EIZHY : Valorisation de filières : granulés de landes

Pays de Saint-Brieuc

Fonds sollicités :

Europe - FEADER - LEADER

Fiche Action :

Europe : 5. Structurer et promouvoir les filières et les ressources locales (2017-2020)

Fonctionnement / Investissement :

Fonctionnement et Investissement

IDENTIFICATION DU PORTEUR DE PROJET

Nom porteur : Typhaine Fox - EIZHY

N° SIRET : 887 666 154

Forme juridique : Entreprise

L'entité appartient à un groupe : Non

Représentant de la structure demandeuse : Fox Typhaine, chef d'entreprise

Représentant technique du projet : FOX Typhaine, chef d'entreprise - représentante technique du pro,
foxytyphaine@gmail.com

Adresse postale : Les Tertres de la Braize 22150 HENON

Adresse électronique : foxytyphaine@gmail.com

Tel : 07 62 33 84 21

CARACTERISTIQUES DU PROJET

1 - Eléments de contexte

1) Une ressource disponible non valorisée :

Les acteurs de la protection des réserves naturelles (Département, collectivités, conservatoires, association, réserves...) gèrent des territoires disposant de landes. La lande gérée de manière raisonnée (plans de gestion) produit une matière (fougères, landes) disponible naturellement et qui se renouvelle annuellement. A ce jour, cette matière n'est pas valorisée voire est détruite.

2) Des enjeux forts en matière de biodiversité :

La fougère, plante endémique de nos régions peut rapidement dominer nos territoires si elle n'est pas gérée. Sa prolifération entraîne un appauvrissement de la biodiversité puisque les autres plantes (ex bruyères) ont notamment un accès limité à la lumière.

Le recours au roulage ou la fauche sans export enrichit les sols et implique une modification du milieu.

Des lors, la fauche avec export est une solution favorisant le retour à plus de biodiversité.

3) Les attentes du marché :

Notre priorité : Les granulés pour le chauffage

Le marché de l'énergie se tourne de plus en plus vers des énergies vertes visibles notamment par l'essor des granulés de bois pour les poêles ou les chaudières. Le marché très dynamique (+10% par an) est un marché où l'offre est supérieure à la demande ce qui peut augmenter la pression sur nos ressources Bois.

Un produit secondaire : Les granulés litière

La litière est un produit que l'on utilise régulièrement lorsque l'on possède un ou plusieurs chats. Mais les produits du commerce ne sont pas tous biodégradables ni recyclables. Nos 13,5 millions de chats génèrent tout de même la bagatelle de 400 000 tonnes de litière par an en France soit environ 3,5% des ordures ménagères,

Le produit granulé litière a également l'avantage d'être compostable et biodegradable, en faisant attention cependant à ne pas utiliser dans le potager (le chat peut transmettre la toxoplasmose. Afin d'éviter toute contamination, il est fortement conseillé de composter sa litière dans un petit composteur à part et de n'utiliser l'engrais recueilli que pour le jardin (plantes, fleurs...) et éventuellement pour les arbres fruitiers, mais jamais pour le potager.)

4) Les opportunités de développement :

Riche d'une carrière de 20 ans dans les achats et le management, à l'international et en France, j'ai pu développer une expertise notamment dans la Culture Client et la gestion de projet en mode Start Up. Cherchant à créer un nouvel élan à ma vie professionnelle, j'ai eu l'opportunité d'échanger avec un ami qui a contribué à développer en Angleterre des bûches compressées à base de fougères (Brackenburn – UK – Somerset).

Cette Start Up était financée par Centrica (équivalent Engie en France) dans le cadre des projets d'énergie verte. Fin 2017, compte tenu du contexte économique, Centrica a stoppé son financement. L'entreprise Brackenburn n'ayant pas atteint son seuil de rentabilité (estimé à 1 millions de pounds) a dû stopper son activité.

Les échanges sur le projet anglais, les opportunités liées à la disponibilité de ressources non valorisées, ma sensibilité à la production locale et les attentes du marché en termes de produits plus écologiques m'ont inspirée pour lancer des granulés de landes (dont les fougères) – produit répondant plus au marché français que les bûches compressées. La décision a été de reprendre le projet depuis l'étude de marché, la formulation pour les granulés, la certification, mais par contre de capitaliser sur les savoirs faire techniques (notamment récolte et production) déjà acquis en Grande Bretagne. C'est pourquoi Barry et Albert sont associés au projet français.

2 - Objectifs du projet / Améliorations attendues

Objectif stratégique : Développement d'une filière économique mobilisant les ressources locales.

Objectifs opérationnels:

1) A - Développement d'un nouveau combustible vert : Le Granulé de Landes

Mise aux normes du produit - Norme AgroPellet EN 14 961-6
Pouvoir de combustion à minima identique au granulé de bois
Mesure de l'empreinte carbone du produit et mise en place d'amélioration continue
Mesure de l'empreinte carbone de l'usine et mise en place d'amélioration continue
B- Développement d'un produit pour valoriser la matière herbacée qui ne répond pas aux normes de l'AgroPellet.
Mise sur le marché d'une litière écologique pour chat
Processus industriel identique à la production de Granulé de Chauffage
Solution globale pour les réserves naturelles (qui peuvent valoriser l'ensemble de leurs fauches, qu'elles soient ligneuses ou herbacées)

2) Maintien de la biodiversité

Entretien de 1000 hectares de landes
Méthodes et pratiques respectueuses de la ressource et des milieux afin de s'inscrire dans une logique de développement durable
Mesure d'impact sur la biodiversité en corrélation avec les plans de gestion des réserves
Test de fauche export sur le Cap d'Erquy et mesure d'impact sur la biodiversité (landes roulées actuellement)
Mise en avant de la collaboration avec le travail engagé de chaque réserve dans notre communication

3) Economiquement

Obj CA sur marché professionnel : 325 KE (2021) - 13 clients (collectivité ou Pro)
Obj CA sur le marché particulier : > 2 millions Euros - 6 000 clients
Maintien et développement des écosystèmes liés à la fauche (partenaires existants des réserves : Agriculteurs, ETA, paysagistes...)
Installation sur Hénon (2nde entreprise innovante)
Création de 2 emplois temps plein pour démarrage

4) Appropriation du patrimoine naturel par les habitants

Création d'une Marque Mouvement : Eizhy
Communication sur chaque lieu de coupe
Communication sur la mesure des impacts sur la biodiversité en collaboration avec les réserves (Site internet, réseaux sociaux)

3 - Présentation resumée du projet

Le projet consiste à produire des granulés (pellets) à base de landes et de fougères utilisables dans les poêles et chaudières à granulés de bois. Le produit (Granulés) répond à la fois aux attentes des consommateurs pour des produits respectueux de l'environnement et à un marché très porteur.

Ce produit innovant permet de valoriser une ressource naturelle disponible pour la transformer en produit de consommation à haut rendement tout en favorisant la biodiversité des sols.

Compte tenu de la nature innovante du projet, celui-ci est construit en plusieurs phases:

Phase 1 : Phase expérimentale financée par Emergys (accompagnement par Zoopole développement – Emergys = dispositif d'accompagnement régional)

Juillet 2020 – Février 2021

- Collectes pour la phase expérimentation
- Analyse thermochimique des échantillons (Laboratoire)
- Elaboration de la formulation (Laboratoire)
- Etude de granulation (Laboratoire)
- Etude du comportement du produit (Laboratoire)
- Homologation du produit (Norme Agro Pellet)
- Validation du Process industriel (Laboratoire)
- Validation du packaging
- Production des premiers volumes pour vente ciblée
- Empreinte carbone du produit
- Mise en place du suivi d'impacts sur la biodiversité
- Empreinte carbone de l'entreprise
- Développement marketing et stratégie de communication
- Mise en place des outils de communication
- R&D sur les outillages adaptés pour la fauche dans parcelles avec accès difficile
- Mise en place des partenariats avec les réserves

Phase 2 : Phase industrialisation du process (objet de la présente demande de subvention)

Mars 2021 – Juillet 2021

- Industrialisation du Process Industriel
- Industrialisation du packaging (marché domestique)

Phase 3 : Déploiement du projet

Juillet 2021

- Collecte
- IProduction
- Commercialisation

Phase 4 : Démultiplication du concept

2023/2025

- Validation du modèle économique (franchise ?)
- Lancement de la démultiplication du concept

4 - Localisation

Localisation géographique :

Hénon

Lamballe Terre et Mer

Secteur concerné par le projet (rayonnement)

Communal, Intercommunal, Pays

Quartier prioritaire de la politique de la ville

Le projet est localisé dans un quartier prioritaire de la politique de la ville : Non

Le projet impacte un quartier prioritaire de la politique de la ville : Non

5 - Résultat attendu

1) Valorisation d'une ressource endogène par :

- Le développement d'un nouveau combustible vert : Le Granulé de Landes

Mise sur le marché de nos granulés - Hiver 2021

Prix de Vente identique au PV des granulés de bois - 300 euros TTC (prix public) la tonne

- L'optimisation de la valorisation de la ressource en développant un co-produit complémentaire : litière écologique

2) En matière de préservation des espaces et des espèces / maintien de la biodiversité

Reconquête paysagères des landes : 1 000 hectares

Valorisation des fauches exportées : 3 000 tonnes

3) D'un point de vue économique en matière de structuration de filières.

Développement économique endogène (relocalise une activité économique en pays de Saint Briec – retombées économiques locales, emploi local) du territoire par la structuration d'une filière locale – 2 emplois en 2021

Développement de l'activité de l'entreprise : CA > 300 Keuros en année 2

4) En matière de sensibilisation du grand public

Animation de communautés

Tourisme industriel : portes ouvertes Usine

6 - Calendrier Prévisionnel

Echéance	Date	Commentaire
Février 2021 : industrialisation du process de fabrication		
Eté 2021 : commercialisation des produits		

PRESENTATION QUALITATIVE DU PROJET - EUROPE

1 - INNOVATION

1 - innovation géographique

Eizhy est intimement lié au territoire Breton, par le coeur d'abord, des fondateurs, mais aussi pour la spécificité écologique du territoire et notamment sa lande.

Le granulé de landes est un produit NOUVEAU pour le Pays de Saint Briec, la région Bretagne et même en France puisque cette ressource (Landes, fougères) n'a jamais été valorisée en combustible jusqu'à ce jour.

Et plus largement il n'existe pas de production d'AgroPellets sur le Pays de Saint Briec, d'où la notion de nouvelle filière pour le territoire. Cette production d'AgroPellets et les compétences qui vont avec permettent d'ouvrir le champ des possibles dans des étapes futures : association avec plantes cultivées par les Agriculteurs (chanvre, miscanthus...), valorisation d'algues...

Concernant la litière écologique, il existe peu de fabricants français et aucun fabricant breton. Or l'empreinte carbone du produit est un critère fort en matière d'impact écologique.

2 - innovation Thématique - Technologique

L'innovation utile en mouvement

Eizhy pense une innovation utile qui contribue à l'ensemble de l'écosystème. Une innovation agile qui expérimente, teste et évolue pour répondre à tous les enjeux qu'elle rencontre.

Le produit de la fauche de landes et de fougères est à ce jour non valorisé voire détruit. La valorisation de la matière pour production d'un combustible repose sur plusieurs innovations technologiques.

> La R&D produit (analyse thermochimique) est essentielle pour mise au point de la FORMULATION.

> Le Process industriel permet d'industrialiser la transformation et de produire un nouveau combustible, concurrent des granulés de bois sans pression sur le milieu.

> La R&D nous a permis d'identifier la matière qui ne peut pas être valorisée en chauffage (taux de cendre élevé) et ainsi de saisir l'opportunité de litière sans avoir besoin de recherches supplémentaires. Pour finaliser le produit, nous travaillons de manière collaborative avec des propriétaires de chats.

L'entretien des territoires étant un enjeu fort des réserves. Nous sommes sollicités pour réfléchir sur de nouvelles solutions de fauche (outillage).

> Recherche de solutions pour adapter équipements dans des zones peu accessibles aux machines existantes ou trop coûteuses pour les réserves (Cap d'Erquy - 2021)

> Solution pour gagner en productivité sur entretien des sentiers (automatiser l'export avec par exemple botteuse sur quad) et mise à disposition de l'outillage sur plusieurs réserves pour éviter des dépenses importantes pour une seule réserve.

> Solution pour entretien des talus dans le cas de plantation en haies de bocage - taux de reprise faible dû à la prolifération des fougères

3 - Organisationnelle / Sociétale

Collaborer avec tous

Toute aventure réussit par la collaboration et Eizhy l'a bien compris. Pour grandir et se construire, puis pour fonctionner chaque jour, imaginer de nouvelles méthodes Eizhy s'entoure et partage avec tous les acteurs du territoire, et apprend de chaque rencontre.

> Les récoltes se font en collaboration avec les collectivités et les organismes qui gèrent les espaces naturels.

Economiquement : un modèle gagnant - gagnant

Nous mettons en place des conventions pour structurer la collaboration Public - Privé. Les collectivités gardent la gestion de la fauche (savoir-faire existant et écosystème déjà en place), Eizhy prend à sa charge l'export de la matière, les collectivités libèrent ainsi du budget (l'export court : de la parcelle à la déchèterie) pour ouvrir d'autres milieux.

Collaboration : Mettre en réseau les acteurs pour favoriser les échanges (partage de best practices)

Communication : faire ensemble et valoriser la collaboration

Eizhy - en collaboration avec les acteurs du territoire - communique auprès du Grand Public (internet, réseaux sociaux) sur les impacts positifs de ces actions collectives sur la biodiversité des milieux gérés : plan de gestion, intérêt de la fauche, avantage de l'export, retour de la biodiversité, valorisation de la matière...

> Eizhy collabore avec des écologues

> Eizhy est une initiative qui enjoint tous les Bretons à se joindre au mouvement.

Nous prévoyons d'engager par exemple notre communauté dans des actions de comptage en collaboration avec les acteurs du territoire.

> Eizhy permet à chacun de comprendre, l'entreprise à une vraie approche pédagogique, facilitatrice.

Nous mettons au point (avec des experts) une méthodologie pour mesurer les impacts des actions de fauche sur la biodiversité. Ce diagnostic est en lien avec les plans de gestion des acteurs du territoire et permet de mesurer l'efficacité des actions engagées par rapport aux objectifs déposés. La communication vers le Grand Public démocratise le rôle et les actions des acteurs du territoire et rassure quant au bienfait des actions engagées.

4 - Economique et financière

Sur la base de l'expérience de Typhaine Fox au sein de Leroy Merlin, nous inscrivons dans nos gènes le partage comme valeur essentielle à la réussite du projet, raison pour laquelle nous sommes 4 actionnaires au démarrage. En complément, il est dans notre philosophie que chaque salarié puisse devenir actionnaire de l'entreprise s'il le souhaite.

Nous mettrons en place le dispositif dès les prochaines embauches.

Sur les phases de développement à venir, nous envisageons le recours au financement participatif d'où le choix de structuration juridique en SAS.

2 - QUALITE DEMOCRATIQUE

1 - concertation en amont

Afin d'évaluer le besoin en amont du lancement de l'entreprise, nous nous sommes appuyés sur le réseau Leroy Merlin pour comprendre le marché, les volumes, les prix de vente, les problématiques d'approvisionnement rencontrées...

Nous avons complété ces informations avec les informations marchés disponibles aussi bien au niveau des granulés (ex ProPellets – L'association nationale des professionnels du chauffage au granulé de bois) que des équipements ou des tentatives de projets précédentes (association AILE).

L'ensemble de ces éléments nous ont permis de structurer notre étude de marché qui a été challengée par un coaching de BGE.

2 - Mise en réseau et partenariat

Le succès du projet réside dans un maillage fort.

- Ancrage territorial fort :

- o BGE et Zoopole Développement pour la partie conseil.
- o Lamballe Terre et Mer et la mairie de Hénon pour l'implantation (Hénon),
- o La région Bretagne via le programme Emergys,
- o Pays de Saint Brieuc (programme FEADER LEADER),
- o Mediapilote - Langueux (communication),
- o FIDAL - Plérin (Juridique), CERFrance - Lamballe (conseil et comptabilité),
- o Le Village by CA (réseau de Start Up),
- o French Tech Saint Brieuc Bay

- Partenariat pour les récoltes :

- o Département des Côtes d'Armor (Cap d'Erquy), Département du Finistère
- o commune de Pléneveon (Cap Fréhel),
- o Conservatoire du Littoral, Perros Guirrec,
- o Natura 2000 (Glomel),
- o Réserve du Faou.

- Partenariat technique :

- o Association AILE,
- o Lamballe Terre et Mer (réflexion sur déchets verts),
- o Laboratoire RAGT (formulation),
- o Zoopole Développement

- Partenariat distribution :

- o Test collaboratif (Agriculteur La Harmoye – Particuliers Hénon),
- o Leroy Merlin,
- o Comcom du Mené

- des prescripteurs impliqués :

- o François De Beaulieu – Ecrivain - Spécialiste du patrimoine naturel et culturel de la Bretagne, engagé dans la protection de la nature et spécialement des landes bretonnes.
- o Gaëtan Masson – Conservatoire Botanique National de Brest - Chargé d'études Flore et Habitats
- o Sébastien Gallet – Université de Bretagne Occidentale - Maitre de conférences

o Florent Vilbert – ABB Agence Bretonne de la Biodiversité - Directeur

Produit secondaire : litière

Travail collaboratif avec l'Association les Petits Vagabonds – Saint Alban

3 - association des usagers, bénéficiaires, habitants sur la mise en oeuvre, la vie du projet

La collaboration est un des piliers de l'entreprise et est donc l'état d'esprit que nous cherchons à cultiver.

- Les partenariats mis en place avec les réserves sont un engagement dans le temps. Nous formalisons notre collaboration par des conventions d'une durée de 3 à 5 ans.

- La culture Client, compétence acquise au sein de Leroy Merlin est une clef de réussite. Les remontées clients seront encouragées (site internet, retour des distributeurs, visite clients – particulier et professionnel - chez eux pour mieux appréhender leur problématique).

- La culture du progrès est encouragée par la mise en place d'une animation d'amélioration continue (ex empreinte carbone du produit, debriefing terrain des récoltes).

- La mise en place d'indicateur de suivi de la biodiversité nous permet un suivi écologique de la ressource.

3 - ADEQUATION AUX BESOINS

1 - recueil et appréciation des besoins non satisfaits

Le contexte ENVIRONNEMENTAL:

Le projet répond aux objectifs de développement durable définis par les Nations Unies

- Objectif 7 : énergie propre et d'un cout abordable

- Objectif 15 : Vie terrestre (biodiversité)

Un marché PORTEUR

Le marché du bois énergie (bûches, granulés, bois déchiquetés) est un marché très porteur (+ 10% /an) aussi bien au niveau de l'usage collectif que domestique (« plus d'offre que de demande » Antoine – Chef de Secteur Leroy Merlin Lorient). Le développement est porté par la prise de conscience écologique et/ou l'impact économique des solutions.

En termes d'installations, on note ces dernières années le fort développement des poêles à granulés au détriment des poêles à bûches (« sur l'installation de 100 poêles, 60 sont des poêles à granulés en 2019 » LM Lorient).

160 000 poêles vendus en 2018 en France + 6 900 boilers

soit en 2018, >900 000 poêles à granulés installés et >65 000 chaudières

Consommation pellets en France 2018 : 1,6 Mtonnes (dont 90% chauffage particulier) + 10% 2018/2017

Selon les chiffres du ministère de la Transition écologique, en septembre 2018, le coût de 100 kWh PCI (en résumé, le pouvoir calorifique d'un combustible) était de 5,7 € pour les granulés de bois vendus en vrac et 6,05 € pour ceux vendus en sac. Il en coûtait 7,51 € pour l'équivalent en gaz naturel, 9,55 € en fioul domestique, 14,22 € en propane en citerne et 21 € en électricité (prix incluant l'abonnement au tarif bleu option base). Le bois est donc l'énergie la moins chère : en passant du fioul vers les granulés, l'économie est de 37 %.

La PRODUCTION

Production en France ; 1,5 M tonnes en 2018

Marché de la litière

25% des français possèdent un chat. Le marché des litières est estimé à 117 M€. La litière végétale représente 7% des ventes et est en croissance car cela répond aux attentes des maitres soucieux de l'environnement

2 - plus-value et utilité en lien avec la stratégie du programme Leader

Eizhy vise à créer une filière locale de production d'une nouvelle énergie verte : les Agro Pellets – Le Granulé de Landes à vocation de pôle d'excellence industrielle.

- Structuration et développement de filière en lien avec les énergies renouvelables : Agro Pellets + optimisation de la valorisation de la ressource avec développement du co-produit litière
- Création de nouveaux débouchés, sources de plus-values locales
- Développement de l'innovation sur le territoire
- Reconnaissance de la qualité de la ressource et des savoir-faire
- Création d'emplois (direct : 2 en 2021) et indirects en lien avec la nouvelle activité de Granulés de landes
- Création d'une organisation locale partenariale (Réserves – collectivités locales – Agriculteurs - ETA - Paysagistes – transport)
- Mise en réseau des acteurs pour favoriser les échanges
- Valorisation de ressources disponibles - non utilisées voire détruites - alternatives à la ressource bois
- Promotion de l'identité naturelle du territoire ; mise en avant des landes et des missions de gestion du territoire
- Promotion du patrimoine naturel : communication sur la biodiversité, actions collectives de comptage...
- Développement du tourisme industriel (visite usine)
- Rayonnement vers d'autres territoires ayant les mêmes problématiques environnementales en France et/ou à l'étranger.

3 - Rayonnement du projet

Nos objectifs à 3 ans

DEMONTRER que le concept fonctionne

- Créer une unité rentable sur la région Bretagne - implantation en Pays de Saint Briec
- Développer une marque connue, portée par ses ambassadeurs (Communauté, distributeurs, prescripteurs, réserves naturelles...)

PENETRER le marché domestique

- Contribuer à l'évolution des normes pour que les Agro Pellets soit une solution pour les particuliers
- S'appuyer sur l'expérience en milieu professionnel pour démocratiser le produit.

Nos objectifs à 5 ans

DEMULTIPLIER le concept (France et Europe)

1 - Les principes horizontaux de l'Europe -La dimension environnementale du développement durable

1 - Promouvoir les exigences en matière de protection environnementale et d'utilisation rationnelle des

ressources.

La valorisation d'une ressource disponible non valorisée aujourd'hui :

Les fougères sont des plantes dites envahissantes qui en se développant limitent la biodiversité. Les réserves naturelles cherchent des solutions (ex rouleau Brise-fougères, fauche et destruction par déchetterie), les agriculteurs abandonnent des landes qui étaient autrefois exploitées et valorisées en litière. Notre solution propose de faucher les fougères et de récolter la matière. Les landes, à nouveau entretenues, retrouvent ainsi plus de biodiversité.

Un milieu riche à préserver

Les landes sont un environnement fragile. Nous prenons soin d'adapter nos actions (ex fauche après la nidification). La fauche est une solution pour limiter la prolifération des fougères. Nous mesurerons les impacts de notre solution sur la biodiversité de nos gisements de matières premières.

Une nouvelle énergie

Notre produit est une nouvelle énergie. Nous conduisons une analyse du cycle de vie comparant notre produit aux granulés de bois mais également aux solutions énergétiques existantes (empreinte carbone du produit et démarche Karbon Active de l'entreprise). Les granulés de bois répondent à un marché en fort essor. Développer une alternative au bois en utilisant une ressource naturelle disponible est une solution pour limiter la pression sur nos ressources bois.

2 - Les principes horizontaux de l'Europe L'égalité entre les femmes et les hommes

1 - Prendre en compte et favoriser l'égalité entre les femmes et les hommes tout au long de l'élaboration et de la mise en œuvre des programmes.

Typhaine Fox est Présidente de l'entreprise EIZHY. Elle s'implique dans la démocratisation de l'entrepreneuriat féminin (réseau professionnel, réseaux sociaux).

En complément, l'entreprise ne développe pas de pratiques qui entraveraient l'égalité entre les femmes et les hommes.

3 - Les principes horizontaux de l'Europe - L'égalité des chances et la non-discrimination

1 - Prévenir toute discrimination fondée sur le sexe, la race ou l'origine ethnique, la religion ou les convictions, le handicap, l'âge ou l'orientation sexuelle.

L'entreprise est née en favorisant la mixité :

- collaboration internationale (Actionnaires Anglais).
- équipe inter générationnelle : les actionnaires ont entre 33 ans et 76 ans.
- entreprise dirigée par une femme : présidente
- Certaines réserves ont recours à des contrats d'insertion pour l'entretien des milieux, nous encourageons cette pratique.

En complément, l'entreprise ne développe pas de pratiques qui favoriseraient les discriminations.

PRESENTATION FINANCIERE

Les dépenses prévisionnelles doivent être du même montant que les recettes prévisionnelles

Seules les dépenses qui ne font l'objet ni d'une récupération de TVA ni d'un assujettissement à la TVA peuvent être présentées en TTC.

Récupération de la TVA : Oui

Assujettissement à la TVA : Oui

Dépenses Réelles		
Description des postes de dépenses	Montant (EUR HT)	%
acquisition matériel outillage	275 000.00	90.16
mise en conformité de l'usine (accompagné par Lamballe Terre et Mer à hauteur de 20 000€ (00,00€))	30 000.00	9.84
Total	305 000.00	100.00

Recettes		
Financeurs (co financeurs envisagés)	Montant (EUR HT)	%
Autofinancement privé	199 683.07	65.47
Département - "complément Leader"	35 316.93	11.58
Europe - FEADER - LEADER	50 000.00	16.39
EPCI - Lamballe Terre et Mer	20 000.00	6.56
Total	305 000.00	100.00

Décision / Avis du Comité Unique de Programmation (CUP)