deyoo.

DOSSIER DE QUALIFICATION APPROFONDIE

Micro-usine de recyclage plastique

La rigueur d'un cabinet, rendue accessible.

SOMMAIRE

Dossier de qualification approfondie

01 Résumé exécutif
02 Projet, cible et besoin
03 Marché et environnement
04 Concurrence, positionnement et go-to-market
05 Modèle économique, coûts, trésorerie et projections
06 Opérations, exécution et équipe
07 Financement et cadre juridique
08 Risques et feuille de route
09 Recommandations, conclusion et ouverture

CHAPITRE 01

Résumé exécutif

LE PROJET EN L'ETAT

Un atelier de transformation de déchets plastiques locaux en mobilier et objets de petite série, vendu en B2B à des marques et collectivités. Le fondateur dispose de prototypes, sans atelier, sans machines, sans premier client. Le capital de départ n'est pas chiffré, les charges fixes n'ont pas été renseignées, et la quasi-totalité des questions financières approfondies sont restées sans réponse. Ces absences ne bloquent pas l'analyse — elles indiquent simplement que le projet est en phase de conception avancée, pas encore en phase de démarrage opérationnel.

VERDICT CONSOLIDE

Viable sous conditions. Deux conditions sont non négociables et doivent être résolues dans les 90 prochains jours : l'accès à un équipement de production minimum, et la clarification du positionnement entre série courte fonctionnelle et pièce à fort récit territorial. Sans ces deux décisions actées, le projet ne franchit pas le seuil prototypal, quelle que soit la qualité de la demande externe.

DYNAMIQUE DE MARCHE

Le marché mondial des plastiques recyclés était évalué à 58,1 milliards de dollars en 2024 et devrait croître à un CAGR de plus de 8 % jusqu'en 2034. Ce chiffre est macro et ne s'applique pas directement au positionnement artisanal du projet, mais il confirme que la direction est bonne et que le vent réglementaire souffle dans le bon sens. En France spécifiquement, le plastique reste problématique avec seulement 27 % de recyclage sur 3,8 millions de tonnes produites. Cet écart entre gisement disponible et taux de recyclage effectif est une opportunité directe : la matière existe, elle est sous-valorisée, et personne ne la transforme en objet à récit local sur la plupart des territoires français.

Sur le volet réglementaire, le levier est structurel et non conjoncturel. Pour l'année 2024, les proportions minimales d'acquisition de mobilier intégrant des matières recyclées s'établissent à 20 % issus du réemploi ou de la réutilisation et 15 % intégrant des matières recyclées pour le mobilier et l'aménagement d'intérieur, et 20 % intégrant des matières recyclées pour le mobilier urbain. Ces objectifs sont progressifs jusqu'en 2030 selon le décret n° 2024-134 du 21 février 2024. Autrement dit, les collectivités n'achètent plus ce type de produit par conviction : elles y sont légalement contraintes, et leurs obligations augmentent chaque année. Le fondateur n'a pas à convaincre — il a à se rendre visible et documenté.

CHIFFRES CLES DU MODELE

Charges fixes mensuelles estimées en démarrage :

Local atelier 50 à 80 m²	300 à 600 euros
Energie machines	80 à 150 euros
Consommables tri et conditionnement	50 euros
Total mensuel	430 à 800 euros

Coût de revient par pièce (sur la base de 6 à 10 heures de fabrication à 30 euros l'heure implicite) :

Bas de gamme, 6 heures	180 euros
Haut de gamme, 10 heures	300 euros
Matière première	quasi nulle (collecte locale gratuite ou quasi-gratuite), avantage structurel fort.

Marge nette par pièce à panier moyen de 350 euros :

Scénario bas	350 moins 300 moins quote-part charges fixes = environ 50 euros net
Scénario médian	350 moins 210 moins quote-part charges fixes = environ 100 à 120 euros net
Point mort mensuel estimé	entre 5 et 7 pièces vendues selon le niveau de charges fixes et le panier moyen retenu.

Trois scénarios sur 12 mois :

Conservateur	6 pièces par mois à 350 euros = 2 100 euros de CA, résultat proche du seuil d'équilibre.

Réaliste : 12 pièces par mois à 375 euros = 4 500 euros de CA, avec 2 à 3 commandes B2B récurrentes.

Ambitieux : 16 à 20 pièces par mois à 400 à 500 euros = 7 500 à 10 000 euros de CA, avec des séries courtes pour collectivités.

Ces chiffres reposent sur un fondateur seul, travaillant 4 jours par semaine en atelier. Ils ne tiennent pas si le poste machine n'est pas résolu.

LA VARIABLE DECISIVE

L'investissement machines est le vrai goulot d'étranglement, pas le marché. Le prix d'une ligne de recyclage compacte démarre à 15 000 euros et peut dépasser 50 000 euros pour une unité semi-industrielle. En phase de démarrage sans capital déclaré, l'accès à des équipements partagés via fablabs ou ateliers de type Precious Plastic est la seule voie réaliste pour produire sans immobiliser du capital. La valeur du marché français du recyclage atteint 11,5 milliards d'euros, soutenu par 725 millions d'euros d'investissements, dans un écosystème constitué à 77 % de TPE et PME. Ce contexte signifie que des financements publics et des dispositifs d'accompagnement existent — ADEME, BPI, fonds régionaux économie circulaire — mais qu'ils supposent un dossier structuré, pas un projet encore au stade oral.

LE RISQUE PRINCIPAL

La confusion de positionnement. Un atelier de série courte fonctionnelle et une démarche de design territorial à forte valeur symbolique ne se vendent pas au même prix, ne s'adressent pas aux mêmes interlocuteurs, et ne nécessitent pas les mêmes machines. Les deux trajectoires sont rentables sur 24 mois. L'indécision entre les deux consomme du temps, dilue le message commercial et rend illisible l'offre pour les acheteurs B2B qui travaillent sur catalogue ou appel d'offres, pas sur intuition.

PRIORITES ABSOLUES A 90 JOURS

1. Identifier un gisement de plastique homogène (PEHD, PP) et estimer son volume mensuel disponible.

2. Accéder à des machines sans les acheter	fablab, tiers-lieu, accord Precious Plastic dans un rayon de 100 km.

3. Choisir un segment cible unique pour les 12 premiers mois : collectivités AGEC ou marques RSE, pas les deux.

4. Produire une fiche produit de deux pages et la soumettre à dix acheteurs ciblés pour tester la réaction réelle du

marché avant tout investissement supplémentaire.

Le projet est dans une fenêtre temporelle favorable : la demande est contrainte par la loi, la matière est sous-valorisée, et le différenciateur territorial est difficile à copier — mais cette fenêtre ne reste ouverte que si le fondateur passe du stade prototypal à une capacité de production contractualisable dans les prochains mois.

CHAPITRE 02

Projet, cible et besoin

CE QU'EST LE PROJET

Un atelier de transformation : des déchets plastiques collectés localement entrent, des objets et du mobilier en sortent, vendus en petite série à des acheteurs professionnels. La chaîne de valeur est courte et lisible — collecte, tri, transformation, vente — avec une matière première à coût quasi nul, un processus de fabrication artisanale, et un produit fini porteur d'un récit territorial identifiable. Ce n'est pas du recyclage industriel au sens de la filière granulés, ni du mobilier de série au sens d'un fabricant conventionnel. C'est un troisième objet : un objet-preuve de territoire, dont la valeur tient autant à ce qu'il est qu'à ce qu'il raconte sur la matière et sur le lieu.

Le stade d'avancement est clair : des prototypes existent, ce qui valide la faisabilité technique de base, mais ni atelier permanent, ni machine propre, ni flux d'approvisionnement sécurisé. Le projet est pré-opérationnel. Il a démontré qu'il peut produire ; il n'a pas encore démontré qu'il peut produire de façon régulière, à un rythme compatible avec des commandes B2B et à un coût maîtrisé. C'est la distance à parcourir.

Le modèle de revenus est la vente directe de pièces finies, avec une marge variable selon la complexité. Ce modèle est cohérent avec la phase actuelle, mais il contient une fragilité structurelle : sans volume minimum défini ni gamme stabilisée, chaque commande repart de zéro en termes de pricing, de délai et d'argumentation. Cela fonctionne à deux ou trois commandes par an ; cela ne tient pas à douze.

LES DEUX CIBLES ET LEURS VRAIES RAISONS D'ACHETER

Le fondateur identifie deux profils d'acheteurs : des marques et des collectivités. Ce sont deux marchés distincts, deux logiques d'achat radicalement différentes, deux niveaux de contraintes, et deux types de preuves attendues.

Persona 1 — La collectivité publique. Responsable des achats ou élu en charge du cadre de vie, achetant du mobilier urbain ou d'intérieur pour des espaces publics. Sa tâche réelle n'est pas de trouver du beau mobilier : c'est de remplir une obligation légale documentable. La loi AGEC impose aux acheteurs publics d'acquérir au moins 30 % de mobilier urbain issus de produits réutilisés, réemployés ou recyclés. Le décret du 21 février 2024 fixe une évolution dans le temps des pourcentages de réemploi et d'intégration de matières recyclées, de 2024 à 2030, avec une entrée en vigueur au 1er juillet 2024. Ce que cet acheteur cherche derrière la commande n'est pas un coup de cœur esthétique, c'est un fournisseur capable de lui remettre une documentation conforme : traçabilité de la matière, pourcentage de matière recyclée intégré, origine géographique. Un mobilier recyclé de qualité doit pouvoir documenter la certification, le lieu de fabrication, la traçabilité des matières recyclées et la durée de vie garantie, avec des données chiffrées. Le consentement à payer de la collectivité est contraint par les grilles de marché public, mais le circuit court et la traçabilité locale constituent un critère de sélection croissant dans les appels d'offres, pas seulement un argument moral. Sa limite haute de prix se situe autour des barèmes du mobilier urbain standard en plastique recyclé industriel — soit 200 à 600 euros pour un banc ou une table de

pique-nique selon les catalogues actifs sur le marché — avec une prime possible de 15 à 25 % justifiée par la dimension territoriale documentée.

Persona 2 — La marque engagée RSE. Responsable RSE ou acheteur d'une marque souhaitant intégrer des objets recyclés dans son espace, son merchandising ou sa communication. Sa tâche réelle est de produire du contenu de marque crédible à partir d'un achat. Au-delà des aspects budgétaires, le mobilier durable est un levier de communication puissant : afficher un engagement fort en faveur de l'économie circulaire renforce la crédibilité d'une entreprise auprès de ses clients, partenaires et collaborateurs. Ce que ce profil achète, c'est une histoire racontable en interne et en externe : l'objet est un support de communication RSE autant qu'un meuble. Son consentement à payer est plus élastique que celui de la collectivité, car il n'est pas soumis à des grilles de marché public, mais il est soumis à une cohérence de récit. Une chaise à 400 euros se justifie si le dossier de traçabilité est solide et si le fondateur peut co-construire l'histoire avec la marque. Une chaise à 400 euros sans documentation s'achète chez Ikea.

UN BESOIN RÉEL, MAIS UNE FRICTION STRUCTURELLE À NE PAS SOUS-ESTIMER

Le besoin derrière les deux cibles est réel et non conjoncturel. L'adoption du mobilier recyclé permet aux entreprises et collectivités de répondre à leurs objectifs de développement durable et de responsabilité sociétale. Mais cette demande se heurte à une friction que le fondateur n'a pas encore nommée : les processus achats — appels d'offres, cahiers des charges, critères de sélection — sont conçus pour l'achat de produits neufs auprès de fabricants ; intégrer des fournisseurs de réemploi ou des filières de recyclage dans ces processus demande de repenser les workflows d'approbation et les critères de qualification fournisseurs. Autrement dit, même un acheteur convaincu et légalement contraint d'acheter du recyclé peut se retrouver bloqué par sa propre procédure interne si le fournisseur ne présente pas les formes attendues : numéro de SIREN, références, attestations, délais garantis par écrit. Un atelier sans statut juridique formalisé, sans catalogue et sans contrat-type ne passera pas le filtre, quelle que soit la qualité du produit.

CE QUE LE PROJET VEND RÉELLEMENT

Le produit vendu n'est pas un meuble en plastique recyclé. Le produit vendu est la traçabilité locale d'un déchet transformé en objet utile, avec un récit de territoire et une conformité AGEC documentée. La matière est accessoire : c'est l'histoire de la matière qui crée la valeur différenciante. C'est aussi ce que les industriels comme Plas Eco — qui fabrique des gammes complètes de mobilier urbain en plastique recyclé — ne peuvent pas offrir, parce que leurs approvisionnements sont nationaux, anonymes et standardisés. Le fondateur peut, sur ce point précis, proposer quelque chose qu'aucun acteur de taille ne peut reproduire à son échelle : savoir exactement d'où vient chaque kilogramme de matière, et le prouver avec un document d'une page.

La limite du consentement à payer se situe là où la traçabilité locale ne compense plus l'écart de prix avec le mobilier recyclé industriel non documenté. Cette limite est difficile à chiffrer sans test marché réel, mais elle se trouve probablement autour de 20 à 30 % de prime sur les prix catalogue des acteurs industriels du même segment — au-delà, le produit doit entrer dans une logique de design ou d'objet unique, ce qui est un autre marché avec d'autres acheteurs.

CHAPITRE 03

Marché et environnement

PERIMETRE ET ARCHITECTURE DU MARCHE

Ce projet n'appartient pas à un seul marché : il se positionne à l'intersection de trois périmètres distincts, chacun avec sa propre dynamique. Les confondre donne une image faussée de l'opportunité réelle.

Marché 1 — Plastiques recyclés (filière amont) : le marché mondial des plastiques recyclés était valorisé à 58,1 milliards de dollars en 2024, avec des prévisions de croissance soutenues. Les différentes sources convergent sur un CAGR mondial de 8 à 9 % jusqu'en 2034. En France, les membres du Syndicat national des Régénérateurs de matières Plastiques ont produit 623 560 tonnes de matières premières de recyclage en 2024, en progression de 9,2 % par rapport à 2023. Ce marché est celui de la matière, pas celui du produit fini : il sert à calibrer la dynamique de fond, pas à dimensionner l'addressable market du projet.

Marché 2 — Mobilier urbain en France (marché desservi principal) : le marché mondial du mobilier urbain était valorisé à 5,6 milliards de dollars en 2024, avec une croissance projetée à un CAGR de 6,7 % entre 2025 et 2034. En France, le marché du mobilier urbain atteignait 250 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017, avec depuis une trajectoire de croissance sur les segments liés à la mobilité douce et à la propreté. L'activité repose en grande partie sur un marché de remplacement, les équipements étant régulièrement renouvelés en raison de leur exposition aux dégradations extérieures. Ce renouvellement cyclique est structurel et génère un flux de commandes indépendant des arbitrages politiques annuels.

Marché 3 — Mobilier et objets éco-conçus B2B (segment cible direct) : l'économie circulaire française génère 100 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel et emploie près de 500 000 personnes en 2025. Le secteur devrait atteindre 130 milliards d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2030. Le projet vise un sous-segment de cette masse : la fabrication de mobilier à partir de matière recyclée locale, vendu à des collectivités et des marques RSE. Ce sous-segment n'est pas encore isolé dans les statistiques officielles, ce qui en dit long sur sa jeunesse — et sur le niveau de concurrence structurée qu'il recèle réellement.

SEGMENTATION OPERATIONNELLE

Les acheteurs potentiels se répartissent en deux segments aux logiques d'achat radicalement différentes.

Collectivités et commande publique : la demande est contrainte par la loi. La loi AGEC a fixé des objectifs chiffrés pour les entités publiques dans leurs achats de produits de mobilier urbain issus du réemploi ou de la réutilisation (5 % sur la période 2024-2030) ou de matières recyclées (30 % minimum d'ici 2027 et 40 % d'ici 2030). Ce n'est pas une incitation : c'est une obligation légale avec un calendrier connu. La collectivité qui n'atteint pas ces seuils est en défaut de conformité. L'acheteur public n'a donc pas à être convaincu de l'intérêt du recyclé — il doit sourcer des fournisseurs capables de documenter la conformité. C'est là que le projet a un levier réel, à condition de produire les justificatifs requis dès la première commande.

Marques et entreprises RSE : la RSE prend une place grandissante dans les stratégies d'achats de mobilier, et 26 % des salariés aimeraient que leur lieu de travail soit éco-responsable et durable. Ce segment achète sur le récit et la cohérence narrative, pas sur le seul prix. Il tolère des prix unitaires plus élevés mais exige une traçabilité documentée et une lisibilité du circuit de production. Les achats responsables progressent fortement et deviennent un levier compétitif. Ce segment est plus facile d'accès en phase de démarrage car le processus de

décision est plus court que la commande publique, mais il est aussi plus volatil car non contraint réglementairement.

TENDANCES STRUCTURANTES

Tension sur la matière recyclée domestique. En 2024, après un premier semestre soutenu, une pression baissière liée aux importations de plastiques recyclés d'Asie s'est installée ; en 2025, la demande est atone, avec des fermetures d'usines de recyclage en Europe et des projets de recyclage chimique gelés. Cette fragilité de la filière industrielle ne touche pas directement le projet, dont la matière est locale et non commerciale — mais elle signale un contexte de prix volatils qui rend la traçabilité d'origine locale encore plus différenciante face aux grossistes de granulés importés.

Taux de recyclage plastique : levier ou contrainte. Avec un taux de recyclage entre 26 et 29 %, le plastique bénéficie d'une amélioration continue de son taux de recyclage, soutenue par l'émergence de nouvelles filières de recyclage. Ce taux bas signifie que l'essentiel du gisement reste non valorisé — et donc potentiellement accessible pour un collecteur local sans concurrencer les industriels. La répartition sectorielle des débouchés du plastique recyclé montre que l'emballage reste prédominant à 47 %, tandis que la construction recule. Le mobilier n'apparaît pas comme un débouché statistiquement significatif à ce stade : c'est une niche en formation, ce qui signifie à la fois faible concurrence et faible structuration de la demande.

Réglementation européenne comme accélérateur. D'ici 2030, l'UE exigera que les emballages plastiques contiennent au moins 30 % de plastique recyclé. Cette exigence crée une pression croissante sur les industriels pour sourcer de la matière recyclée certifiée, et par ricochet renforce l'intérêt des acheteurs B2B pour tout fournisseur capable de garantir l'origine et le taux d'incorporation. Le projet bénéficie de ce mouvement sans en dépendre directement.

MARCHE TOTAL / DESSERVI / ATTEIGNABLE

Marché total adressable (TAM) : l'ensemble du mobilier et des objets éco-conçus achetés par les collectivités et les entreprises RSE en France. Aucun chiffre officiel isolé ce segment avec précision, mais en appliquant une hypothèse conservatrice de 5 % du marché français du meuble (estimé à plus de 16 milliards d'euros en parité USD/EUR sur la base des données Mordor Intelligence) orienté vers l'éco-conception B2B, on obtient un TAM indicatif de l'ordre de 800 millions à 1 milliard d'euros.

Marché desservi (SAM) : le sous-segment du mobilier fabriqué à partir de plastique recyclé local, vendu en petite série à des acheteurs B2B. Ce segment est émergent et non consolidé ; une estimation prudente le situe entre 50 et 150 millions d'euros en France, en forte croissance du fait des obligations AGEC.

Marché atteignable (SOM) à 24 mois pour ce projet : avec un atelier d'une personne, une capacité de 10 à 20 pièces par mois et une zone de chalandise régionale, le SOM réaliste est de l'ordre de 50 000 à 100 000 euros de chiffre d'affaires annuel en régime de croisière — soit une part infime du SAM, mais suffisante pour atteindre la rentabilité sans capital externe significatif, ce qui est la vraie mesure de succès à ce stade.

Le marché est donc réel, en croissance, régulé en faveur du projet, et encore peu occupé dans le créneau local — ce qui constitue une fenêtre d'entrée que le calendrier AGEC va refermer progressivement à mesure que des acteurs plus capitalisés s'y engouffreront.

CHAPITRE 04

Concurrence, positionnement et go-to-market

LA CARTE CONCURRENTIELLE REELLE

Le fondateur cite "les gros recycleurs et les fabricants de mobilier classique" comme concurrents. Cette formulation est trop large pour être utile. La vraie carte se compose de trois types d'acteurs distincts, qui ne sont pas tous des ennemis à battre.

PLASECO : concurrent frontal principal. Depuis 1996, Plaseco crée et fabrique des éléments de mobilier urbain en plastique recyclé, et se positionne comme leader français avec plus de 550 modèles. La fabrication est réalisée en Normandie. La gamme couvre bancs, corbeilles, tables de pique-nique, jardinières, bornes et barrières, en plastique recyclé à 100 %, imputrescible, résistant à l'eau, au soleil et aux intempéries. Plaseco travaille exclusivement avec les collectivités via catalogue, sur devis, avec des délais contractualisés. C'est un industriel normé, pas un artisan. Les prix ne sont pas publics sans compte client, mais sur le marché des distributeurs agrégateurs comme France-Collectivités, les prix de détail pour du mobilier en plastique recyclé vont de 98,90 euros pour une corbeille d'entrée de gamme à 449,90 euros pour un banc plastique recyclé structuré. Plaseco facture probablement entre 350 et 700 euros par pièce en direct collectivité, hors pose.

ESPACE CREATIC : fabricant français actif depuis plus de 20 ans, qui conçoit des aménagements extérieurs avec des matériaux 100 % recyclés et recyclables, à partir de profilés issus du recyclage de bouteilles d'eau, flacons et films. Positionnement standard et catalogue large pour collectivités. Même segment que Plaseco, même logique industrielle.

ECO DESIGN : concepteur et distributeur français de mobilier urbain en plastique recyclé de qualité Syntal Acryl, sans entretien, mais le plastique provient d'Allemagne, et l'assemblage se fait dans l'atelier de Tourcoing. Ce détail est structurellement important : Eco Design ne peut pas revendiquer un plastique local ni une traçabilité territoriale. C'est exactement ce qui ouvre l'espace pour ce projet.

FAB UNIT ET L'ECOSYSTEME PRECIOUS PLASTIC : acteurs non industriels, proches du positionnement de ce projet. La Fab Unit, en Drôme, fabrique des panneaux de matière première en plastique recyclé issus de gisements de proximité, en PEHD ou PP, à des prix de 90 à 130 euros HT la plaque de 96 x 96 cm selon l'épaisseur. En Bretagne, les ateliers Hello Waste à Saint-Brieuc et Rehab à Concarneau produisent du mobilier en plastique recyclé avec des équipements Precious Plastic. Ces acteurs ne sont pas des concurrents directs si le projet reste ancré sur son territoire propre : ils occupent leur zone, ce projet occupe la sienne. En revanche, si le fondateur cherche des clients nationaux, il se retrouve face à ces structures sur un même terrain.

Lecture par fonctionnalités clés :

- Traçabilité locale du plastique : Plaseco : non. Eco Design : non (plastique allemand). Fab Unit/PP : oui. Ce projet : oui, avantage réel.
- Prix : Plaseco et Eco Design : 350 à 700 euros. Fab Unit/PP : 200 à 400 euros. Ce projet : 250 à 600 euros selon positionnement.
- Certification et documents AGEC : Plaseco : oui, structuré. Eco Design : partiel. Precious Plastic : variable. Ce projet : à construire.

- Volume et délais contractualisés : Plaseco : oui. Ce projet : non encore. C'est la vraie faiblesse à court terme.
- Design singulier et récit de territoire : Plaseco : non, catalogue standardisé. Ce projet : oui, si le fondateur l'assume.

FENETRE DE MARCHE ET ANGLE DE DIFFERENTIATION DEFENDABLE

La fenêtre est précise : les industriels comme Plaseco ne peuvent pas livrer de la traçabilité locale. Leur matière est issue de flux agrégés nationaux ou européens, sans lien avec un territoire donné. Or, la demande AGEC pousse les collectivités à documenter non seulement l'usage de plastique recyclé, mais de plus en plus l'origine géographique de la chaîne de valeur. Le différenciateur défendable de ce projet n'est donc pas le mobilier en plastique recyclé en général — ce marché est encombré — mais le mobilier en plastique recyclé localement, avec nom du gisement, commune d'origine de la matière et traçabilité documentée pièce par pièce. Aucun industriel ne peut répliquer cela sans restructurer entièrement sa chaîne d'approvisionnement. Ce positionnement n'est pas un argument de communication secondaire : c'est la seule barrière à l'entrée réelle disponible pour une structure artisanale face à des opérateurs industriels.

CANAUX D'ACQUISITION ET CAC PAR CANAL

Le fondateur n'a pas répondu aux questions Q17 et Q18 (canaux, budget, fréquence de retour). L'analyse se construit donc sur les standards du secteur, avec des hypothèses conservatrices.

En B2B artisanal à faible volume, le CAC en services B2B oscille entre 300 et 1 500 euros, avec une sensibilité forte à la qualité du réseau et du bouche-à-oreille. Pour ce projet, le CAC varie fortement selon le canal :

Canal 1 — Prospection directe ciblée (email + appel + envoi de fiche produit) : CAC estimé entre 50 et 150 euros (temps du fondateur valorisé à 30 euros de l'heure, 2 à 5 heures par client converti sur 15 à 20 contacts). C'est le canal à privilégier en phase zéro. Taux de conversion estimé : 5 à 10 % des contacts sur cible qualifiée.

Canal 2 — Salons et événements (économie circulaire, achats publics responsables, RSE) : CAC estimé entre 400 et 800 euros par client converti (inscription, déplacement, temps), mais la qualité des leads est élevée et le ticket moyen aussi. À activer à partir du mois 6, une fois qu'une fiche produit et des prototypes photographiés existent.

Canal 3 — Référencement dans des annuaires d'achat durable et plateformes RSE (type Ekwateur, EcoVadis fournisseurs, Citeco) : CAC quasi nul en temps direct, mais délai de génération de lead long (3 à 9 mois). À activer dès le départ pour construire une présence passive.

Canal 4 — Les entreprises qui investissent dans le contenu et le référencement naturel affichent généralement un CAC inférieur de 30 à 50 % à celles qui s'appuient exclusivement sur la publicité payante. Un compte Instagram ou LinkedIn documentant le processus (collecte, tri, transformation, pièce finie avec nom du gisement) génère de l'inbound à coût quasi nul sur 6 à 12 mois, et crédibilise la démarche auprès des responsables RSE et achats durables qui font eux-mêmes leur veille sur ces canaux.

Séquence recommandée : mois 1 à 3, prospection directe ciblée sur 20 responsables achats identifiés dans un rayon géographique limité, sans dépense marketing ; mois 4 à 6, ouverture d'un canal social documentaire (1 publication par semaine, processus visible) ; mois 7 à 12, un salon ou événement sectoriel ciblé et référencement sur 2 à 3 plateformes d'achat responsable.

ENTONNOIR, FIDELISATION ET RATIO LTV/CAC

Entonnoir estimé en B2B collectivité sur 12 mois :

- Contacts ciblés : 30 à 50
- Réponses qualifiées : 5 à 10 (taux 15 à 20 %)
- Devis envoyés : 3 à 6
- Commandes signées : 1 à 3 (taux de clôture 30 à 50 % sur devis)

La fréquence de retour est le vrai moteur financier de ce modèle. Une collectivité qui commande des bancs pour une place commande aussi pour d'autres espaces l'année suivante. Une marque RSE qui intègre ce mobilier dans un showroom en veut pour ses événements. Le cycle de réachat estimé : 8 à 18 mois en collectivité, 6 à 12 mois en marque RSE. LTV sur 3 ans par client B2B fidélisé : entre 1 500 et 6 000 euros (3 à 12 commandes à 350 à 500 euros).

Ratio LTV/CAC : un CAC est considéré comme sain quand le ratio LTV/CAC dépasse 3:1, chaque euro investi en acquisition rapportant au moins 3 euros de revenus sur la durée de vie du client. Avec un CAC de 100 à 150 euros par canal direct et une LTV de 1 500 à 6 000 euros, le ratio atteint 10:1 à 40:1, bien au-dessus du seuil de viabilité — à condition que le client revienne, ce qui dépend entièrement de la capacité du fondateur à tenir ses délais et à documenter la traçabilité dès la première livraison.

La première commande B2B n'est pas un succès en soi : elle est un test de la capacité à livrer à temps et à fournir les documents que l

CHAPITRE 05

Modèle économique, coûts, trésorerie et projections

STRUCTURE DU REVENU ET VARIABLE DOMINANTE

Le modèle repose sur une seule variable : le panier moyen par pièce vendue. En l'absence de récurrence contractuelle formalisée, de catalogue standardisé et de volume de production stable, c'est le prix unitaire qui gouverne toute la viabilité à court terme. Cette variable présente un avantage et un risque symétriques : l'avantage, c'est que la matière première est quasi gratuite, ce qui confère une marge brute structurellement élevée que les fabricants classiques ne peuvent pas atteindre (dans le mobilier conventionnel, la matière représente 30 à 50 % du coût de revient, poste ici quasi nul). Le risque, c'est que le panier reste l'unique levier de compensation du temps de fabrication, et qu'une sous-tarification — erreur fréquente en phase de démarrage — conduit directement à un coût horaire implicite inférieur au SMIC sans que le fondateur le perçoive au premier regard.

Prix de vente cible retenu	300 à 500 euros par pièce, positionnement B2B tracé (marques RSE, collectivités AGEC).

Prix plancher acceptable : 250 euros par pièce en dessous duquel la marge de contribution ne couvre pas le temps de fabrication au coût horaire de 30 euros (standard artisan-fabricant indépendant, tous charges comprises).

MARGE DE CONTRIBUTION PAR VENTE

Base de calcul	pièce vendue à 380 euros (panier moyen réaliste, mi-fourchette).
Coût de la matière	0 à 5 euros (collecte locale gratuite ou quasi-nulle, faible consommable de tri).

Coût énergétique par pièce : environ 8 euros (estimation standard pour broyage et thermoformage, 3 à 4 kWh à 0,20 euro/kWh industriel).

Temps de fabrication	7 heures en moyenne (fourchette 6 à 10 h selon la pièce, hypothèse centrale retenue).

Coût horaire implicite : 30 euros (artisan seul, couvre rémunération et charges sociales minimales si statut micro ou EI).

Coût de fabrication total	210 euros (7 h x 30 euros) + 8 euros énergie + 5 euros matière = 223 euros.
Marge de contribution unitaire	380 euros - 223 euros = 157 euros par pièce.
Taux de marge de contribution	41 %.

Ce taux est correct pour un atelier artisanal B2B en phase d'amorçage. Il est cependant sensible : si le temps de fabrication passe à 10 heures (pièce complexe ou délai non maîtrisé), le coût monte à 308 euros et la marge tombe à 72 euros, soit 19 %. La discipline de production — chronomètre, gabarit, procédé stabilisé — n'est pas une contrainte de qualité, c'est une condition de rentabilité.

CHARGES FIXES ET POINT MORT

Charges fixes mensuelles estimées en régime de croisière (atelier propre, sans location d'équipement) :

Local (50 à 80 m²)	350 à 600 euros selon territoire.
Énergie atelier	100 à 150 euros.
Consommables et matériel de tri	50 euros.

Assurance atelier et responsabilité civile professionnelle : 60 à 100 euros.

Abonnement outils numériques (devis, facturation, traçabilité) : 30 euros.

Total charges fixes mensuelles estimées	590 à 930 euros. Hypothèse centrale retenue : 750 euros/mois.
Point mort mensuel	750 euros de charges fixes à couvrir à 157 euros de marge de contribution par pièce.
Point mort en volume	750 / 157 = 4,8 pièces par mois, arrondi à 5 pièces.

Cinq pièces par mois représentent environ 35 heures de production effective, ce qui est parfaitement réalisable pour un fondateur seul à temps partiel-aménagé. Le seuil de rentabilité est donc bas et atteignable dès le troisième ou quatrième mois d'exploitation si le gisement et le canal de vente sont activés.

Phase de démarrage (avant atelier propre, accès fablab ou machines mutualisées) : les machines de niveau d'entrée ou semi-manuelles se situent entre 10 000 et 30 000 dollars, mais des acteurs français comme l'Atelier des Recycleurs Fous, créé en 2019 sur les bases des travaux de Precious Plastic, proposent des machines conçues et fabriquées en France à des tarifs potentiellement inférieurs et adaptés à la petite série. En phase de démarrage avec accès mutualisé, le coût machine peut être réduit à 100 à 200 euros par mois d'accès, ce qui abaisse encore le point mort initial.

INVESTISSEMENT INITIAL ET RUNWAY

Le fondateur n'a pas chiffré son capital de départ. Données manquantes assumées ici par hypothèses conservatrices.

Investissement minimum viable (accès machine mutualisé, pas d'achat immédiat) :

Dépôt de garantie local	700 à 1 200 euros.
Premiers consommables et outillage de tri	500 euros.
Communication et fiche produit	300 euros.

Fonds de roulement pour 3 mois de charges fixes sans revenus : 2 250 euros (3 x 750 euros).

Total minimum viable	3 750 à 4 250 euros.

Investissement cible avec machines propres en entrée de gamme (broyeur + presse artisanale, gamme Precious Plastic ou équivalent français) : 8 000 à 15 000 euros tout compris. La communauté Precious Plastic a développé des machines basiques permettant de recycler du plastique à petite échelle localement, ainsi que des machines pro semi-industrielles permettant de monter un véritable atelier de recyclage.

Burn mensuel en phase pré-revenus	750 euros (charges fixes uniquement, sans rémunération du fondateur).

Runway avec 4 000 euros de trésorerie de départ : 5 à 6 mois, ce qui est suffisant pour atteindre le seuil d'équilibre si la montée en charge est amorcée dès le premier mois.

Besoin en fonds de roulement (BFR) : faible structurellement. Pas de stock de matière à financer (collecte en flux), facturation à la livraison en B2B direct, pas de délai fournisseur. Le BFR se résume à l'avance de trésorerie pour les charges fixes des mois sans commande. Le risque de trésorerie n'est pas un risque de BFR classique : c'est un risque de creux de commandes non anticipé.

CAC, LTV ET RAPPORT LTV/CAC

Le CAC de ce projet est atypique : il est majoritairement en temps, pas en budget. La prospection B2B directe (appel téléphonique, email personnalisé, participation à un salon ou marché territorial) mobilise du temps fondateur, pas de budget publicitaire. Le CAC moyen B2B oscille entre 200 et 400 euros selon les données Statista 2024. Ici, avec une prospection sans budget publicitaire et un cycle de vente court (pièce physique, prix visible, décision rapide par rapport à un logiciel enterprise), le CAC estimé se situe entre 80 et 150 euros en valorisant le temps fondateur à 30 euros/heure sur 3 à 5 heures de prospection par client signé.

LTV par client B2B : si un client passe 2 commandes par an d'une valeur moyenne de 760 euros (2 pièces à 380 euros) pendant 2 ans, la LTV est de 3 040 euros.

Rapport LTV/CAC : 3 040 / 115 (CAC central) = 26,4. Ce ratio est excellent, bien au-dessus du seuil sain de 3:1. Un ratio LTV/CAC de 3:1 minimum est généralement considéré comme sain ; au-delà de 5:1, il existe probablement des opportunités de croissance non exploitées. Un ratio de 26 indique que le modèle d'acquisition par approche directe et réseau territorial est très efficace dès lors que le fondateur consacre du temps commercial structuré.

Sensibilité au churn : le churn en B2B de petite série n'est pas un churn d'abonnement mais un churn de réachat. Si le taux de réachat tombe à 30 % (un client sur trois renouvelle une commande la deuxième année), la LTV chute à 1 140 euros et le ratio LTV/CAC reste à 10, toujours viable. Le modèle supporte un taux d'attrition élevé parce que le CAC est faible, à condition de maintenir un flux constant de primo-commandes.

TROIS SCÉNARIOS 24 MOIS

Les données chiffrées personnelles du fondateur étant absentes (Q13 à Q27 en grande partie vides), les hypothèses suivantes sont posées : fondateur seul, disponibilité 3 à 4 jours semaine, accès à un local d'ici le mois 3, premier gisement sécurisé avant le mois 2.

CONSERVATEUR — hypothèse clé : difficulté à sécuriser un gisement régulier et cycle de vente B2B long (4 à 6 mois pour la première commande collectivité).

M6 : 2 clients actifs, 4 pièces/mois, CA mensuel 1 520 euros — en dessous du point mort, le fondateur compense par une autre activité ou dispositif de soutien (ARE, accompagnement ACRE).

M12 : 4 clients actifs, 6 pièces/mois, CA mensuel 2 280 euros — point mort atteint et légèrement dépassé.

M18 6 clients actifs, 8 pièces/mois, CA mensuel

CHAPITRE 06

Opérations, exécution et équipe

CHAINE DE PRODUCTION — CE QUE LE FONDATEUR N'A PAS ENCORE CADRE

Le processus de fabrication suit une séquence non compressible en cinq étapes : collecte et tri de la matière, broyage en paillettes, lavage, transformation thermique (injection, extrusion ou compression selon la pièce), finition et assemblage. Après la collecte, les déchets sont triés par type de plastique, puis broyés et nettoyés de toutes les impuretés. Cette étape élimine les contaminants et autres matériaux non recyclables qui pourraient compromettre la qualité du produit fini. Ce point est central : le tri n'est pas une tâche secondaire qui précède la vraie production, c'est une opération à part entière qui mobilise du temps, de l'espace et une rigueur de classification que le fondateur n'a pas encore budgétée ni organisée.

La machine de transformation détermine le type de pièce produite. La machine à injection chauffe le plastique et l'injecte dans un moule ; le compresseur chauffe le plastique dans un four et le compresse dans un moule, pratique pour obtenir des objets solides et volumineux. Pour du mobilier en petite série, la compression à plaque chauffante est la technique la plus accessible et la plus polyvalente : elle permet de produire des panneaux continus retravaillés en menuiserie, ce qui correspond exactement au modèle de Plaseco ou des acteurs de mobilier urbain plastique recyclé. Broyés, lavés puis classifiés par densité, les plastiques sont mélangés à un colorant puis extrudés dans des moules ; les profilés obtenus sont ensuite travaillés en menuiserie pour fabriquer une gamme de mobilier urbain. Cette chaîne, mise à plat, implique a minima un broyeur et un outil de transformation thermique. Sans ces deux machines, aucune production reproductible n'est possible.

ACCES AUX MACHINES — LA VOIE REALISTE AVANT L'INVESTISSEMENT PROPRE

Precious Plastic démocratise le recyclage du plastique dans une démarche open source en donnant accès librement aux plans de construction des machines afin de reproduire son propre atelier de recyclage. Les plans de quatre machines différentes sont disponibles et peuvent être construites dans un fablab, un de ces ateliers de fabrication communautaires présents un peu partout en France. Le coût de construction d'un set complet de machines Precious Plastic en autoconstructon est estimé entre 2 000 et 5 000 euros en matériaux et soudures, selon les retours de la communauté française, soit un ratio de 3 à 10 contre 1 par rapport à l'achat neuf. Cette voie est techniquement exigeante mais parfaitement documentée. S'inscrire sur la carte des ressources et initiatives Precious Plastic permet de prendre contact avec les personnes déjà inscrites en France, en fablabs et ateliers.

C'est la voie d'entrée la plus rapide et la moins capitalistique pour sortir du stade prototypal actuel.

LIVRAISON ET RELATION CLIENT B2B — UNE CONTRAINTE SOUS-ESTIMEE

La livraison de mobilier en petite série ne pose pas de problème logistique majeur à l'échelle locale : un véhicule utilitaire loué à la journée suffit pour les premières commandes. La vraie contrainte n'est pas physique, elle est contractuelle. Le Code de la commande publique fixe un délai maximal de paiement de 30 jours pour l'État et les collectivités. En revanche, le délai entre la décision d'achat et la commande effective peut s'étirer de 6 à 16 semaines selon la procédure. Depuis le décret du 12 décembre 2019, le seuil de dispense de procédure est fixé à 40 000 euros HT. En dessous de ce seuil, une collectivité peut acheter directement sans appel d'offres, ce qui est une opportunité directe pour ce projet : une commande de 10 à 15 pièces à 300-400 euros reste bien en deçà de ce seuil et échappe à la procédure formalisée. Cela signifie qu'un responsable achats motivé peut commander sans dossier lourd, à condition que le fournisseur soit référençable (numéro SIRET, attestation fiscale, capacité à émettre une facture sur Chorus Pro). Ce prérequis administratif minimal doit être anticipé dès la création de la structure juridique.

DEPENDANCES CRITIQUES — TROIS RISQUES EN UN SEUL CORPS

La dépendance la plus critique est structurelle : le fondateur est seul. Toute la chaîne de valeur — collecte, tri, transformation, finition, livraison, relation client, administration — repose sur une seule personne. Ce n'est pas un risque anodin : en cas d'indisponibilité, même temporaire, aucune commande ne peut être honorée et aucun client B2B ne tolère deux retards consécutifs sans aller voir ailleurs.

Trois dépendances se superposent sur ce point unique de défaillance potentielle :

Dépendance machine : sans accès régulier à un outil de transformation thermique, la production s'arrête. Une panne ou un refus d'accès au fablab interrompt tout. Parade : dès le premier euro de trésorerie dégagé, prioriser l'acquisition ou l'autoconstruction d'un broyeur propre, qui représente le maillon le plus critique et le plus substituable en DIY.

Dépendance matière : un gisement unique, même fiable, peut se tarir (changement de fournisseur, arrêt d'activité, variation saisonnière). Parade : identifier dès le départ deux sources distinctes pour un même type de plastique homogène, PEHD ou PP en priorité, et ne jamais descendre en dessous d'un stock tampon de deux semaines de matière propre.

Dépendance client : en B2B, perdre le seul client récurrent en année 1 fait tomber le CA conservateur sous le seuil d'équilibre. Parade : viser a minima deux clients récurrents distincts dès le 6e mois, avec des secteurs différents (une collectivité, une marque) pour ne pas dépendre d'un seul cycle budgétaire.

EQUIPE — FORCE ET FRAGILITE EN MIROIR

Le fondateur est seul, avec des prototypes réalisés. C'est à la fois la force la plus concrète du projet — quelqu'un capable de produire sans infrastructure — et sa fragilité principale. La compétence de fabrication est là. Ce qui manque est identifiable avec précision :

Compétence commerciale B2B manquante : rédiger un bon de commande, relancer un acheteur public, comprendre un cahier des clauses techniques, facturer sur Chorus Pro. Ces tâches ne sont ni complexes ni longues à apprendre, mais elles sont chronophages et non productives si le fondateur les gère seul en plus de la production.

Compétence technique machine manquante : la maîtrise des réglages de température par type de plastique, la détection de contamination, la gestion des rebuts de production. Sans ce savoir-faire, le taux de pièces

défectueuses peut atteindre 20 à 30 % en phase de démarrage, ce qui érode directement la marge.

Plan de renfort sur 24 mois :

Mois 1 à 6 : fondateur seul, accès à un fablab ou atelier partagé, zéro recrutement. Priorité absolue à la production des premières pièces vendues et à la qualification du gisement de matière.

Mois 6 à 12 : si le scénario réaliste est atteint (4 500 euros de CA mensuel), intégrer un appui commercial externalisé — stagiaire, alternant en BTS commerce, ou convention avec une junior-entreprise — pour libérer du temps de production.

Mois 12 à 24 : si le scénario ambitieux se confirme (8 000 euros de CA), envisager un premier temps partiel en atelier (10 à 15 heures semaine) via un CDDU ou un contrat d'apprentissage en design-fabrication, ce qui permet de doubler la capacité de production sans doubler la masse salariale fixe.

Maximum, manufacture de mobilier située en région parisienne qui revalorisa les déchets industriels, affirmait placer les déchets des industriels au départ d'un nouveau cycle de production — et cette structure a démarré en solo avant de structurer une équipe autour d'une offre prouvée : c'est exactement la trajectoire applicable ici, à condition de ne pas rester en phase prototypale au-delà du sixième mois.

La viabilité opérationnelle du projet sur 24 mois dépend d'une seule décision à prendre dans les 30 premiers jours : choisir un type de plastique, sécuriser son gisement, et accéder à une machine pour produire les premières pièces vendables — dans cet ordre, sans les inverser.

CHAPITRE 07

Financement et cadre juridique

Je recherche les données réglementaires et financières nécessaires à ce chapitre.Financement et cadre juridique

BESOIN EN CAPITAL ET EMPLOI DES FONDS

Le fondateur l'admet : les machines n'ont pas été chiffrées. C'est le point de départ obligatoire de ce chapitre, car aucune discussion sur le financement n'a de sens sans une estimation réaliste du ticket d'entrée.

Estimation du besoin total en phase d'amorçage :

Machines (broyeur, presse, moule de base) — fourchette : 8 000 à 25 000 euros selon la voie choisie (DIY open source Precious Plastic vs matériel semi-professionnel reconditionné)

Local atelier sur 12 mois (caution + loyers) — fourchette : 3 600 à 7 200 euros (300 à 600 euros par mois, estimation retenue dans l'analyse précédente)

Aménagement, mise aux normes, outillage complémentaire : 2 000 à 4 000 euros

Fonds de roulement initial (trésorerie tampon 3 mois avant premières rentrées) : 3 000 à 5 000 euros

Frais juridiques, immatriculation, assurance pro : 500 à 1 000 euros

Total estimé : entre 17 100 et 42 200 euros, avec une médiane réaliste autour de 25 000 à 30 000 euros. La variable dominante est le choix de la machine. Une stratégie d'accès à des équipements partagés (fablab, atelier mutualisé) pendant les 6 à 12 premiers mois ramène le besoin immédiat à 10 000 à 15 000 euros, ce qui change radicalement la structure du financement.

SOURCES DE FINANCEMENT ENVISAGEABLES

Le profil du projet — économie circulaire, circuit court, mobilier recyclé local — est précisément ce que plusieurs dispositifs publics et para-publics sont configurés pour soutenir.

L'ADEME dispose d'une mesure dédiée "Investissement dans le réemploi et le recyclage" qui vise à accompagner la réduction de l'utilisation du plastique, favoriser l'incorporation de plastique recyclé et accélérer le développement du réemploi. Ce dispositif s'adresse aux entreprises privées, y compris de petite taille. L'ADEME finance jusqu'à 55 % les investissements de recyclage, en particulier concernant les plastiques. Cela signifie qu'un investissement machines de 20 000 euros pourrait être subventionné à hauteur de 11 000 euros, sous réserve d'une étude de faisabilité préalable favorable. Ce dispositif mérite d'être instruit en priorité.

Il existe plusieurs appels à projets pilotés par l'ADEME qui permettent aux entreprises visant à développer, investir ou utiliser des technologies de recyclage des plastiques de financer leurs projets, quelle que soit la phase de développement. Attention : le coût total d'un projet doit être de 2 millions d'euros minimum pour les appels à projets de type France 2030 — ce dispositif est donc hors portée à ce stade. Le fondateur doit cibler les aides régionales ADEME et les fonds régionaux de transition écologique, qui n'ont pas ce seuil minimal.

Autres sources pertinentes à ce stade :

Prêt d'honneur (Initiative France ou Réseau Entreprendre) : entre 5 000 et 30 000 euros, sans garantie ni intérêt, accessible aux créateurs dès la phase pré-amorçage.

Financement participatif (crowdfunding) : adapté au récit territorial de ce projet, avec des plateformes comme Ulule ou MiiMOSA. Réaliste entre 5 000 et 15 000 euros pour un premier tour, avec l'avantage de valider simultanément l'adhésion d'une communauté d'acheteurs potentiels.

BPI France — Prêt Vert ou Prêt Croissance Industries : destiné aux TPE qui investissent dans la transition écologique, avec des tickets entre 10 000 et 50 000 euros selon les régions.

Aides régionales économie circulaire : la plupart des régions ont des lignes dédiées à l'économie circulaire depuis 2022, souvent co-financées avec l'ADEME régionale. Ces dispositifs sont peu connus et sous-sollicités.

HORIZON D'AUTONOMIE ET PERTINENCE D'UN INVESTISSEUR

En scénario réaliste (4 500 euros de CA mensuel, charges fixes de 600 euros, coût horaire implicite de 30 euros sur 10 heures par pièce), le seuil d'équilibre opérationnel est atteint autour du 8e au 10e mois d'activité, à condition que les machines soient financées par subvention ou emprunt sans impact sur la trésorerie courante. Un investisseur extérieur (business angel, fonds impact) ne devient pertinent qu'à partir du moment où le fondateur décide de passer à une capacité de production permettant de répondre à des commandes collectives d'au moins 10 à 20 unités : ce palier suppose un second équipement et potentiellement une première embauche, soit un besoin de financement de 40 000 à 80 000 euros. Ce moment ne se situe pas avant la fin de la deuxième année, et seulement si les premières commandes B2B récurrentes sont confirmées.

CADRE JURIDIQUE ET OBLIGATIONS SECTORIELLES

STATUT ADAPTE

Le statut d'artisan cible ceux qui exercent une activité artisanale de façon indépendante, impliquant un geste manuel et une implication directe dans la fabrication. Le statut juridique reste au choix : entreprise individuelle, micro-entreprise, SARL, SAS.

Pour ce projet, trois options se distinguent :

Micro-entreprise (EI au régime micro) : démarrage rapide, cotisations proportionnelles au CA, pas de comptabilité lourde. La micro-entreprise présente des plafonds adaptés de chiffre d'affaires fixés à 188 700 euros pour la vente en 2024. Valable tant que le CA reste inférieur à ce plafond, mais attention : avec ce statut, l'artisan ne peut pas déduire ses frais professionnels, ce qui peut poser problème si les charges sont lourdes. En phase d'investissement machine lourd, ce plafond de déductibilité est un frein réel.

EURL ou SASU : si le fondateur souhaite se lancer seul, les statuts à prioriser sont l'Entreprise Individuelle, l'EURL ou la SASU. La SASU présente l'avantage de faciliter l'entrée d'un associé ou d'un investisseur ultérieur sans transformation juridique lourde, et de permettre la déduction de toutes les charges réelles. C'est le statut recommandé dès lors que le besoin machines dépasse 15 000 euros.

L'immatriculation au Registre National des Métiers est une étape obligatoire pour exercer légalement l'activité artisanale. L'artisan doit préparer un diplôme, une qualification professionnelle obligatoire ou justifier de 3 ans d'expérience professionnelle.

OBLIGATION REP MOBILIER — UN POINT NON NEGOCIABLE

C'est la contrainte réglementaire la plus directement opérationnelle pour ce projet et la plus sous-estimée par les fabricants artisanaux. Le décret rend les metteurs sur le marché — fabricants, distributeurs, importateurs de mobilier professionnel neuf — responsables de la fin de vie des produits qu'ils commercialisent, selon le principe de la Responsabilité Élargie du Producteur.

En clair : dès que le fondateur vend un meuble à un professionnel ou une collectivité, il est légalement considéré comme metteur sur le marché et doit s'acquitter d'une éco-contribution. Tout metteur sur le marché d'éléments d'ameublement peut adhérer à un éco-organisme et doit verser une contribution financière pour chaque meuble vendu sur le marché, lui transférant ainsi ses obligations de prise en charge de ses déchets. Deux éco-organismes gèrent la filière selon le segment : Ecomaison pour l'ameublement ménager, Valdelia pour le mobilier professionnel. L'adhésion à l'un ou l'autre est obligatoire, non optionnelle. Les entreprises doivent également informer leurs clients du montant de cette éco-participation, qui doit apparaître distinctement sur la facture.

Le paradoxe mérite d'être posé clairement : un fabricant de mobilier en plastique recyclé est soumis à la même obligation REP qu'un fabricant de mobilier en plastique vierge. La matière recyclée ne dispense pas de l'éco-contribution. En revanche, le Code de l'environnement instaure un principe de modulation des contributions en fonction de critères de performance environnementale : si un produit respecte bien ces critères, l'éco-organisme peut accorder une prime au metteur sur le marché. Le projet est donc dans une position favorable pour bénéficier de cette modulation positive, à condition de documenter rigoureusement le contenu recyclé.

TRAÇABILITE, DROIT DE LA CONSOMMATION ET RGPD

La traçabilité de la matière n'est pas un argument commercial facultatif : elle est la condition technique pour que les acheteurs publics puissent valider leur conformité AGEC. Le fondateur doit produire, pour chaque pièce vendue, un document attestant la nature du plastique, son gisement d'origine et le processus de transformation. Ce document est l'équivalent d'une fiche technique matière dans l

CHAPITRE 08

Risques et feuille de route

MATRICE DES RISQUES

Les risques sont classés par probabilité et impact sur une échelle à trois niveaux (faible, moyen, élevé). Seuls les risques ayant un produit probabilité × impact significatif méritent une parade détaillée.

Risque 1 — Rupture d'approvisionnement en matière homogène

Probabilité élevée. Impact : élevé. Produit : critique.

Le gisement de déchets plastiques est extrêmement diffus, difficile à capter, et présente une pluralité de polymères qui complexifient le tri, le recyclage et le réemploi. Un atelier fondé sur un gisement unique et non contractualisé peut se retrouver en rupture de production sur un préavis de deux à quatre semaines. Parade : identifier deux gisements distincts dès le démarrage, de types plastiques différents mais compatibles avec le même outillage (PEHD et PP notamment), et formaliser un accord de collecte écrit même sans valeur commerciale. Indicateur d'alerte précoce : stock de matière traitée inférieur à deux semaines de production.

Risque 2 — Incapacité à financer et installer les machines dans un délai maîtrisé

Probabilité : élevée (le fondateur n'a pas chiffré l'investissement). Impact : élevé. Produit : critique.

Sans machine opérationnelle, aucun volume B2B ne peut être tenu. L'absence de plan de financement précis est elle-même un risque de blocage à six mois. Parade : recenser les fablabs et ateliers Precious Plastic dans un rayon de 80 km avant tout investissement, et soumettre un dossier ADEME Tremplin ou une demande de subvention régionale dès le premier trimestre. Les TPE et entreprises de l'économie sociale et solidaire qui initient ces démarches peuvent bénéficier d'un soutien financier sous forme de forfait via le guichet Tremplin. Indicateur d'alerte précoce : absence de solution machine confirmée à J+60.

Risque 3 — Cycle de trésorerie tendu sur commandes publiques

Probabilité moyenne. Impact : moyen. Produit : significatif.

Le délai global de paiement est fixé à 30 jours pour l'État et les collectivités territoriales. En pratique, le délai global de paiement moyen de la commande publique est de 19,7 jours au titre de l'année 2024. Ce chiffre est rassurant mais masque des situations contrastées : environ 160 entités ont des délais de paiement supérieurs à 100 jours. Pour un atelier sans trésorerie de réserve, une seule commande publique impayée à 60 ou 90 jours peut asphyxier l'activité. Parade : acompte de 30 % à la commande systématisé dans les conditions générales de vente, même pour les collectivités. Indicateur d'alerte précoce : encours clients dépassant 45 jours sur plus d'une facture simultanément.

Risque 4 — Confusion de positionnement entre série standardisée et pièce unique

Probabilité élevée (le fondateur n'a pas tranché). Impact : moyen. Produit : significatif.

Passer de l'upcycling artisanal à un recyclage à échelle industrielle suppose une décision de posture que l'absence de réponses aux questions Q14 à Q27 révèle comme non résolue. Un catalogue et une pièce unique ne se vendent pas au même acheteur, ni avec le même délai, ni avec la même documentation. Parade : choisir un seul format de produit pour les six premiers mois, tester sa réception sur dix acheteurs ciblés, puis arbitrer. Indicateur d'alerte

précoce : plus de deux formats de produits actifs en simultané avant la première commande récurrente.

Risque 5 — Non-conformité documentaire aux exigences AGEC

Probabilité : faible à court terme, croissante à 18 mois. Impact : élevé si l'acheteur refuse la livraison ou la facture. Produit : à surveiller.

Les acheteurs publics exigent une traçabilité documentée de la matière recyclée. Produire des pièces sans dossier de traçabilité exploitable les rend inéligibles aux achats AGEC, annulant l'avantage concurrentiel principal. Parade : constituer un dossier de traçabilité type dès le premier gisement sécurisé, incluant origine géographique, type de plastique identifié, volume collecté et transformation effectuée.

RISQUE N°1 DÉSIGNÉ

L'absence de solution machine confirmée dans les 60 premiers jours est le risque le plus immédiat. Il bloque tout le reste : pas de machine, pas de production, pas de commande B2B possible, pas de validation du modèle. C'est le seul risque qui peut tuer le projet avant qu'il ne génère le moindre euro.

FEUILLE DE ROUTE SUR 24 MOIS

Chaque étape est définie par un objectif, un chiffre cible et un critère de sortie. Si le critère de sortie n'est pas atteint à la date prévue, l'étape n'est pas validée et le passage à la suivante est suspendu.

Trimestre 1 — Sécuriser les fondations opérationnelles

Objectif accès à une capacité de production réelle et à un gisement contractualisé.

Cibles chiffrées :

- Un gisement identifié avec volume estimé : minimum 50 kg de matière homogène par mois disponible.
- Un accès machine confirmé (fablab, atelier partagé ou construction Precious Plastic) permettant de produire au moins 4 pièces par mois.
- Une fiche produit envoyée à 10 acheteurs B2B ciblés.

Critère de sortie gisement écrit + machine accessible + premier retour acheteur qualitatif obtenu.

Trimestre 2 — Première commande réelle et validation prix

Objectif sortir du prototype, entrer dans la transaction commerciale.

Cibles chiffrées :

- CA cumulé : 2 000 euros minimum (scénario conservateur : 6 pièces à 350 euros panier moyen).
- 1 commande B2B signée, avec bon de commande ou devis accepté.
- Dossier de traçabilité type finalisé et utilisable sur chaque livraison.

Critère de sortie : première facture encaissée et premier retour acheteur sur la qualité du produit et de la documentation.

Trimestre 3 — Atteinte du point mort mensuel

Objectif couvrir les charges fixes chaque mois sans recours à des ressources externes.

Cibles chiffrées :

- CA mensuel régulier : 2 100 euros (point mort conservateur estimé, soit 6 pièces à 350 euros).
- 2 clients récurrents actifs (au moins une commande de renouvellement ou de suite confirmée).
- Taux de défauts de production inférieur à 15 % des pièces produites.

Critère de sortie trois mois consécutifs au-dessus du point mort sans injection de trésorerie externe.

Trimestre 4 — Consolidation et premier catalogue

Objectif stabiliser l'offre et préparer la montée en volume.

Cibles chiffrées :

- CA mensuel : 3 000 à 3 500 euros (scénario intermédiaire entre conservateur et réaliste).
- 3 références produits cataloguées avec photos, prix fixes et délai de livraison annoncé.
- Dossier de financement machine déposé auprès d'au moins une source (ADEME, région, BPI).

Critère de sortie catalogue de 3 références disponible, dossier financement en cours d'instruction.

Trimestres 5 et 6 — Montée en capacité productive

Objectif : acquérir ou accéder à une machine propre et augmenter le volume sans dégrader la qualité.

Cibles chiffrées :

- CA mensuel cible : 4 500 euros (scénario réaliste, 12 pièces à 375 euros).
- Volume de matière traitée : 150 à 200 kg par mois.
- Premier contrat-cadre avec une collectivité ou une marque RSE (commande de 10 unités minimum sur l'année).

Critère de sortie contrat-cadre signé et premier versement d'acompte reçu.

Trimestres 7 et 8 — Validation du modèle économique complet

Objectif : démontrer la rentabilité nette sur deux trimestres consécutifs et poser les bases d'une croissance maîtrisée.

Cibles chiffrées :

- CA mensuel : 6 000 à 8 000 euros (scénario ambitieux, 16 à 20 pièces à 400 à 500 euros).
- Marge nette mensuelle positive après rémunération du fondateur à hauteur de 1 500 euros nets minimum.
- LTV client B2B estimée à 2 000 euros sur 12 mois si le taux de renouvellement atteint 60 %.

Critère de sortie : deux trimestres consécutifs avec marge nette positive et au moins un client ayant passé une deuxième commande sans relance active.

La feuille de route ne vaut que si le risque n°1 est levé avant la fin du trimestre 1 : tout le reste en dépend, et décaler cette résolution d'un seul trimestre repousse l'ensemble de la trajectoire d'autant.

CHAPITRE 09

Recommandations, conclusion et ouverture

RECOMMANDATIONS PRIORISEES

Recommandation 1 — Trancher le positionnement avant de toucher à une machine

Pourquoi. L'ensemble du dossier converge vers un noeud unique que les chiffres ne peuvent pas résoudre seuls : le fondateur navigue entre deux modèles économiques incompatibles sans en choisir un. La série courte standardisée et le mobilier à récit fort ne partagent ni le même acheteur, ni le même prix, ni la même documentation, ni la même cadence de production. Chaque semaine passée sans décision est une semaine de développement produit perdu.

Comment. Soumettre les prototypes existants à deux entretiens distincts : un responsable achats de collectivité territoriale d'une part, un responsable RSE ou achat d'une marque régionale de l'autre. Poser une seule question à chacun : qu'est-ce qui vous ferait commander, et à quel prix ? La réponse positionne le projet mieux que n'importe quelle matrice stratégique.

Résultat attendu sous 21 jours. Une posture assumée, documentée, qui sert de filtre à toutes les décisions suivantes : format produit, politique de prix, canal de vente, contenu de l'offre commerciale.

Recommandation 2 — Accéder aux machines sans les acheter

Pourquoi. Le capital de départ n'est pas chiffré, les charges fixes ne sont pas connues, et aucune source de financement n'est identifiée. Immobiliser 15 000 à 50 000 euros sur des machines avant d'avoir une première commande récurrente est le scénario le plus risqué. Les appels à projets ADEME sur le recyclage des plastiques exigent un minimum de plusieurs centaines de milliers d'euros de dépenses éligibles — le montant minimum du coût du projet est de 2 millions d'euros pour les plus structurants d'entre eux — ce qui les rend hors de portée en phase d'amorçage artisanal.

Comment. Recenser les fablabs et ateliers Precious Plastic dans un rayon de 100 km. Négocier un accès hebdomadaire payant (tarif typique : 30 à 80 euros par session selon le lieu) couvrant broyeur, presse ou extrudeuse. Cela permet de produire 10 à 15 pièces par mois sans capital investi, et de valider la demande réelle avant tout achat.

Résultat attendu sous 30 jours. Un accord d'accès formalisé, même informel, qui permet de produire les premières commandes B2B sans dette ni immobilisation.

Recommandation 3 — Construire un dossier fournisseur AGEC dès le premier jour

Pourquoi. Les acheteurs concernés doivent déclarer chaque année auprès de l'Observatoire économique de la commande publique leurs dépenses relatives aux achats de biens issus du réemploi, de la réutilisation ou contenant de la matière recyclée. Cela signifie que chaque collectivité acheteuse a besoin de preuves documentées pour valider que l'achat compte dans ses quotas. Un fournisseur qui livre ces documents spontanément gagne un avantage décisif sur les concurrents qui ne le font pas.

Comment. Créer dès maintenant une fiche traçabilité par lot : type de plastique, code de résine, origine géographique du gisement, date de collecte, procédé de transformation. Ce document tient en une page A4 et peut être joint à chaque livraison comme un certificat d'origine matière. C'est ce que le marché public exige, et

c'est ce que les gros fabricants ne fournissent pas au niveau local.

Résultat attendu. Un avantage concurrentiel tangible, documenté, activable immédiatement, sans coût.

Recommandation 4 — Identifier un gisement unique avant de diversifier

Pourquoi. L'approvisionnement régulier en matière propre reste le premier obstacle identifié par le fondateur, et il a raison. La tentation de tout recycler est forte mais contre-productive : le tri est indispensable car tous les plastiques ne fondent pas à la même température, et les mélanges de résines produisent des pièces défectueuses et des déchets de fabrication qui annulent l'avantage coût de la matière gratuite.

Comment. Choisir un seul type de résine en priorité — PEHD des bidons industriels ou PP des palettes — et nouer un accord de collecte avec une ou deux sources identifiées localement (imprimeur, garage, artisan, collectivité). Volume minimum viable : 30 à 50 kg par mois pour une production régulière de 10 à 15 pièces.

Résultat attendu sous 45 jours. Un flux prévisible, homogène, contractualisable, qui devient la colonne vertébrale de la capacité de production et le fondement de la traçabilité.

CONCLUSION — VERDICT CONSOLIDE

Le projet est viable, à un stade précoce, dans un marché dont la dynamique réglementaire est favorable et structurelle. La loi AGEC oblige l'État et les collectivités à acheter annuellement une proportion minimale de produits issus de l'économie circulaire, avec une obligation fixée par décret pour chaque catégorie de produits. Ce n'est pas une tendance : c'est une contrainte légale qui crée une demande captive et récurrente exactement là où ce projet se positionne.

Mais le projet n'est pas encore un modèle économique. C'est un ensemble de signaux positifs — prototypes réalisés, marché porteur, différenciateur territorial réel, avantage structurel sur la matière première — sans encore d'atelier, sans gisement sécurisé, sans offre commerciale formalisée, sans chiffres financiers propres. Les questions fondamentales sur le capital de départ, les charges fixes, la fréquence de commande et la disponibilité du fondateur sont restées sans réponse dans cette version du dossier. Ces absences ne condamnent pas le projet — elles bornent simplement ce qu'il est possible de qualifier à ce stade.

Le risque principal n'est pas l'absence de marché, ni la concurrence industrielle, ni la réglementation : c'est l'indécision de positionnement prolongée dans un projet où chaque semaine sans commande est une semaine sans revenus et sans preuve.

Le seuil de viabilité opérationnel reste atteignable avec des moyens limités : 6 pièces vendues par mois à 350 euros couvrent les charges fixes estimées de démarrage en scénario conservateur, sans aucune machine achetée si l'accès à un fablab est sécurisé. Ce n'est pas un plancher ambitieux, mais c'est un plancher réel, accessible dès les premiers mois si le gisement et la première commande B2B sont activés dans la fenêtre des 45 prochains jours.

OUVERTURE

Ce qui reste ouvert et conditionne tout le reste :

Capital disponible réel — sans ce chiffre, le séquencement machine / local / embauche ne peut pas être planifié.

Disponibilité du fondateur : temps plein ou projet parallèle à une activité principale change radicalement les scénarios à 12 et 24 mois.

Localisation géographique : le tissu industriel local détermine la richesse du gisement disponible, et certains territoires offrent des gisements PEHD ou PP bien plus accessibles que d'autres.

Format juridique et statut : auto-entrepreneur, SASU, coopérative ou statut d'ESS ont des implications fiscales et de financement très différentes pour ce type de projet.

Prochaines preuves à aller chercher avant de revenir affiner le dossier :

Résultat des deux entretiens acheteurs (collectivité + marque RSE) sur le format, le prix et la décision d'achat. Volume et régularité du premier gisement identifié, en kilogrammes par mois. Coût réel d'accès à un équipement de broyage et de compression dans le territoire du fondateur.

Première commande reçue, même symbolique son montant, son délai, sa répétition éventuelle.

Ce dossier a été construit sur des hypothèses conservatrices faute de données financières réelles — il est conçu pour être rouvert dès que ces quatre preuves existent, afin d'affiner les scénarios, de recalculer le point mort avec de vraies charges, et de préparer un éventuel dossier de financement avec une base solide.

ANNEXE

Sources consultées

Références externes consultées par deyoo lors de la recherche (marché, concurrence, cadre réglementaire).

- Marché des plastiques recyclés Taille et partage 2025 - 2034
  https://www.gminsights.com/industry-analysis/recycled-plastics-market
- 12 prédictions pour le marché du recyclage en 2025
  https://modelesdebusinessplan.com/blogs/infos/marche-recyclage-predictions
- Loi AGEC : exigences relatives aux commandes publiques - Institut Technologique FCBA
  https://www.fcba.fr/loi-agec-exigences-relatives-aux-commandes-publiques/
- Loi AGEC : Mobilier et Aménagement pour les Acheteurs Publics Circulaire et Local - Merci …
  https://merci-rene.com/loi-agec-amenagement-mobilier-reemploi/
- Recyclage : la filière française renoue avec la croissance en 2024
  https://www.rse-magazine.com/recyclage-bilan-2024-france-federrec/
- Impakt Recycling Mobilier urbain en plastique recyclé
  https://impakt-recycling.fr/
- Nouveaux produits recyclés dans les marchés publics. Par Neli Sochirca, Avocat.
  https://www.village-justice.com/articles/nouveaux-produits-recycles-dans-les-marches-publics,49125.html
- Mobilier recyclé design pour professionnels
  https://www.insteadmobilier.fr/mobilier/recycle
- Pourquoi intégrer du mobilier circulaire dans vos bureaux
  https://bureau-contemporain.com/actualites/mobilier-circulaire-bureaux/
- Économie circulaire et achats B2B : du concept à la plateforme
  https://origami-marketplace.com/economie-circulaire-achats-b2b/
- Recyclage des plastiques en France : un bilan 2024 contrasté - Emballage Digest
  https://www.emballagedigest.fr/en/recyclage-des-plastiques-en-france-un-bilan-2024-contraste/
- Marché du mobilier urbain Taille et partage 2025 - 2034
  https://www.gminsights.com/industry-analysis/street-furniture-market
- Le marché du mobilier urbain en France - Guides mobilier urbain - Techni-Contact
  https://www.techni-contact.com/guides-achat/170-le-marche-du-mobilier-urbain-en-france.html
- Marché du Mobilier Urbain en France - MSI Reports
  https://www.msi-reports.com/boutique/environnement-urbanisme/marche-du-mobilier-urbain-en-france-2/
- Quels sont les chiffres du marché de l'économie circulaire en France
  https://modelesdebusinessplan.com/blogs/infos/marche-economie-circulaire-chiffres
- La filière du mobilier urbain cherche la parade aux mesures anti-pub
  https://www.xerfi.com/blog/La-filiere-du-mobilier-urbain-cherche-la-parade-aux-mesures-anti-pub-_2044
- Achats Responsables - Mobilier Lyreco France
  https://www.lyreco.com/group/france/fr/responsabilite-et-durabilite/achats-responsables-mobilier
- Classement RSE 2024, la France conforte sa troisième place mondiale - Decision-achats.fr
  https://www.decision-achats.fr/strategie-achats-1236/classement-rse-2024-la-france-conforte-sa-troisieme-place-mondiale-49254
- Marché du recyclage : les chiffres de 2024 - Recycler mes déchets
  https://recyclermesdechets.com/marche-recyclage/
- Taux de recyclage des emballages en France : chiffres 2024
  https://citoyens.citeo.com/le-mag/infographie-chiffres-recyclages-2024/
- le marché du recyclage de plastiques en France Made in FR
  https://madeinfr.fr/etudes-de-marche/industrie/le-marche-du-recyclage-de-plastiques-en-france/
- Mobilier urbain et aménagement en plastique recyclé PLAS ECO
  https://plaseco.fr/

- Mobilier urbain - PLASECO - Mobilier Urbain Recyclé
  https://plaseco.fr/categorie-produit/mobilier-urbain/
- Mobiliers urbains en plastique recyclé de la gamme Origine Plas Eco
  https://plaseco.fr/gammes/nos-ambiances-origine/garden/
- Mobilier urbain, Matériel de collectivités, Bancs de jardin, Extérieur Mobilier urbain en …
  https://www.france-collectivites.fr/mobilier-urbain/mobilier-urbain-en-plastique-recyle.html
- Espace Créatic - Fabricant de mobilier urbain en plastique recyclé
  https://espacecreatic.com/
- mobilier urbain en plastique recyclé de qualité sans entretien
  https://ecodesign59.fr/
- FAB UNIT Une fabrique d'objets Made in Drôme ouverte à tous
  https://fabunit.fr/
- Low-tech Lab ENQUÊTE 7 À la rencontre de Precious Plastic et sa communauté
  https://lowtechlab.org/fr/actualites-blog/enquete-7-communaute-precious-plastic
- Coût d'acquisition client (CAC) : calcul et suivi
  https://propulslead.com/post/cout-d-acquisition-client-cac-calcul-et-suivi/
- Coût Acquisition Client : Formule + 5 Leviers (2026) La Refonte
  https://www.la-refonte.fr/blog/cout-acquisition-client
- Navigant le coût des machines de recyclage du plastique en 2026 - Ligne de lavage en plast…
  https://plasticwashingmachine.net/fr/cout-de-la-machine-de-recyclage-de-plastique/
- Atelier des Recycleurs Fous Machines & Recyclage Plastique
  https://www.atelierdesrecycleursfous.fr/
- Machines de recyclage de plastique - Precious Plastic - Low-tech Lab
  https://wiki.lowtechlab.org/wiki/Machines_de_recyclage_de_plastique_-_Precious_Plastic
- Plan d'acquisition 2026 : guide complet (B2C & B2B)
  https://www.campioni.fr/plan-acquisition-2026-strategie-canaux-kpis/
- Mobilier urbain en plastique recyclé - Espace urbain
  https://www.espace-urbain.fr/plastique-recycle
- Comment le mobilier urbain en plastique recyclé est-il fabriqué - Techni-Contact
  https://www.techni-contact.com/guides-achat/9671234309-comment-le-mobilier-urbain-en-plastique-recycl-est-il-fabriqu.html
- DIY : Precious plastic, les machines à recycler le plastique de Dave Hakkens
  https://www.18h39.fr/articles/construisez-une-machine-pour-recycler-vous-meme-vos-dechets-plastiques.html
- Plastique recyclé pour un mobilier urbain durable et résistant
  https://plaseco.fr/plastique-recycle/
- Precious Plastic : Entre recyclage et fabrication, le savant mélange de La Machinerie. ECH…
  https://www.echosciences-hauts-de-france.fr/articles/la-machinerie-recycle-votre-plastique
- Recycler du plastique à la maison avec la communauté Precious Plastic Plumetis Magazine
  https://www.plumetismagazine.net/recyclage-plastique-precious-plastic/
- Les délais de paiement des contrats de la commande publique
  https://www.weka.fr/fiches-et-outils/les-delais-de-paiement-des-contrats-de-la-commande-publique-9556/
- Achats publics de mobilier sous 40 000 : pourquoi l'UGAP n'est pas obligatoire Législation…
  https://www.armoireplus.fr/achats-publics-de-mobilier-sous-40-000e-pourquoi-lugap-nest-pas-obligatoire/
- Maximum ou l'art de transformer les déchets industriels en mobilier
  https://www.maisonapart.com/edito/decorer-s-inspirer-s-equiper/mobilier-rangement/maximum----11273.php
- Soutenir financièrement l'intégration de matières plastiques recyclées par les plasturgist…
  https://aides-territoires.beta.gouv.fr/aides/0831-investissement-dans-le-reemploi-et-le-recycla/
- Investissements de recyclage des déchets (dont ORPLAST régénération) Agir pour la transiti…
  https://agirpourlatransition.ademe.fr/entreprises/dispositif-aide/financement-investissements-recyclage-dechets-dont-orplast-regeneration
- Recyclage des plastiques, cinq appels à projets
  https://www.zabala.fr/actualites/recyclage-des-plastiques-cinq-appels/

- Appel à projets national Recyclage des plastiques, composites et élastomères ADEME
  https://agirpourlatransition.ademe.fr/entreprises/aides-financieres/catalogue/aap/appel-projets-national-recyclage-des-plastiques-composites-et-elastomeres
- Conditions pour être artisan : critères et démarches à suivre - Nantes Info
  https://www.nantes-info.fr/conditions-pour-etre-artisan-criteres-et-demarches-a-suivre/
- Quel statut juridique choisir quand on est artisan du bâtiment
  https://www.effy.fr/pro/gestion-entreprise/statut
- Artisan : Quel statut juridique choisir pour son entreprise
  https://cma-nouvelleaquitaine.fr/ressources/statut-juridique-artisan
- Statut pour artisan : Guide comparatif pour bien choisir en 2026
  https://propulsebyca.fr/artisan/statut
- La filière des éléments d'ameublement (DEA) - Valdelia
  https://valdelia.org/filiere-elements-d-ameublement/
- FAQ CODIFAB - L'Éco-contribution du Meuble est-elle soumise à la taxe ameublement
  https://www.codifab.fr/taxe-affectee/faq/leco-contribution-du-meuble-est-elle-soumise-a-la-taxe-ameublement
- REP : responsabilité élargie du producteur, guide 2026 Réglementation Environnement
  https://www.reglementation-environnement.com/rep-responsabilite-elargie-producteur-guide-2026/
- FAQ Éco-contribution - Le Bon Bureau Le Bon Bureau
  https://www.le-bon-bureau.com/faq-eco-contribution
- Mise en application des éco-modulations sur les éléments d'ameublement - Valdelia
  https://valdelia.org/mise-en-application-des-eco-modulations-sur-les-elements-dameublement/
- France Relance Economie circulaire et plastiques ADEME
  https://agirpourlatransition.ademe.fr/entreprises/france-relance-economie-circulaire-plastiques
- Le Délai Global de Paiement (DGP) dans la commande publique
  https://www.francemarches.com/fiches/delai-global-paiement
- Respect des délais de paiement des marchés publics et application des intérêts moratoires
  https://www.senat.fr/questions/base/2025/qSEQ250303935.html
- Les données des délais de paiement des collectivités locales mises en ligne par Bercy
  https://www.weka.fr/actualite/execution-financiere-du-marche/article/les-donnees-des-delais-de-paiement-des-collectivites-locales-mises-en-ligne-par-bercy-180698/
- 5 start-ups françaises qui redéfinissent l'upcycling - Big média
  https://bigmedia.bpifrance.fr/nos-actualites/5-start-ups-francaises-qui-redefinissent-lupcycling
- Commande publique circulaire : un guide pour mettre en œuvre la loi Agec
  https://www.lemoniteur.fr/article/commande-publique-circulaire-un-guide-pour-mettre-en-uvre-la-loi-agec.2338556