

Pontault-Combault, le jeudi 4 mai 2017.

Lettre ouverte à tous, après quelques nuits blanches en me demandant pourquoi ...

... pourquoi poursuivre Les Chapeautés.

Certains parlent de COURAGE, d'autres de RESILIENCE. Personnellement, je le qualifierais juste d'HUMAIN, de TOLERANCE et de SOLIDAIRE.

Les Chapeautés c'est la « thérapie » d'une Femme qui a préféré œuvrer avec ce que la VIE lui offrait plutôt que de lutter contre tout ce dont elle pouvait être fière.



Les Chapeautés c'est aussi la rencontre de Personnes de Grandes Valeurs qui progressivement se sont associées pour réaliser, ENSEMBLE, leur premier chef-d'œuvre : Elodie, un couvre-chef 100% personnalisable au goût de son porteur.

TOLERANCE **PARTAGE** **TRANSPARENCE** **CONVIVIALITE**

Aujourd'hui cherchons commerciaux pour commercialiser ce chef-d'œuvre et organisons notre 1^{er} défilé de mode avec nos couvre-chefs sous les différentes déclinaisons à aujourd'hui imaginées avant de clore notre campagne de financement, le 17/06/17.

Aujourd'hui, être commercial pour Les Chapeautés, c'est

Vendre nos produits HOSEA :
des produits régionaux,
en tissus bio certifié GOST,
100% ajustable au désir du client.
S'allier à une cause humaine :
« Etre belle c'est naturel ...
se sentir bien aussi. »



B- Nos accessoires :



Modulable à souhait.

Prix de vente Les Chapeautés : à partir de 10 €, dont 5% de commission pour le commercial.

A- Notre couvre-chef accessoirisable, Elodie:



C- Nos ateliers « Do-it-Yourself » :

Apprendre à confectionner nos accessoires HOSEA avec Ysabel c'est :

- 1) Sortir de l'isolement (10 participants / atelier)
- 2) Devenir l'un de nos producteurs potentiels

Prix de vente Les Chapeautés :

10 €/participants/h (ateliers de 3h00), dont 7% de commission pour le commercial.

Hors accessoire. Différents coloris.

Prix de vente Les Chapeautés : 55 € hors accessoire, dont 11% de commission pour le commercial.

Rejoindre une équipe pleine de VIE :



La question est : « Ce projet est-il viable financièrement ? ». Ma réponse, à aujourd'hui : « Je crains que non, en l'état actuel des choses (selon mes calculs, il nous faudrait vendre 440 couvre-chefs / mois !) ». La question suivante est donc : « Dois-je donc abandonner ? ». Ma réponse spontanée est : « Non, il fait maintenant partie de moi. Ceci dit, je ne tiens pas à m'en rendre malade. Il me faut donc juste rectifier mon chemin. »

	PU HT	Qté	Total TTC		Hypothèse de vente :					
Activité Elodie			58 890,12	24%	Supposons que le CA d'Elodie couvre les frais fixes					
Elodie	45,88	5 264,00	241 266,67		et que chaque client achète au moins nb articles HOSEA / Elodie :	3,00				
Rémunération R&D "Elodie"	- 0,55	5 264,00	- 2 895,20		dont nb confectionnés en atelier "Do-it-Yourself" :	40,00				
Matière 1ère "Elodie"	- 12,55	5 264,00	- 66 042,14		Nb atelier "Do-it-yourself" / semaine :	1,00				
3N	- 10,00	5 264,00	- 52 640,00				Tps / an			
Commissions Commerciaux	- 11,55	5 264,00	- 60 799,20		Temps passé / 3N / Elodie	0,50	Hre	658	1 316,00	Elodie / an
Activité Atelier "Do-it-Yourself"			2 296,67	18%	Temps passé / Téo et Lina / accessoire HOSEA	0,25	Hre	2632	9 904,00	Accessoires / an
Ateliers "Do-it-Yourself"	250,00	52,00	13 000,00							
Téo et Lina	- 150,00	52,00	- 7 800,00							4 3N
Barettes Delorme	- 11,67	52,00	- 606,67							1 Teo et Lina
Commissions Commerciaux	- 44,17	52,00	- 2 296,67							
Activité Accessoires HOSEA			9 141,33	8%	Ventes / mois :	438,67				
Accessoires HOSEA	8,33	13 712,00	114 266,67							
Accessoire HOSEA	- 6,67	13 712,00	- 91 413,33							
Commissions Commerciaux	- 1,00	13 712,00	- 13 712,00							
Charges			18 684,00							
Logiciel de gestion	40,00	12,00	480,00							
Sauvegarde informatique	17,00	12,00	204,00							
Webmaster	900,00	12,00	10 800,00							
Supports de communication	1 000,00	3,00	3 000,00							
Expert-comptable	350,00	12,00	4 200,00							
Résultat			51 644,12							

Tu n'as rien à **TE** prouver ni **A** prouver à personne !

Tes actions passées et présentes parlent naturellement pour toi.

Fais le choix de t'**AIMER** et d'**AIMER** les autres
(sans trop les juger) pour avancer vers le **SUCCES** !

En faisant le choix de la peur tu stagnes et risque d'avancer vers l'échec.

JUST DO IT

Tant que je suis dans ce "processus de rumination mentale" par définition statique, je reste dans l'inaction. Juste un peu après ce ligne des doutes, il existe un "point nodal de changement", que je peux franchir ou pas.
Responsable des émotions qui sont fortes (peurs, doutes, interrogations, blocages) pour ce qu'elles sont des messages et des signaux que tu dois utiliser pour évoluer, pour grandir, pour passer de l'inconscience à la conscience, pour réapprendre à écouter (nous n'apprenons vraiment que de nos erreurs) et pour accumuler de nouvelles expériences qui te permettront de devenir encore plus performante !!

VIVRE c'est agir et ressentir (ou ressentir et agir) au moment présent !

mais surtout AGIR !!!



Solutions envisageables pour poursuivre Les Chapeautés :

- > Reprendre la voie de mon métier de base : le Contrôle de Gestion et/ou SAP, pour reprendre ma place sociétale (optimisation et automatisation des processus interne des entreprises et conduite du changement)
- > Poursuivre mes démarches sur Facebook, ma recherche de commerciaux et de financement, et organiser annuellement une « Soirée se Faire Belle pour le Plaisir ».
- > Rencontrer des experts en création d'entreprise pour m'aiguiller administrativement sur Les Chapeautés
- > M'associer à un(e) styliste pour faire évoluer notre gamme de mode bien-être puis à un écrivain pour raconter et vendre notre histoire, message d'ESPOIR (comme me l'a si bien dit Anne Henry)
- > Et accessoirement, profiter

1) de mon association Assiettes Notre Avenir, et de la Fête de la Gastronomie organisée annuellement par le Ministère des Finances françaises, pour me faire plaisir en organisant annuellement une randonnée « Intelligence Collective » pour lutter contre la malbouffe tout en favorisant le bien-être par l'activité sportive

2) de mon adhésion aux associations 100.000 entrepreneurs et Femmes 3.000 pour garder visibilité sur le marché.

Ma crainte :

> Que mes partenaires actuels s'essouffent et me lâchent progressivement ... il sera alors tant de voir comment les remplacer. Pourquoi envisager le pire tant qu'il n'est pas survenu. Y penser OUI, s'encombrer l'esprit à le solutionner, NON.