



OUVRIR UN POINT DE VENTE SPECIALISE COMMERCE EQUITABLE

Quelques conseils pratiques pour s'impliquer dans le commerce équitable...

LES DIFFERENTES OPTIONS

1. Ouvrir une boutique spécialisée indépendante

Selon la PFCE, pour être considéré comme un point de vente spécialisé en distribution de produits issus du commerce équitable, il faut que les 2/3 au minimum de votre chiffre d'affaires proviennent directement de la vente de produits et/ou de services issus d'une démarche de CE reconnue.

2. Ouvrir une boutique spécialisée dans le cadre d'un réseau

Pour ouvrir une boutique spécialisée dans le cadre d'un réseau, nous vous invitons à prendre contact avec la structure « mère », par exemple une structure comme la Fédération Artisans du Monde. Chaque réseau possède son propre mode de fonctionnement et d'accompagnement.

3. Ouvrir une boutique spécialisée dans le cadre d'une franchise

La pratique de la franchise dans le domaine du commerce équitable se développe depuis peu mais reste encore embryonnaire. Précurseur, le magasin Alter Mundi développe un réseau de franchisés sur tout le territoire depuis 2006. Ainsi, l'enseigne propose à des entrepreneurs d'ouvrir des boutiques dédiées au commerce équitable en leur permettant de bénéficier de son nom et d'un concept clé en main.

4. Ouvrir une boutique en ligne

Il n'existe pas encore de dispositif d'accompagnement pour l'e-commerce mais c'est un mode de distribution à part entière qui gagne en puissance. De nombreuses entreprises de commerce équitable, dont plusieurs membres de la PFCE, ont déjà mis en place des systèmes de vente en ligne. Nous vous invitons à les contacter pour mieux appréhender ce mode de vente et ses spécificités.

LES ETAPES INCONTOURNABLES DANS LA MISE EN PLACE DU PROJET

1. Se faire accompagner, conseiller

Il est important de savoir que des structures d'accompagnement des porteurs de projets peuvent vous aider à tout moment dans le processus de mise en place du projet. Les informations sur ces structures sont disponibles sur la fiche repère « Lancer un projet de commerce équitable ».

2. Développer son idée avec précision

Cette étape est très importante car il s'agit de se poser les bonnes questions, qui détermineront les caractéristiques du projet de création. Voici quelques interrogations possibles : Quel(s) produit(s) vendre ? Quel est le caractère novateur de la boutique ? Quels sont ses points forts, ses points faibles ? Quels sont les systèmes de garantie ?...

3. Confronter l'idée avec son projet personnel

Cette étape permet de vérifier l'adéquation homme/projet.

4. Réaliser une étude de marché

Cette étape se décompose de la manière suivante :

- L'étude commerciale : bien connaître et comprendre le marché, définir une stratégie commerciale et choisir ses futures actions commerciales. On s'attachera en particulier à connaître la sensibilité de la clientèle locale au commerce équitable, ses goûts, l'existence d'autres boutiques de commerce équitable.

- L'étude financière : construire un plan de financement initial, réaliser un compte de résultat prévisionnel et un plan de trésorerie, calculer le seuil de rentabilité de l'entreprise.



De manière générale, l'activité d'une boutique seule peut générer au bout de deux ans, un revenu pour une personne à temps plein, plus une personne à mi-temps éventuellement mais pas vraiment plus. Les boutiques du réseau Artisans du Monde, par exemple, ne peuvent souvent pas se permettre d'embaucher de salariés. D'un autre côté, la période est plus courte chez Alter Mundi, qui estime par exemple qu'un gérant peut atteindre, après un an d'exercice, un revenu net mensuel compris entre 1500 et 2000 euros.

Vous trouverez des fournisseurs, importateurs en produits du commerce équitable dans la liste des membres de la PFCE. Des études sectorielles sont également disponibles sur le site de la PFCE : « Flux du commerce équitable en France – 2004 et 2007 ».

Vous pouvez également prendre contact avec les boutiques spécialisées dans le commerce équitable de votre région. Leur expérience pourrait vous être utile dans la réalisation de votre projet.

5. Rechercher des financements

Il existe plusieurs sources de financements. On distingue entre autre l'épargne personnelle (créateur, associés, proches), les prêts bancaires personnels, les prêts d'honneur et crédits solidaires, les participations au capital (capital risque, investisseurs individuels) et les aides ou subventions. Vous trouverez les principaux contacts sur la Fiche Repère « Lancer un projet de commerce équitable »

La pratique de la franchise dans le domaine du commerce équitable se développe depuis peu mais reste encore embryonnaire. Précurseur, le magasin Alter Mundi développe un réseau de franchisés sur tout le territoire depuis 2006. Ainsi, l'enseigne propose à des entrepreneurs d'ouvrir des boutiques dédiées au commerce équitable en leur permettant de bénéficier de son nom et d'un concept clé en main.

5. Ouvrir une boutique en ligne

Il n'existe pas encore de dispositif d'accompagnement pour l'e-commerce mais c'est un mode de distribution à part entière qui gagne en puissance. De nombreuses entreprises de commerce équitable, dont plusieurs membres de la PFCE, ont déjà mis en place des systèmes de vente en ligne. Nous vous invitons à les contacter pour mieux appréhender ce mode de vente et ses spécificités.

6. Choisir un statut juridique

Le choix du statut juridique repose sur plusieurs critères : la nature de l'activité, la volonté de s'associer, l'organisation patrimoniale, les besoins financiers et le fonctionnement général de l'entreprise, etc.... Il convient ensuite de déposer un dossier de demande d'immatriculation auprès du Centre des Formalités des Entreprises.

7. Lancer l'activité

La meilleure période pour ouvrir une boutique de commerce équitable est l'automne, car l'essentiel des ventes se fait durant la période des fêtes de fin d'année. Participer à des manifestations locales de promotion du commerce équitable ou vendre sur des marchés permet de se faire connaître et de développer son chiffre d'affaires.

LES MOYENS NECESSAIRES POUR DEMARRER L'ACTIVITE

Pour ouvrir une boutique d'une surface de vente comprise entre 40 et 50 m², il faut prévoir des investissements importants. Il existe plusieurs postes de dépenses :

- Les frais d'établissement comprenant : les honoraires de conseil éventuels, les frais d'immatriculation, les frais de communication pour se faire connaître
- Les investissements initiaux concernant : le loyer du local plus 3 mois de loyer d'avance, 3 mois de caution, le droit au bail et frais de pas de portes éventuels, les frais d'agence, les agencements et travaux, l'équipement informatique et les fournitures.
- Le fonds de roulement, constitué du premier stock et qui dépend de la taille du magasin et de la période d'ouverture.

A titre d'exemple, le financement initial à prévoir dans le cadre d'un projet de franchise Alter Mundi se situe entre 1000 et 2000 euros/m². L'apport personnel doit représenter 20% à 25% du financement initial.

EN SAVOIR PLUS...

- ⇒ Consultez aussi les Fiches Repère de la PFCE : www.commerceequitable.org
- « Lancer un projet de commerce équitable »
 - « Créer une filière d'importation en commerce équitable »
 - « Réseaux du commerce équitable »
 - « Systèmes de garantie du commerce équitable »