

PITCH DESK



CONFIDENTIEL

ENSÒ

PARIS



W H A T

LA SECONDE MAIN
& LE BEAU.

Pourquoi ne pas concilier les deux ?



W H Y



Ravivez la flamme des objets oubliés.



H O W

Le projet.

V I S I O N

Arrêter la (sur)production industrielle d'objets de décoration en réutilisant des objets de seconde main pour les (re)mettre en lumière.

M I S S I O N

Proposer des trésors uniques de seconde main aussi soignés qu'un produit fini haut-de-gamme. Offrir la même expérience qu'une marque de luxe tout en ayant recours à l'upcycling.



H O W

BOUGIES PARFUMÉES &
100% VÉGÉTALES,
COULÉES DANS DES
OBJETS CHINÉS.

ENSŌ PARIS est né autour d'une idée simple mais pleine de sens :
créer des bougies uniques & réutilisables en adoptant des objets de
seconde main.

Une fois la bougie entièrement consommée, vous pourrez réutiliser son
contenant et continuer à le faire vivre dans sa fonction première.

Le produit.



H O W

LA SECONDE MAIN .

La production de contenants pour bougies classiques et traditionnelles est supprimée et remplacée par l'utilisation d'objets de seconde main.

LA PIÈCE UNIQUE .

Chaque bougie est une pièce qui a été minutieusement sélectionnée pour correspondre à un ADN léché. Chaque bougie possède un numéro de série unique, et est fabriquée à la main à Paris.

LE HAUT DE GAMME .

Identité visuelle soignée et parfum créé sur-mesure en co-création avec Amélie Bourgeois, parfumeur parisien.

La cire de soja et les mèches en coton sont de haute qualité et sont sourcés en France.

Le produit .



30%

En France, 30% des ménages allument au moins une bougie tous les jours.

+15%

La vente de bougies parfumées haut de gamme connaît une croissance de +15% par an depuis 1995.

50%

La France & l'Angleterre représentent environ la moitié du marché mondiale devant l'Asie.

Le marché de la bougie.

- Le marché mondial est en plein essor et devrait enregistrer un taux de croissance annuel moyen de 6,3 % entre 2018 et 2026.
- 80% des bougies parfumées sont achetées par des femmes.
- Ce n'est plus par nécessité que l'on achète des bougies. Ce que recherche la clientèle de nos jours, c'est l'objet décoratif, dont la flamme créera une atmosphère et le parfum des émotions.

SWOT Analysis.

STRENGTHS

- Identité visuelle et image de marque déjà établies.
- Validation du concept : 1ers retours clients positifs.
- E-shop live et communauté Instagram en croissance (+3K abonnés).
- Marge élevée.

OPPORTUNITIES

- Marché de la bougie en croissance.
- La seconde main / l'upcycling sont des tendances montantes.
- Concept novateur sur le marché.
- Avantage sur la crédibilité éco-responsable par rapport aux grandes marques déjà existantes.

WEAKNESSES

- Scalabilité limitée.
- Gestion de la pièce unique.
- Modèle artisanal et fait main ce qui empêche une production en volume.

THREATS

- Les grands acteurs du luxe se tournent vers la seconde main.
- Augmentation des coûts des matières premières et du transport due au contexte international.

La cible.

B 2 C

- Femme entre 25-60 ans, CSP+
- A l'affut des nouvelles tendances dans la décoration.
- Sensible aux intérieurs léchés.
- Active sur les réseaux sociaux.
- Soucieuse de sa consommation éco-responsable.

B 2 B

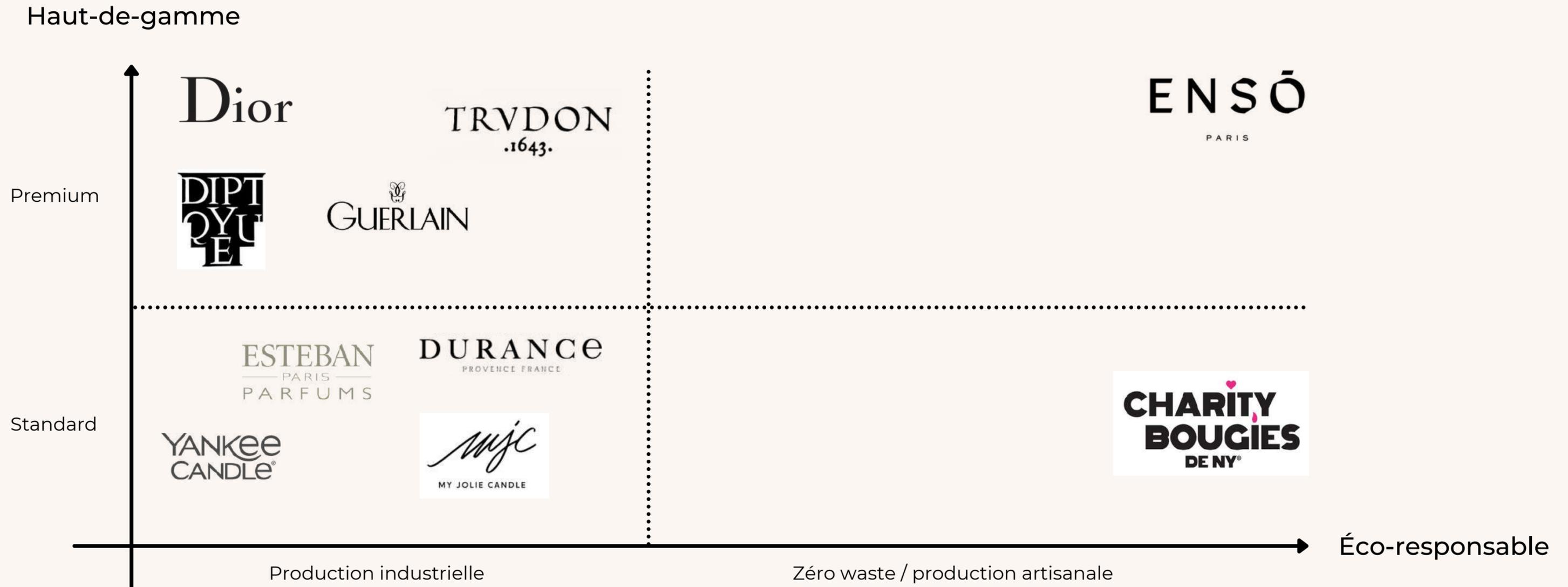
- Concept-stores
- Boutiques de décoration
- Comité d'entreprises
- Décorateurs & architectes d'intérieur
- Boutiques hôtels
- Restaurants tendances (Le Fooding)
- Événementiel (réceptions, conférences, dîners privés, etc...)



MARKET

Le positionnement.

UNE PLACE UNIQUE SUR LE MARCHÉ DE LA BOUGIE.



VOGUE

"C'est un sans faute."

[Lire l'article](#)

Milk
DECORATION

"Un projet tourné vers l'upcycling, né pendant le confinement et qui continue de se développer. Rencontre."

[Lire l'interview](#)

madame
FIGARO

"RÉCUP - On choisit un objet vintage et utile pour son intérieur avec les bougies ENSŌ PARIS."

On parle de nous.

mint
Eat & Explore

"La collection de bougies qui va enflammer vos soirées"

[Lire l'article](#)

Témoignages.



@loanenormand

"Je trouve que ton concept est super intelligent et tellement raffiné ! J'ai soigneusement choisit mes bougies dans le but d'utiliser cette sublime vaisselle en Grès chez moi, le joli plaisir durable."



@nawalbonnefoy

"J'ai craqué pour le petit pot et le verre - deux objets que je ré-utiliserai une fois la cire terminée, dans une démarche circulaire et durable."



@prunelle.lola

"Je trouve votre travail absolument magnifique, avec des valeurs qui correspondent à celles que j'essaye de transmettre. La réutilisation des matériaux, le naturel, le moins mais mieux, le fait main, le local, l'unique, le précieux. Bravo à vous, c'est merveilleux."

Caroline STACKLER.

"Avec un père qui a fait carrière dans le luxe, et une mère passionnée de cuisine, d'art de vivre et d'esthétisme, j'ai grandi dans un univers qui m'a sensibilisée à la beauté des choses.

Par ailleurs, la seconde main a toujours été un vrai centre d'intérêt pour moi. J'ai vécu 7 ans à Montréal, où la culture de la fripe et de la seconde main est beaucoup plus démocratisée qu'en France. Je passais mes après-midi avec mes copines pour dénicher des pépites !

ENSŌ PARIS lie parfaitement mes loisirs créatifs avec des valeurs qui me sont chères. En effet, l'urgence écologique est selon moi une problématique mondiale qui m'a poussée à explorer ma fibre artistique tout en prônant des valeurs éthiques et de bon sens.

C'est toutes ces raisons qui m'ont naturellement amenée à créer ENSŌ PARIS."



Merci !



+33 6 66 26 78 43
caroline@enso-paris.fr
www.enso-paris.fr

