



Convivialité Partage Proximité

Business plan commerce de proximité et Tiers-lieu Réauvillois



Table des matières

1- Le sommaire.....	2
2- La présentation générale du projet	2
Le tiers-lieu intergénérationnel :	3
Le commerce multi-services :	3
Les moyens et actions engagés :.....	3
3- L'étude de marché	4
4- La partie économique du business plan	4
Les produits et les services :	4
Le panier moyen prévisionnel du commerce :.....	5
Prévisionnel d'activité :.....	5
Prévisionnel financier :.....	7
Les investissements.....	7
La trésorerie	8
5- La partie communication	9
6- Conclusion.....	9



1- Le sommaire

Réauville est une commune dynamique chargée d'histoire et de patrimoine. Les nombreuses associations du village témoignent de son fourmillement d'initiatives et d'engagement. La commune va acquérir des bâtiments dans le but d'y installer la mairie, un espace de coworking, des logements, ... un lieu de vie avec des extérieurs ombragés et spacieux très agréables. De plus, la vitalité des deux villages de Réauville et de Montjoyer permet l'ouverture d'une classe supplémentaire sur le regroupement pédagogique intercommunal (RPI).

L'association Du Bourg s'insère dans ce tissu associatif pour proposer des services complémentaires et indispensables aux habitantes et aux habitants avec un état d'esprit collaboratif et bienveillant. Avec bientôt presque 60 adhérents, l'association prend de l'ampleur et permet d'envisager ce projet avec ambition et réalisme.

C'est dans ce cadre que nous créons un commerce de proximité et un tiers-lieu de convivialité au printemps 2023 dans notre commune.

Installé dans la ferme Dubourg, ce commerce se veut un lieu de rencontres qui réponde aux besoins des habitantes et des habitants de Réauville et alentours.

Les objectifs sont à la fois :

- Sociaux en incitant les liens intergénérationnels en faveur du mieux vivre ensemble
- Environnementaux avec des produits naturels et locaux
- Commerciaux en ayant le souci d'avoir un modèle économique viable

Si nous devons qualifier notre projet de commerce et de tiers-lieu, nous dirions qu'il se veut laboratoire d'une économie responsable, durable, sociale et solidaire.

2- La présentation générale du projet

Réauville est une commune avec très peu d'échanges commerciaux mis à part un café très peu ouvert et des commerces ambulants boulangerie et boucherie. 3 restaurants complètent l'offre commerciale réauvillois, dont 2 éloignés du centre du bourg.

Le projet général est d'avoir un tiers-lieu composé d'un espace de partage intergénérationnel avec un commerce dans le centre du village avec des producteurs locaux (20 kilomètres maximum autour de Réauville) qui propose des produits de qualité et à des prix attractifs.



Deux arguments nous permettent d'envisager ce modèle économique :

- La vente directe sans intermédiaire
- Notre structure associative qui permet de limiter notre marge

Le tiers-lieu intergénérationnel :

- ✓ **Favoriser** le lien social intergénérationnel et la convivialité entre ses habitants
- ✓ **Promouvoir** un sentiment de fierté d'être Réauvillois
- ✓ **Contribuer** à la création d'équipements et de services utiles à la communauté
- ✓ **Créer** un commerce multi-services de proximité, lieu d'échanges, de rencontres, de partages.
- ✓ **Mettre en place** un jardin partagé, fournisseur entre autres de ce tiers-lieu

Le commerce multi-services :

- ✓ **Proposer** des produits locaux : l'offre sera majoritairement locale et bio pour construire une communauté responsable et durable Les contacts pris avec les producteurs locaux sont prometteurs !
- ✓ **Promouvoir** le savoir-faire local de qualité
- ✓ **Développer** une offre complémentaire aux services déjà existants sur la commune (point Internet, relais colis, point vert, point poste ...)
- ✓ **Associer** à ce commerce un lieu d'échanges, de rencontres et de partage entre tous les réauvillois
- ✓ Créer un emploi à temps plein dans la commune

Les moyens et actions engagés :

- ✓ **Aménagement** de l'espace Dubourg avec une convention de mise à disposition par la Mairie de Réauville
- ✓ **Engagement** très fort de la municipalité pour accompagner ce programme
- ✓ **Soutien** de la population qui participe activement à cette démarche par son intérêt et son engagement (nombreuses adhésions à ce jour ; environ 60)
- ✓ **Mobilisation** d'une équipe de bénévoles prêts à s'investir pour la réussite de ce projet
- ✓ **Rencontres** engagées auprès des institutions et sponsors pour le financement de la structure : CCI, banque, collectivités locales, groupement des Epicerie sociales et solidaires, ...



3- L'étude de marché

Un questionnaire à destination des habitantes et des habitants de Réauville a été réalisé et nous attendons le plus de retours possibles pour analyser les réponses. Les premiers retours sont très positifs et nous confortent dans notre démarche.

D'autre part, nous avons assisté à plusieurs manifestations sur Réauville qui ont permis de ressentir ce besoin dans la population locale. Plusieurs familles néo-rurales se sont implantées dans le village avec ce besoin de proximité et de consommation locale et responsable. Ce qui nous a permis surtout de monter à presque 60 adhésions en moins de 4 mois.

La dynamique est bonne et c'est pour cette raison que nous sommes confiants sur les résultats de l'étude de marché.

Comme nous n'avons pas les résultats, nous sommes partis sur des fréquentations plutôt objectives sans ambition démesurée.

Nous adapterons aussi notre offre sur les besoins de la clientèle..

4- La partie économique du business plan

Les produits et les services :

Le tiers-lieu s'autofinance avec les cotisations et les bénévoles, ainsi qu'avec l'aide de la municipalité qui fournit gracieusement local et terrain. Nous exposons ci-dessous le business plan du commerce de proximité.

L'offre sera majoritairement locale et bio pour répondre aux attentes des habitants. Les contacts pris avec les producteurs locaux sont prometteurs. Nous avons réalisé un inventaire non exhaustif mais déjà très complet des producteurs locaux qui seraient intéressés par notre projet et qui souhaiteraient participer en tant que fournisseur. L'objectif est d'ouvrir 7 jours sur 7 avec un salarié en semaine et les bénévoles le week-end.

Des produits de première nécessité seront également disponibles pour répondre aux besoins des habitants et l'offre pourra évoluer en fonction de la demande.

De nombreux contacts ont d'ores et déjà été pris auprès des producteurs très locaux sur l'ensemble de la gamme que nous souhaitons proposer.



La réponse que nous apportons avec ce commerce est tout à fait en phase avec le climat actuel, inflationniste et incertain. La réponse locale est la bonne réponse.

L'idée est de construire un commerce au centre du village qui vient compléter l'offre actuelle en proposant les produits et les services à la clientèle.

Le panier moyen prévisionnel du commerce :

Connaître notre panier moyen va nous permettre d'évaluer la performance du commerce sur le plan purement commercial,

Réauville est un lieu touristique doté d'un fort patrimoine naturel protégé (sablière, zones humides) et se situe sur un axe de passage fréquenté, entre Grignan et l'Abbaye d'Aiguebelle, hauts lieux de visite, fréquenté par de nombreux marcheurs et cyclotouristes. De nombreuses chambres d'hôtes et de nombreux gîtes vont également permettre un potentiel clients important (une centaine de couchages).

Ce qui fait que notre activité commerciale va évoluer en fonction des périodes de l'année

Par conséquent, le panier moyen va naturellement augmenter entre le 1^{er} avril et le 30 septembre. Vous trouverez ci-dessous donc notre prévisionnel d'activité et financier.

- Panier moyen entre le 1^{er} octobre et le 31 mars = 40 €
- Panier moyen entre le 1^{er} avril et le 30 septembre = 50 €

Prévisionnel d'activité :

- Habitants Réauville = 400 habitants donc environ 160 ménages ou familles
- Adhérents à l'association = 70 adhérents et le nombre va continuer de croître



En attendant le retour des questionnaires et avant d'avoir pu traiter les réponses, nous pouvons déjà tabler sur une fréquentation de :

- ✓ Entre le 1^{er} octobre et le 31 mars : 75 clients hebdomadaires.
Environ 50 % des adhérents + 25 % de la population locale.
Sachant que chaque semaine, les familles consomment les besoins élémentaires huile, fromages, œufs, jus de fruit, viande, ..., nous pouvons tabler sur un ticket moyen de 40 euros hebdomadaire par client soit 7 900 euros par mois
- ✓ Entre le 1^{er} avril et le 30 septembre : 100 clients hebdomadaires
Toujours 50% des adhérents + 35 % de la population locale (maisons secondaires + touristes)
Sachant que le panier des locaux ne changera pas (40 €), par contre celui des touristes et des maisons secondaires va largement augmenter (CSP+ et touristes qui aiment consommer local), nous pouvons tabler sur un ticket moyen de 50 € hebdomadaire par client soit 14 228 € par mois

Le nombre d'adhérents de l'association a évolué à la hausse, et les retours des questionnaires d'étude de marché nous ont montré que les locaux sont très intéressés par le commerce. De plus les professionnels du tourisme vont être des clients récurrents suite à l'étude de marché. De ce fait, le CA augmente ainsi que la marge parce que nos discussions avec les producteurs fournisseurs nous seront plus favorables avec un mix de produits en revente ou en dépôt vente.

Hypothèses retenues pour le prévisionnel :

- Chiffre d'affaires annuel : $7900 \text{ €} \times 6 \text{ mois} + 14228 \text{ €} \times 6 \text{ mois} = 132\,768 \text{ euros}$ en année pleine
- Marge de 30% avec un salarié
- Frais de fonctionnement avec un salarié de 10%
- Salaire net chargé = 2800 € / mois
- Frais financiers 100 € mensuel
- Amortissement du matériel sur 10 ans

Nous pourrions envisager d'organiser :

- Des marchés provençaux qui n'existent pas à Réauville
- Des manifestations pour l'association tel le tiers-lieu intergénérationnel



Prévisionnel financier :

Les fichiers sont joints en annexes pour une meilleure lecture

Compte de résultat prévisionnel

Compte de résultat prévisionnel																	
	2023												2023 Total	2024 Année	2025 Année	2026 Année	2027 Année
	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre					
Chiffres d'affaires													152 460 €	190 260 €	199 773 €	209 762 €	220 250 €
Chiffres d'affaires commerce				19 110 €	19 110 €	19 110 €	19 110 €	19 110 €	19 110 €	12 600 €	12 600 €	12 600 €	- €	- €	- €	- €	- €
Marchés provençaux													- €	- €	- €	- €	- €
Total produits				19 110 €	19 110 €	19 110 €	19 110 €	19 110 €	19 110 €	12 600 €	12 600 €	12 600 €	152 460 €	190 260 €	199 773 €	209 762 €	220 250 €
Producteurs locaux				12 422 €	12 422 €	12 422 €	12 422 €	12 422 €	12 422 €	8 190 €	8 190 €	8 190 €	99 099 €	123 669 €	129 852 €	136 345 €	143 162 €
Frais de fonctionnement				1 529 €	1 529 €	1 529 €	1 529 €	1 529 €	1 529 €	1 008 €	1 008 €	1 008 €	12 197 €	15 221 €	15 982 €	16 781 €	17 620 €
Impôts																	
Salaires + Charges				2 800 €	2 800 €	2 800 €	2 800 €	2 800 €	2 800 €	2 800 €	2 800 €	2 800 €	25 200 €	33 600 €	33 600 €	33 600 €	33 600 €
Charges financières				300 €	300 €	300 €	300 €	300 €	300 €	300 €	300 €	300 €	2 700 €	3 600 €	3 600 €	3 600 €	3 600 €
Amortissement												1 350 €	1 350 €	1 350 €	1 350 €	1 350 €	1 350 €
Total charges	- €	- €	- €	17 050 €	17 050 €	17 050 €	17 050 €	17 050 €	17 050 €	12 298 €	12 298 €	13 648 €	140 546 €	177 440 €	184 384 €	191 676 €	199 332 €
Résultat prévisionnel	- €	- €	- €	2 060 €	2 060 €	2 060 €	2 060 €	2 060 €	2 060 €	302 €	302 €	- 1 048 €	11 914 €	12 820 €	15 389 €	18 086 €	20 917 €

Ce compte de résultat reprend les hypothèses d'activité et nous constatons un résultat annuel à l'équilibre avec les hypothèses retenues ci-dessus. La saisonnalité de l'activité se régule avec les mois.

Les investissements

Nous partons du principe que nos investissements seront réalisés avant le début de l'activité. Si d'autres investissements étaient nécessaires, nous les autofinancerions avec des manifestations.

Budget Travaux		
Budget investissement	Date acquisit	2023
Maçonnerie et gros travaux	01/03/2023	2 000,00 €
Plomberie	01/03/2023	4 000,00 €
Electricité	01/03/2023	10 000,00 €
Total annuité		16 000,00 €

Budget investissement		
Budget investissement	Date acquisit	2023
Banques réfrigérées	01/03/2023	5 000,00 €
caisse + logiciel	01/03/2023	3 500,00 €
Aménagement local	01/03/2023	2 000,00 €
Comptoir de vente	01/03/2023	1 000,00 €
Equipements sécurité	01/03/2023	2 000,00 €
Stock de départ	01/03/2023	15 000,00 €
Total annuité		28 500,00 €

Pour financer nos investissements, nous avons 10 000 € de trésorerie association, financement participatif et prêt d'honneur population pour 10 000 € et la banque pour 16 000€. Nous recherchons via les subventions et les financements en prêt d'honneur 10 000 € pour boucler le budget.



La trésorerie

Nous sommes en pleine consultation actuellement. Nous avons intégré un potentiel de participation d'entreprises pour avoir une voie de recours mais notre souhait est d'explorer les pistes de subventions ou prêts d'honneur.

Stratégie de trésorerie : Afin de maintenir une trésorerie positive, il nous faut négocier un paiement à 10 à 30 jours de nos producteurs locaux de manière à encaisser la trésorerie du premier mois en fonds de roulement. Avec cette organisation, le budget de trésorerie est plutôt à notre avantage avec un solde positif chaque mois.

Trésorerie													
	2023												
	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Solde M-1				500,00 €	14 706,20 €	16 490,90 €	18 275,60 €	20 060,30 €	21 845,00 €	23 629,70 €	19 425,20 €	19 452,20 €	
CA Commerce				19 110,00 €	19 110,00 €	19 110,00 €	19 110,00 €	19 110,00 €	19 110,00 €	12 600,00 €	12 600,00 €	12 600,00 €	152 460,00 €
Trésorerie association			10 000,00 €										
Emprunt			16 000,00 €										16 000,00 €
Subventions ou prêts d'honneur			10 000,00 €										10 000,00 €
Participation entreprises Réauville			10 000,00 €										10 000,00 €
Total produits	- €	- €	46 000,00 €	19 610,00 €	33 816,20 €	35 600,90 €	37 385,60 €	39 170,30 €	40 955,00 €	36 229,70 €	32 025,20 €	32 052,20 €	188 460,00 €
Travaux espace Du Bourg			16 000,00 €										
Achat stock			15 000,00 €										
agencement et travaux			13 500,00 €										
Communication			1 000,00 €										
Producteurs locaux					12 421,50 €	12 421,50 €	12 421,50 €	12 421,50 €	12 421,50 €	12 421,50 €	8 190,00 €	8 190,00 €	90 909,00 €
Frais de fonctionnement				1 528,80 €	1 528,80 €	1 528,80 €	1 528,80 €	1 528,80 €	1 528,80 €	1 008,00 €	1 008,00 €	1 008,00 €	12 196,80 €
Impôts													
Salaires + Charges				2 800,00 €	2 800,00 €	2 800,00 €	2 800,00 €	2 800,00 €	2 800,00 €	2 800,00 €	2 800,00 €	2 800,00 €	25 200,00 €
Charges financières				300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	2 700,00 €
Amortissement													- €
Emprunt et paiement investissement				275,00 €	275,00 €	275,00 €	275,00 €	275,00 €	275,00 €	275,00 €	275,00 €	275,00 €	2 475,00 €
													- €
Total charges	- €	- €	45 500,00 €	4 903,80 €	17 325,30 €	17 325,30 €	17 325,30 €	17 325,30 €	17 325,30 €	16 804,50 €	12 573,00 €	12 573,00 €	133 480,80 €
Résultat prévisionnel	- €	- €	500,00 €	14 706,20 €	16 490,90 €	18 275,60 €	20 060,30 €	21 845,00 €	23 629,70 €	19 425,20 €	19 452,20 €	19 479,20 €	54 979,20 €

Les locaux :

Une convention de mise à disposition avec la Mairie sera réalisée pour des locaux dans un bâtiment dans Réauville. Cette mise à disposition sera gratuite.



Des journées citoyennes et associatives vont nous permettre de redonner vie à ce lieu chargé d'histoire à Réauville et qui sera l'implantation du tiers-lieu et du commerce.



5- La partie communication

La cellule communication de l'association a défini 2 objectifs prioritaires :

- Faire connaître l'association Du Bourg au fil du temps pour attirer de nouveaux adhérents
- Communiquer sur les projets à court et à moyen terme

Afin de faire connaître l'association qui porte ce projet, plusieurs articles sont parus dans les journaux locaux depuis le début de l'été 2022.

Nous allons continuer à communiquer par la presse et sur les réseaux sociaux sur Réauville et aux alentours, ainsi que par la distribution d'informations.

Un groupe de travail communication gère cette partie et nous avons des points réguliers en réunion plénière associative.

L'ouverture du commerce est toujours programmée début avril avec la confirmation des artisans sur leurs interventions.

6- Conclusion

Ce business plan a été construit avant toute demande de subvention. Par conséquent, nous avons de réelles marges de manœuvre pour l'ouverture de ce tiers-lieu et de ce commerce.

L'association Du Bourg souhaite agir pour la population locale en lui donnant la possibilité de mieux vivre à Réauville, dans les communes avoisinantes, et dans tout le territoire local, tout en gardant sa douceur de vivre.

Ce projet, porté par notre association, est également soutenu par la mairie de Réauville pour œuvrer dans le sens du collectif.

L'association Du Bourg porte aussi d'autres projets associatifs, tous tournés vers le partage et le vivre ensemble.

Ce projet sera amendé au fur et à mesure de toutes nos consultations avec les financeurs potentiels.