affaires.

Source : <http://www.verif.com/bilans-gratuits/MC-2B-479147886/>

1. *De très courte durée.* [↑](#footnote-ref-1)