

PROJET 1083 DE VALORISATION DU SITE JOURDAN À ROMANS-SUR-ISÈRE



Ce n'est pas en tant que promoteurs/constructeurs, mais en tant qu'entrepreneurs que nous vous présentons notre projet sur le tènement Jourdan. Pour adapter notre production à la croissance très importante de notre développement commercial, voici notre projet industriel, commercial et touristique.

Le passé de Romans est fort de sa créativité et de son histoire industrielle, dont le site Jourdan est l'un des derniers emblèmes. C'est une occasion unique pour notre territoire d'associer la mémoire nationale de ce patrimoine, à l'écho national de notre aventure entrepreneuriale.

1083

Après l'ouverture de notre boutique Modetic dans une maison de famille en 2007 à Romans, nous avons diversifié en 2013 nos activités en créant la marque 1083 : des jeans et baskets éco-conçus et entièrement fabriqués en France. Notre concept est de fabriquer des vêtements et chaussures à moins de 1083km de nos clients, car 1083km est la distance qui sépare les deux villes les plus éloignées de l'hexagone ! Lancée grâce au financement participatif en 2013 (une des plus grosses campagnes françaises avec 110 000 € levés), 1083 s'appuie sur une démarche sincère, virale et transparente autour de laquelle une communauté très investie se constitue naturellement : nos clients sont les premiers ambassadeurs de 1083 et font toute notre dimension. Cette **stratégie systématiquement participative est notre ADN** et elle est la clé de notre développement actuel et de notre potentiel futur.

En trois ans :

- nous avons **créé 21 emplois** en France (dont 15 sur l'agglomération) ;
- nous sommes les symboles du **renouveau du made in France** au niveau national ;
- nous réunissons plus de **20 000 fans** Facebook très actifs ;
- nous sommes passés de 230 k€ de CA en 2013 à 1 M€ en 2015. Pour l'exercice en cours, **nous avons dépassé 1 M€ en 6 mois seulement.**

Notre marque appuie sa communication sur la transparence et la sincérité, et sa stratégie sur la simplicité et l'agilité. Grâce à ces 4 mots clés, 1083 connaît une croissance importante depuis ses débuts en 2013, avec un modèle économique en « circuit court » très performant.

Être une marque **virale** (dont nos clients ont envie de parler pour le fond et pour la forme) et **captive** (quand on découvre les coulisses d'une aventure, on en devient acteur) nous permet de faire équipe avec nos clients qui participent directement à notre développement commercial.

Cette démarche innovante (et beaucoup plus performante que la vieille carte de fidélité !) est très puissante en e-commerce car Internet concentre les marchés. À la différence du « retail » où chaque ville a sa rue numéro 1, sur Internet il n'y a qu'une seule rue marchande : la première page de Google. La position de leader est donc fondamentale car elle permet systématiquement au leader de se développer plus rapidement que ses concurrents, et donc de prendre une irrémédiable avance sur tous. Chaque niche est dominée par un leader, qui laisse une petite place à 2/3 concurrents, et des miettes à tous les autres. C'est pour cela qu'il n'y a qu'un Google, qu'un Facebook, qu'un Twitter, qu'un Amazon, qu'un Tesla, etc.

Tous ces éléments expliquent :

- notre excellent taux d'engagement sur Facebook (5 à 10 %, alors qu'un taux d'engagement de 1 % est un objectif haut) ;
- l'importante couverture médiatique dont nous bénéficions depuis 3 ans sans communiqué de presse ;
- la puissance de l'équipe que l'on forme avec nos partenaires et avec nos clients ;
- l'évolution de notre chiffre d'affaire depuis 3 ans : en 2013 nous clôturons notre exercice à 230 k€, **en 2016 nous allons approcher les 2 M€.**

STRATÉGIE INDUSTRIELLE : SIMPLICITÉ ET AGILITÉ

Décider de fabriquer des jeans et des baskets n'est pas le fruit du hasard mais repose sur un constat simple ; ce sont les seuls articles de mode :

- à être universels (sexe, CSP, confession, âge, etc.), ce qui constitue un marché important ;
- non périssable car la mode des jeans et des baskets est beaucoup plus lente que la mode conventionnelle ;
- dont la diversité d'offre est aussi étroite (en réalité il y a très peu de coupes/modèles différents).

Les jeans et les baskets sont donc les articles de mode les moins risqués à produire et à stocker.

Dans un secteur d'activité réputé en crise et sans avenir, notre croissance fait la preuve de la puissance de notre modèle économique en circuit court pour recréer des emplois en France. Mais si nous voulons redynamiser notre territoire et développer des emplois durables autour de savoir-faire remarquables, nous devons travailler à la reconstruction d'un écosystème local performant et complémentaire.

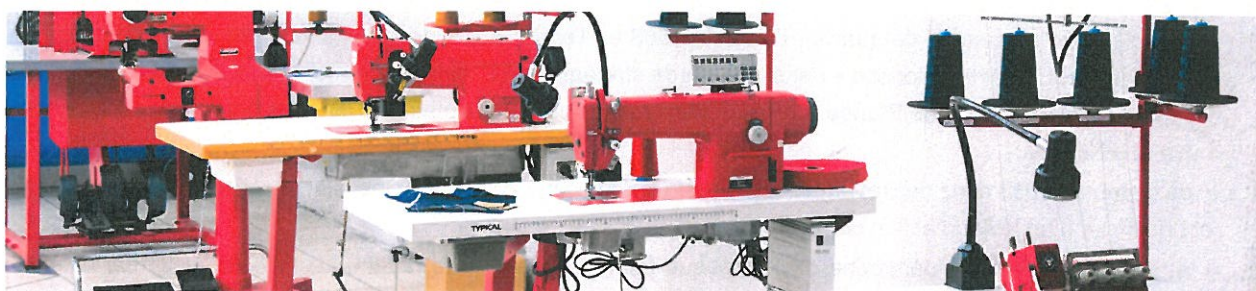
Depuis 3 ans, nous travaillons déjà avec plus de 20 partenaires locaux :

- en Drôme : Alina textile (tissage – *Romans*), Archer (fabrication des chaussures – *Romans*), EAC (boucles de ceintures – *Bourg-de-Péage*), Insoft (fabrication des chaussures – *Châteauneuf-sur-Isère*), Haase innovation (tricotage et confection des T-shirts – *Manthes*), Lycée Victor Hugo (développement textile – *Valence*), Lycée du Dauphiné (développement chaussures – *Romans*), Magic Feet (piquage des chaussures – *Saint-Donat*), Max Vincent (fabrication des sandales – *Mours*), Spirales (marquage des T-shirts – *Romans*), VTD (coupe – *Romans*) ;
- en Auvergne-Rhône-Alpes : AJ Biais (Biais – *Loire*), JSD (étiquettes – *Loire*), Les tissages de Charlieu (tissage – *Loire*), Newton (Recyclage – *Rhône*), TAT (teinture – *Loire*), Tissage Mazet (tissage – *Loire*), Tucker (ceintures – *Haute-Savoie*), une Histoire de filles (confection des T-shirts – *Loire*) ;
- et ailleurs en France : Création Anais (confection des jeans – *Bouches-du-Rhône*), Smuggler (confection des vestes – *Haute-Vienne*), Valrupt (filature / tissage – *Vosges*).

Avec la croissance que nous connaissons, notre priorité est de développer nos capacités de production.

Cela va permettre de réduire les délais de livraison, d'alimenter les revendeurs qui souhaitent nous distribuer, et de proposer de nouvelles coupes et de nouveaux modèles. Nous grandissons depuis 3 ans avec notre partenaire à Marseille qui fabrique aujourd'hui 1500 jeans par mois. Ce n'est plus suffisant pour répondre à notre demande et pour construire une stratégie industrielle agile nous avons donc décidé cet hiver :

- de sous-traiter notre production chez des façonniers français supplémentaires ;
- **d'intégrer à Romans une partie de la production pour intégrer ces savoir-faire, pour compléter la production de nos partenaires, et pour présenter ces métiers à nos clients dans un concept touristique.**



STRATÉGIE COMMERCIALE : SIMPLICITÉ ET AGILITÉ (TOUJOURS !)

Le positionnement de 1083 s'inspire des leaders du marché du jeans. Grâce à la suppression des intermédiaires, nous pratiquons un coefficient de 3 entre le prix de revient HT de nos jeans et le prix de vente TTC aux clients, quand nos concurrents décuplent leurs prix de revient pour rémunérer leur filière et leur structure.

Ce modèle économique plus court est rentable :

- Il est celui que nous connaissions en France à l'époque où notre pays s'industrialisait. C'était avant que des marques s'installent en intermédiaire de distribution, et délocalisent pour garantir leurs revenus sans augmenter leurs prix de vente. Ce modèle n'est structurellement plus accessible à nos marques concurrentes directes (89-109 €/jeans) car elles sont l'intermédiaire de trop ;
- Il est aussi celui de marques comme H&M ou Zara qui raccourcissent leurs circuits non pas en verticalisant la production, mais par l'intégration de la distribution.

Notre stratégie est de continuer à nous développer principalement sur Internet car le e-commerce :

- est profondément inscrit dans les habitudes de consommation des Français ;
- offre une importante maîtrise des charges (par rapport à l'ouverture de nombreux points de vente qui coûte beaucoup plus cher en loyers, fonds de commerce et frais d'aménagements).



Mais renforcer notre position de leader sur Internet demande :

- d'avoir une offre et un service de qualité, beaucoup plus facile à construire en proximité de nos clients. C'est la raison d'être de notre enseigne multimarque éthique « Modetic » dont nos 2 points de vente à Romans et Grenoble nous permettent de qualifier l'offre de 1083 en l'enrichissant des avis directs de nos clients. Nous ne souhaitons pas inscrire « Modetic » dans une lourde stratégie retail, mais simplement nous installer à terme dans les 10 plus grandes villes de France. En septembre 2016, nous allons ouvrir 2 nouvelles boutiques « Modetic », à Lyon et à Nantes ;
- de distribuer 1083 chez des revendeurs présents sur tout l'hexagone pour installer la notoriété de notre marque et bénéficier d'un levier d'action complémentaire ;
- et de poursuivre notre démarche emblématique (comme Apple, Free, Virgin, Michel & Augustin par exemple)

car c'est la stratégie la plus efficace pour développer nos ventes sur Internet. **C'est la raison de l'opportunité unique qu'offre pour nous et pour le territoire, l'installation de 1083 dans cette formidable caisse de résonance qu'est l'usine Charles Jourdan.**

PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2015-2020

Notre marché offre un potentiel formidable : en 2015 nous avons vendu 10 000 jeans en France ; les Français consomment entre 60 et 90 millions de jeans par an...

Étant donné la taille du marché, notre positionnement prix, notre modèle économique, notre position de leader, et l'engagement de nos clients, nous avons choisi de construire notre prévisionnel (en annexe) sur la base des hypothèses raisonnables suivantes :

- +70 % d'augmentation par an sur notre site Internet 1083.fr (en 2016 notre progression sera supérieure à 120 %) ;
- un développement important des revendeurs 1083 car nous n'acceptons pour l'instant qu'1/3 des commandes de nos 16 revendeurs par manque de production, et nous avons plus de 50 points de vente en France en attente d'une réponse favorable de notre part ;
- une progression continue des ventes de nos points de vente Modetic (Romans, Grenoble, et bientôt Nantes et Lyon) ;
- l'arrivée de nouveaux revenus liés aux visites touristiques à Romans (étude « Maitres du rêve » en annexe).

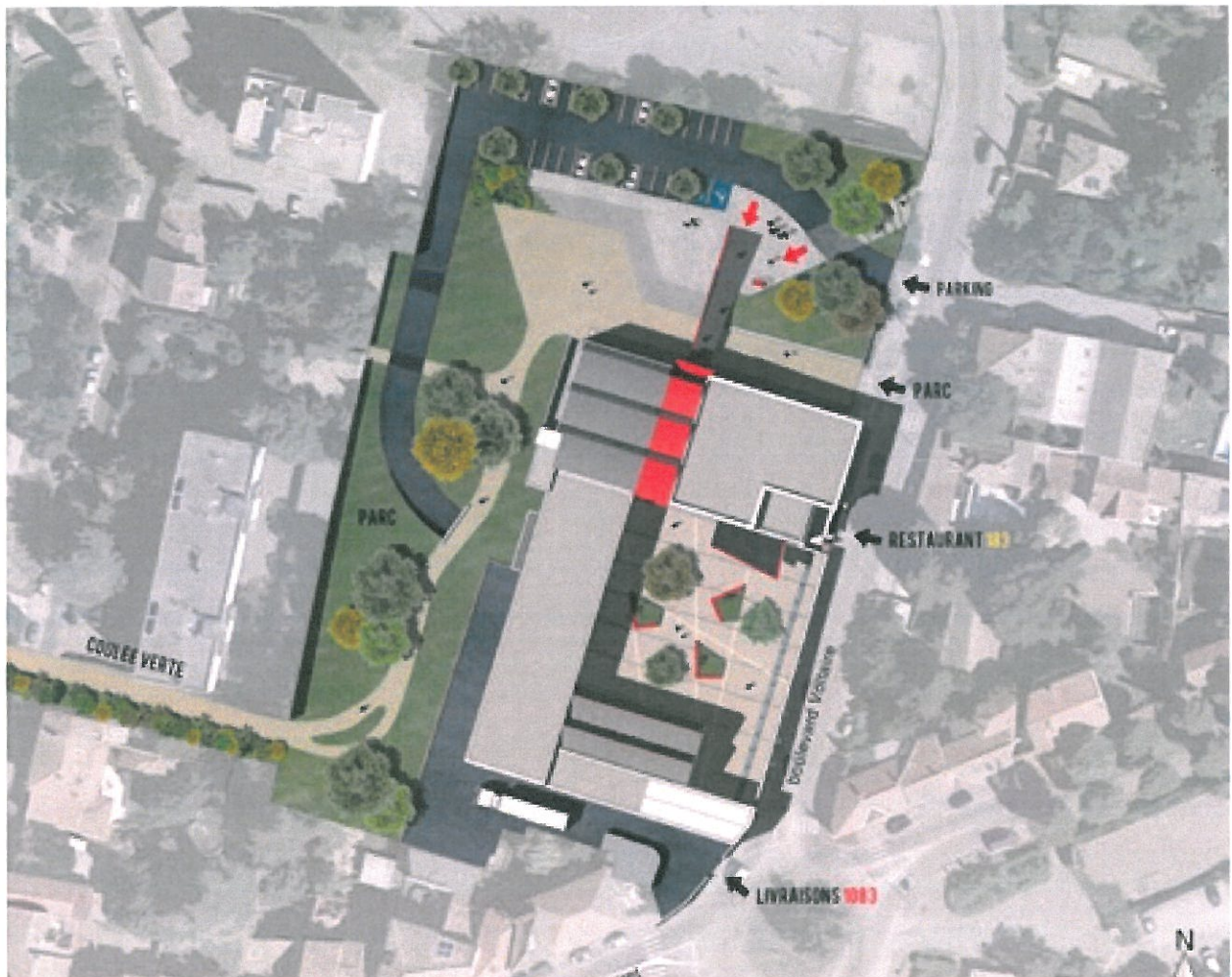
PROJET ARCHITECTURAL ET URBAIN

RÉEMPLOYER, RÉADAPTER

L'usine Charles Jourdan est un symbole emblématique de l'activité industrielle régionale. Il participe fortement à l'identité culturelle de la ville de Romans. Conserver et mettre en valeur ses volumes bâtis constitue le fil conducteur de notre intervention. Pour autant, intervenir avec respect sur un bâtiment existant ne suppose pas forcément de le conserver tel qu'il est dans son intégralité, ce qui reviendrait à le transformer en pièce de musée. Notre démarche, partagée par l'ensemble des acteurs, réside dans la volonté d'utiliser le bâtiment existant pour ses qualités intrinsèques et d'exploiter au mieux les possibilités qu'offre son architecture aux concepteurs, dans le cadre de la mise en œuvre du programme de 1083.

ANALYSER, COMPRENDRE

Le premier atelier construit par Charles Jourdan a été complété au fur et à mesure du développement de l'entreprise, par une série de bâtiments construits à sa périphérie. De fait il est situé aujourd'hui au cœur du site. Sa couverture réalisée en plaques amiantées doit être entièrement déposée. Sa démolition permettra d'éclairer naturellement les façades intérieures de l'usine tout en créant un jardin intérieur qui sera un poumon vert, empreint d'esthétique industrielle.



L'entrée touristique du site se trouvera sur la façade Nord du bâtiment en lieu et place de l'escalier de secours qui a vraisemblablement été rajouté à une époque postérieure à la première construction. Sa démolition permettra de retrouver la trame structurelle d'origine et mettra en valeur les deux corps de bâtiment adjacents, qui présentent des morphologies différentes.



Cette faille constituera l'entrée principale du projet. Elle sera la colonne vertébrale de l'établissement, le lieu d'échanges entre les différentes fonctions. Conçue comme une rue intérieure, elle agira comme un prolongement de l'espace public vers l'intérieur du bâtiment.

Coté Sud, l'accès à l'usine sera remis en activité et desservira la partie industrielle du nouvel ensemble.



L'accès au restaurant s'effectuera depuis le perron Ouest du site existant, ce qui permettra d'avoir un accès indépendant.

TISSER, MAILLER

Le choix d'installer l'entrée principale sur la façade nord du bâtiment provient de notre volonté forte d'inscrire le projet dans le tissu urbain existant, en résonance avec les différents pôles d'attractivité de la commune que sont l'avenue Gambetta, la place Jean Jaurès, « Marque Avenue » et le « Musée de la Chaussure ».

L'intervention architecturale sur le site Jourdan se lit donc comme une écriture contemporaine sur les traces d'un héritage industriel de qualité que nous souhaitons préserver et mettre en valeur, en lui apportant la modernité nécessaire aux usages actuels.

NOTICE TECHNIQUE

Lors de la mise en service du site au printemps 2018, l'ensemble des bâtiments conservés est entièrement rénové, la production 1083 est opérationnelle, ainsi que les entrées Nord et Est du secteur touristique.

Voici le détail des travaux prévus par nos architectes et chiffrés par l'économiste :

1 - DÉPOLLUTION/DÉCONSTRUCTION : 400 000 €

- Retrait de tous les matériaux contenant de l'amiante : couverture des sheds et revêtements de sols ;
- Retrait de tous les matériaux contenant du plomb : principalement des portes et des équipements métalliques recouverts de peinture au plomb ;
- Dépose et évacuation de la charpente des anciens ateliers et de l'escalier NORD ;
- Dépose et évacuation de tous les éléments annexes sur l'ensemble du site, escaliers métalliques, extracteurs, gaines de ventilation, silos... ;
- Démolition et évacuation des bâtiments annexes sur l'ensemble du site ;
- Dépose et évacuation de la totalité du second œuvre :
 - *étanchéité des toitures-terrasses ;*
 - *menuiseries extérieures ;*
 - *cloisonnement.*
- Dépose et évacuation de la totalité des fluides secs et humides.

2 - CLOS COUVERT : 1 494 000 €

- Isolation thermique et étanchéité des toitures-terrasses ;
- Isolation thermique et couverture métal des sheds ;
- Pose de la totalité des menuiseries extérieures ;
- Isolation thermique intérieure de la totalité des façades ;
- Ravalement de l'ensemble des façades ;
- Création de l'entrée NORD et de l'accès PMR EST ;
- Création de la passerelle NORD.

3 - SECOND ŒUVRE ET LOTS TECHNIQUES : 1 926 000 €

- Aménagement de la totalité du niveau 0 et du niveau 1 ;
- Les niveaux -1 et 2 sont conservés en réserve ;
- Déploiement d'une infrastructure de distribution courants forts et courants faibles ;
- Déploiement d'une infrastructure de chauffage et de ventilation.

4 - EXTÉRIEURS : 640 000 €

- Création nouvel accès NORD sur boulevard Voltaire ;
- Aménagement voirie de distribution et aires de stationnement véhicules et cycles ;
- Aménagement du jardin-exposition niveau 0 ;
- Aménagement paysager de l'ensemble du site.

NOTICE ÉCONOMIQUE

L'usine Charles Jourdan est un lieu unique, ancré dans l'histoire de Romans, et parfaitement adapté au développement de notre projet à court, moyen et long terme. Comme la Sucrère à Lyon, la Cité du Design à Saint-Etienne ou la chocolaterie Cémoi à Grenoble, cet ancien site industriel urbain représente une chance unique pour l'économie et la notoriété de notre agglomération. La proximité de l'Isère, du Centre Historique, du Musée de la Chaussure, de Marques Avenue et des entrées Sud et Est de la ville montrent la clé fondamentale que représente ce site pour l'attractivité de notre territoire. C'est pour cela que nous proposons un aménagement ouvert sur la cité, à enrichir des échanges à venir avec les collectivités locales.

En réponse à cet appel à projet (note juridique en annexe), la réalisation de notre projet requiert les lots 1 et 2 du tènement. Nous ne demandons pas comme préalable que la collectivité assume financièrement la dépollution et la déconstruction du site.

Compte tenu de :

- **l'espace public que nous proposons d'ouvrir au public ;**
- la communication positive et importante que nous apportons ;
- l'opportunité de faire de notre territoire le symbole du renouveau du Made in France ;
- **et de notre prise en charge de la dépollution, de la déconstruction et des aménagements extérieurs ;**

nous proposons le rachat des lots 1 et 2 pour l'euro symbolique.

Avec nos architectes et économistes, nous avons précisément chiffré notre projet à 5 millions d'euros (études + travaux). Afin d'augmenter les fonds propres de notre entreprise et de grandir avec un endettement raisonnable, ces 5 millions d'euros sont financés de la manière suivante :

- levée de fonds 1,5 M€ ;
- emprunt bancaire 3,5 M €.

Pour la levée de fonds, notre valorisation étant située entre 1,5 M€ et 2 M€, l'apport de 1,5 M€ en capital et/ou obligations nous garantit de conserver la majorité. Parmi les différents investisseurs avec lesquels nous travaillons (fonds, fonds loi Tepas, industriels locaux, fonds bancaires), trois co-investisseurs manifestent déjà par écrit leurs intentions (en annexe). La sélection, la finalisation et la mise en œuvre de cette levée de fonds sont à présent conditionnées à la décision de la collectivité sur ce projet.

Pour les 3,5 M€ d'emprunts bancaires, plusieurs banques ont étudié et validé notre projet en interne ou en comité. Quatre d'entre elles manifestent déjà par écrit leurs intentions (en annexe). La finalisation et la mise en œuvre de ces emprunts sont à présent conditionnées à la décision de la collectivité sur ce projet.

Étant donné la surface dont nous avons besoin pour poursuivre notre développement, la principale opportunité économique de ce projet réside dans la puissance commerciale qu'offre la caisse de résonance « usine Charles Jourdan », pour un coût immobilier quasiment identique à celui de tout un autre bâtiment. Grâce à notre modèle économique où les créations d'emplois sont directement proportionnelles aux activités industrielles, commerciales et touristiques, notre prévisionnel (en annexe) montre de plus que le seuil de rentabilité de notre installation dans l'usine Charles Jourdan est très raisonnable.

Notre capacité à mobiliser ces fonds auprès de partenaires locaux et nationaux en seulement 2 mois montre le rayonnement, le sérieux, la confiance et le potentiel dont bénéficie notre entreprise.

Pour l'ouverture du site en 2018, nous prévoyons donc la **création d'au moins 30 emplois** :

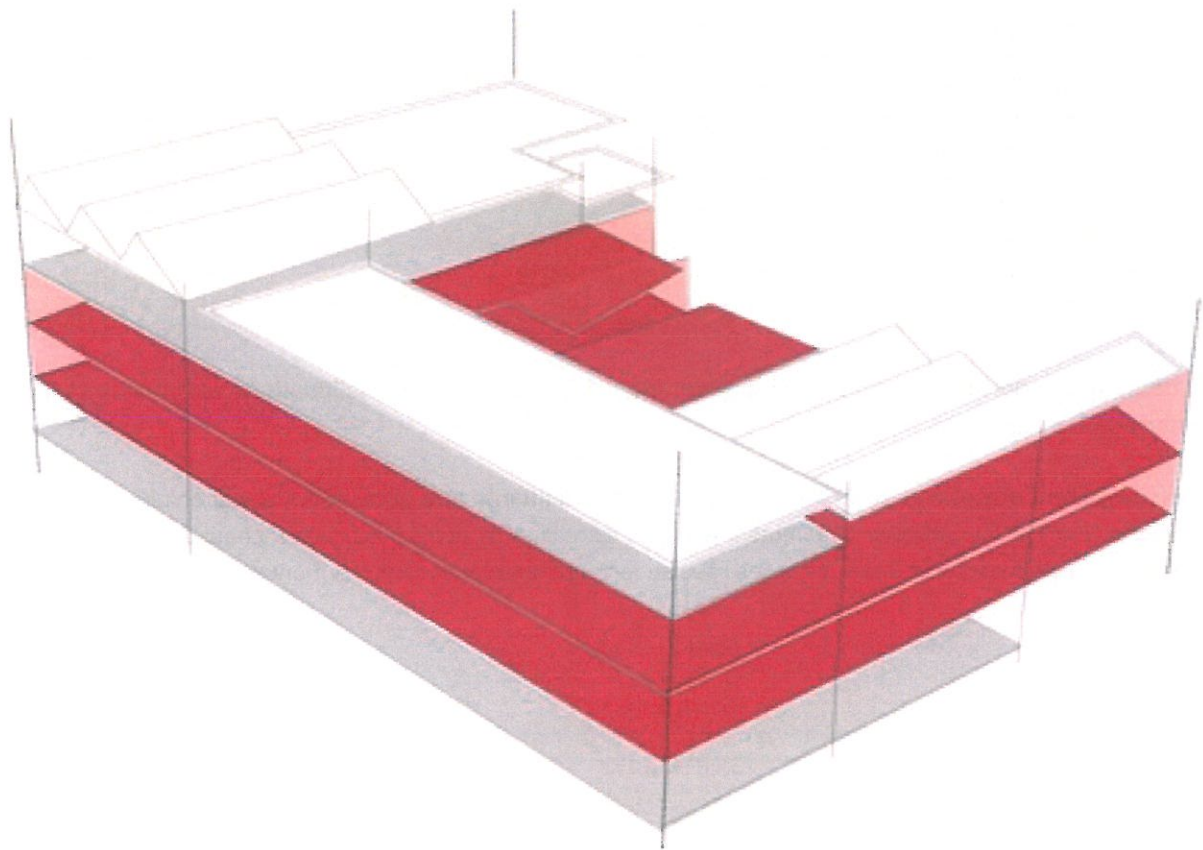
- 1 responsable logistique ;
- 2 préparateurs de commande ;
- 1 graphiste ;
- 2 standardistes ;
- 3 vendeurs ;
- 1 développeur informatique ;
- 1 responsable tourisme ;
- 3 animateurs ;
- 1 responsable RH ;
- 1 directeur financier ;
- 1 responsable de réseau ;
- 1 assistant de direction ;
- 2 contrôleurs qualité ;
- 2 monteurs ;
- 4 couturières ;
- 4 opérateurs.

Ce détail est important pour mesurer la diversité des postes et des qualifications qu'un développement d'entreprise offre.

C'est clairement une vision de l'emploi dynamique et qualifiante que nous portons, car en plus de développer le tourisme local et de participer directement à la reconstruction de notre écosystème chaussures/textile, d'autres créations d'emplois vont suivre comme celles liées au restaurant, et celles liées à la montée en puissance progressive du site.

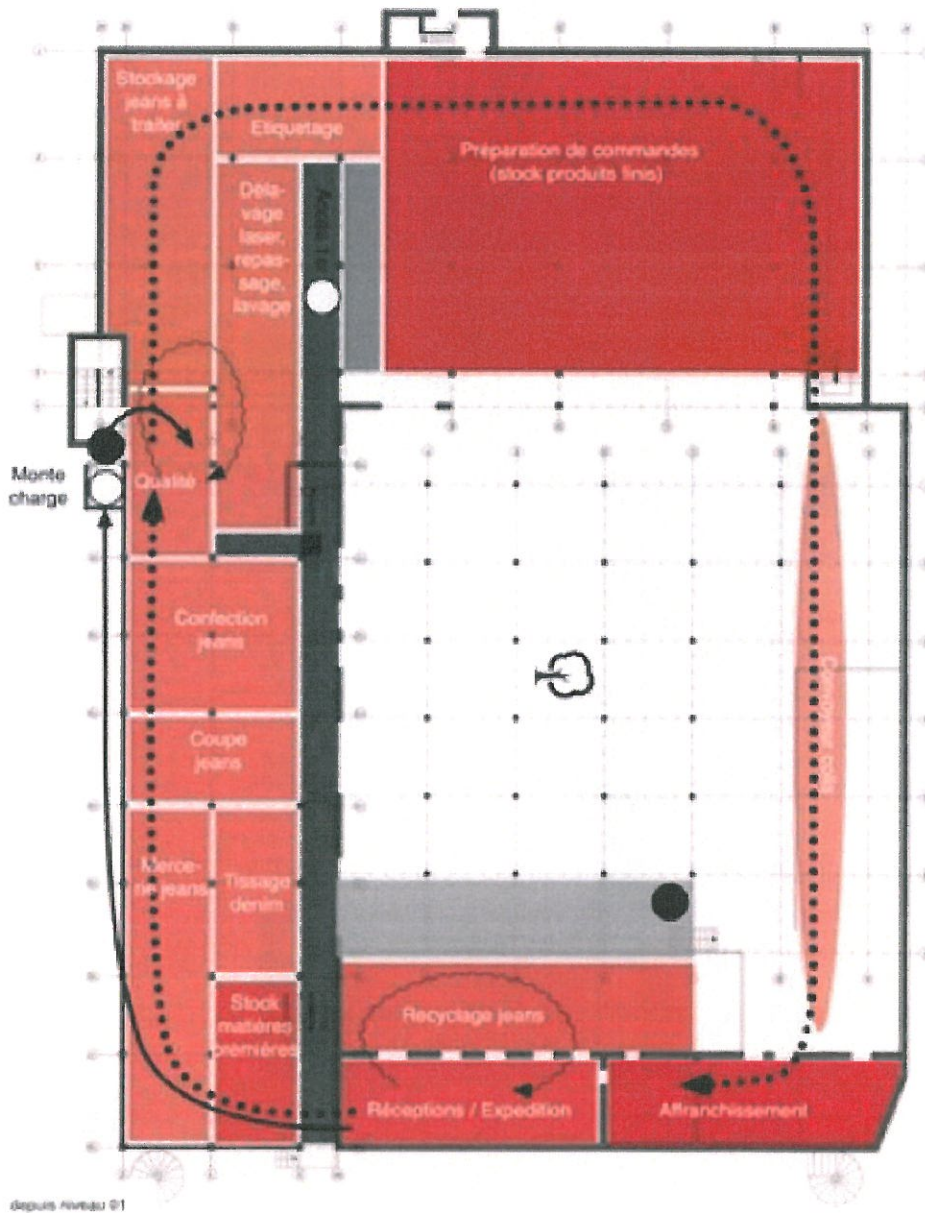
DESCRIPTIF TOURISTIQUE, COMMERCIAL ET TECHNIQUE

Au niveau technique, les extérieurs, toits, façades et menuiseries des bâtiments seront entièrement rénovés pour l'ouverture du site au printemps 2018. Sur les 4 niveaux de 2000m² que compte le bâtiment, nous prévoyons de rénover les niveaux 0 et 1 (en rouge), et de « geler » dans un premier temps le sous-sol et le 2^e étage (en gris) pour garder de la réserve pour notre développement et/ou celui d'activités locales complémentaires que nous commençons à étudier. Ces activités complémentaires pourraient être par exemple la production d'artisanat local, la commercialisation de chaussures fabriquées à Romans et de spécialités drômoises dans une boutique commune, l'organisation d'événements, etc.



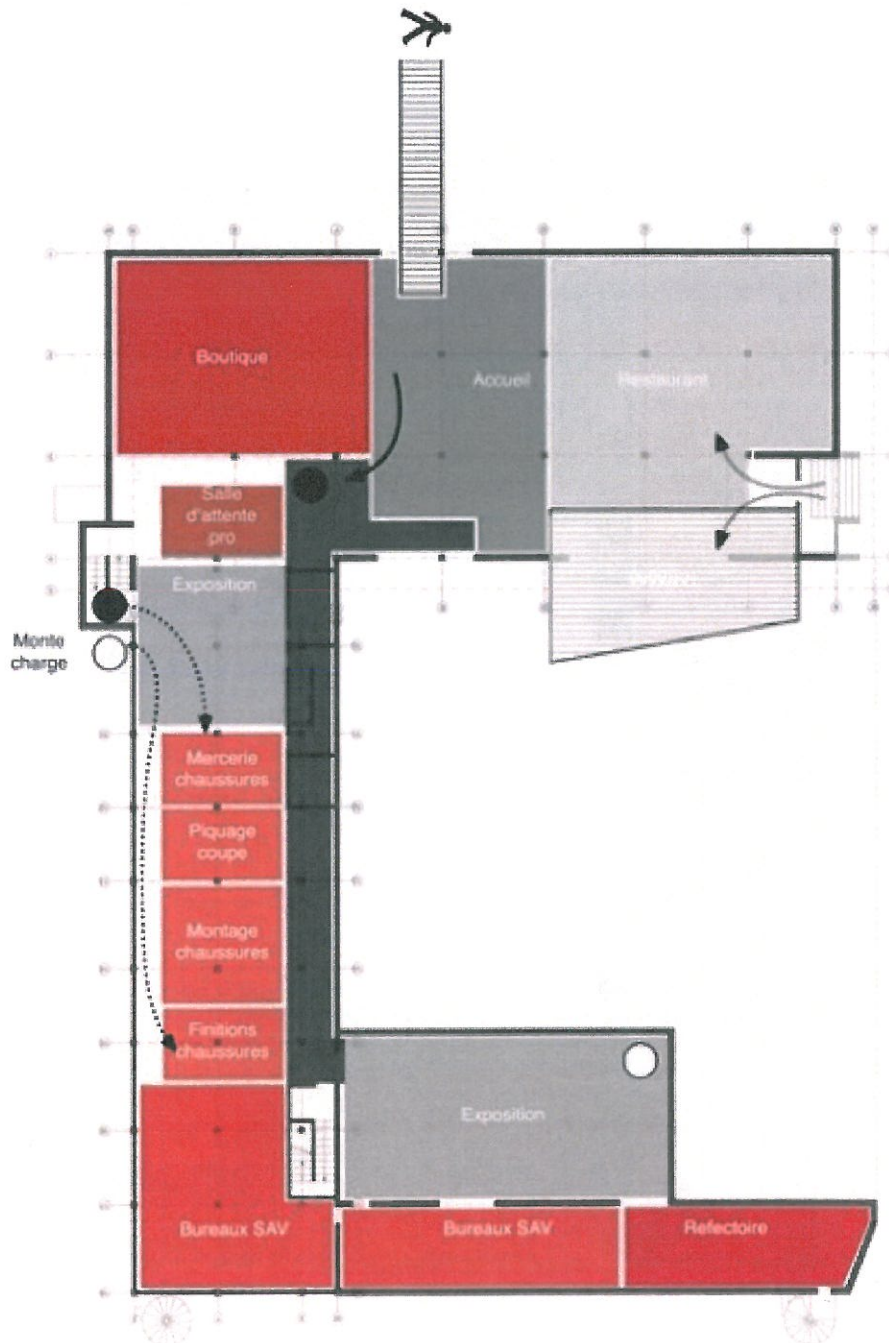
REZ-DE-CHAUSSÉE, LA PRODUCTION

Ce niveau particulièrement accessible depuis le rond-point au sud, est adapté aux livraisons, donc à la production et à la logistique. Il concentrera dans une boucle : la réception de marchandise, la production des jeans, le contrôle qualité, les stocks, la préparation de commande et les expéditions.



1^{ER} ÉTAGE

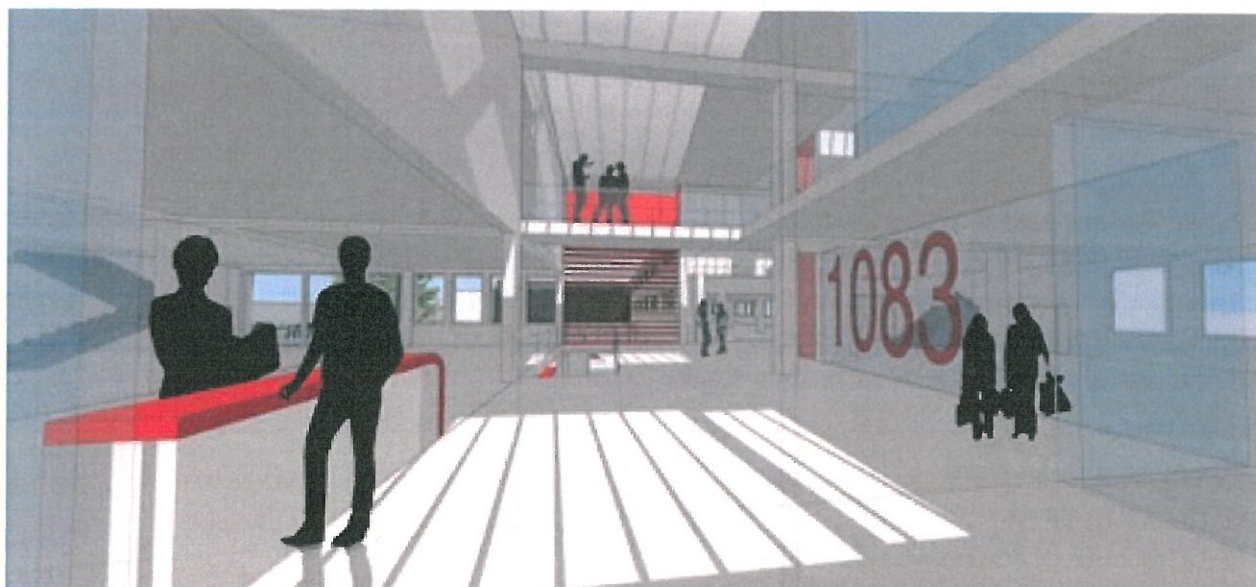
Seule la production des chaussures sera réalisée au 1er étage pour limiter les flux verticaux. Ce niveau accueillera surtout nos activités commerciales, administratives et touristiques : bureaux, boutique, scénographie, et restaurant.



La façade nord est la plus visible depuis les parkings situés place Jean-Jaurès au-dessus, et pour les visiteurs qui viendraient de Marques Avenue à pieds. Elle est par ailleurs tournée vers le musée de la chaussure, et modernise le site en s'inspirant de la casquette en trapèze qui caractérise l'entrée Est historique (qui devient l'entrée du restaurant).

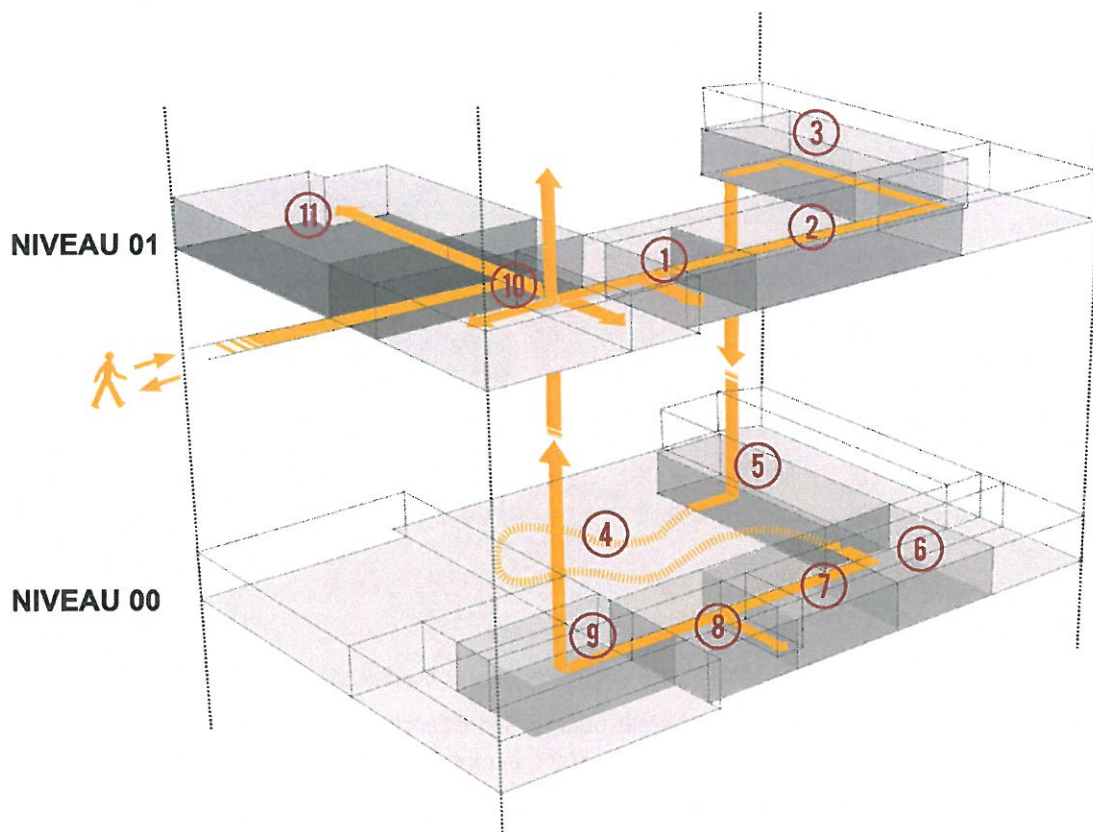


Une fois garés, les visiteurs traversent une passerelle pour rejoindre l'entrée principale. Dans le hall, ils peuvent alors accéder à gauche au restaurant, à droite à la boutique 1083, et tout droit à la visite de l'usine.



La visite sera proposée au tarif de base de 9 €/personne, dont le ticket d'entrée offrira un bon d'achat de 9 € à valoir en boutique en fin de visite. Une offre tarifaire sera élaborée pour les enfants, familles et groupes.

Les voici le parcours des visites touristiques que nous avons construit avec les scénographies de « Maîtres du rêve » (étude en annexe) :



- ① Un premier espace scénographique.
- ② Découverte de la fabrication des chaussures.
- ③ Un deuxième espace scénographique.
- ④ La visite descend alors au Rez-de-Chaussée dans la cour, qui témoigne des ateliers historiques Charles Jourdan. Cette cour est rythmée par les poteaux de l'ancienne toiture en shed des ateliers. Elle offre une vue sur le hall d'entrée, la terrasse du restaurant, les stocks, et l'expédition des colis sur un convoyeur extérieur.
- ⑤ Ensuite les visiteurs découvrirent l'univers du jeans.
- ⑥ Le tissage du denim.
- ⑦ La confection des jeans.
- ⑧ Le contrôle qualité.
- ⑨ La technique du délavage des jeans au laser.
- ⑩ Avant de terminer la visite par la boutique 1083.
- ⑪ Sur place, le restaurant "183" propose des repas réalisés avec des aliments provenant de moins de 183 km pour promouvoir les saveurs et l'agriculture locale. Cette brasserie gérée par des professionnels de la restauration est

accessible via le hall principal au Nord et l'entrée historique à l'Est. Elle intéresse plusieurs professionnels locaux.

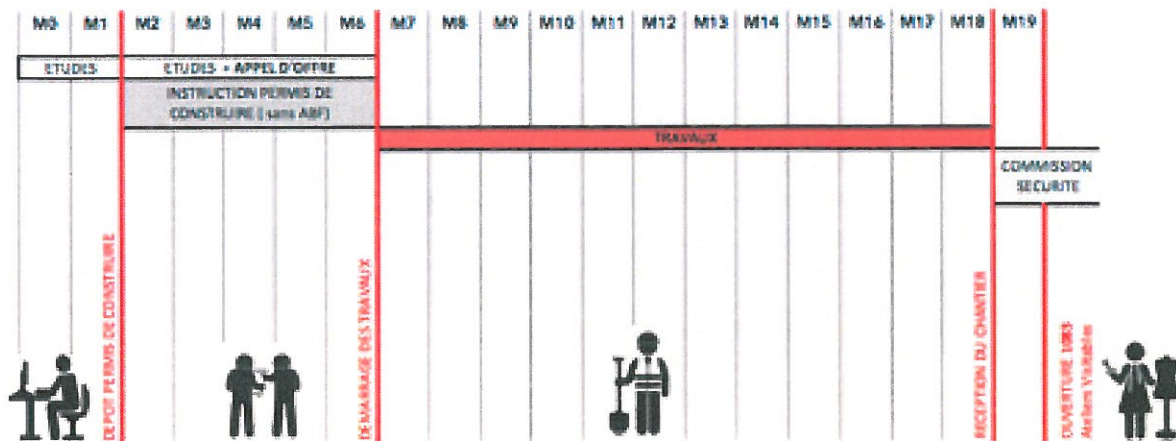


Vue intérieure de la cour (4)

PHASAGE

Grâce à la visibilité architecturale et financière que nous avons aujourd'hui sur ce projet, nous sommes déterminés à ouvrir les lieux au printemps 2018, c'est à dire 5 ans après le lancement de la campagne de financement participatif de 1083.

À partir de la décision politique, nous déclencherons donc immédiatement la mise en œuvre de nos financements et du projet immobilier dont voici le phasage.



CONCLUSION

Ce projet entrepreneurial dénote sûrement des autres projets déposés. Il porte une vision forte, sincère et audacieuse pour l'attractivité de notre agglomération.

Nous sommes convaincus que la synergie de ce lieu chargé d'histoire avec notre projet 1083 va faire de notre territoire, un précurseur de la France de demain !

