

3.2 UN EXEMPLE DE RENDU D'UNE ÉTUDE DE FAISABILITÉ D'UNE OFFRE D'ACTIVITÉ

L'étude de faisabilité a été réalisée par la CCI à la demande de l'ARDEAR. Elle porte sur une activité d'épicerie ambulante.

→ ARDEAR - 2011



DIAPORAMA

Création d'un commerce ambulant sur les communes de Brié-et-Angonnes, Champagnier, Montchaboud et Saint-Pierre-de-Mésage

Etude de faisabilité économique

Rappel de la démarche

Objectif :
Chiffrage du marché potentiel et analyse des conditions de viabilité d'un commerce ambulant répondant aux grandes orientations définies lors des étapes amont du projet.

Méthodologie

- **Etape 1 : analyse du marché local**
 - Validation des orientations du projet
- **Etape 2 : analyse financière**
 - Chiffrage du potentiel économique du projet en fonction de différentes options envisageables
- **Etape 3 : aide à la décision**
 - Mise en perspective des différentes options
 - Conditions de mise en œuvre

Analyse du marché local L'environnement commercial

- Un environnement commercial dense
 - proximité aux pôles commerciaux
 - des marchés attractifs
 - des micro-pôles locaux
- Un positionnement classique hormis Brié-et-Angonnes - Herbeys
- Une accessibilité soumise à l'utilisation de la voiture

Pôles commerciaux	Vizille Echirolles Eybens Pont-de-Claix
Principaux marchés	Echirolles Pont-de-Claix Vizille Brié-et-Angonnes
Pôles de proximité	Brié-et-Angonnes Jarrie Vaulnaveys-le-Haut
Offre spécifique	Brié-et-Angonnes (marché) Herbeys (magasin de producteurs en projet)

Analyse du marché local La population locale

- Un niveau de vie globalement élevé
 - Une forte proportion de CSP +
 - Un revenu net moyen au dessus des moyennes
- Une proportion « mesurée » de personnes âgées
 - Une minorité de personnes du 4^{ème} âge
- De fortes disparités entre les communes

Revenu net moyen par ménage en 2008	
Brié-et-Angonnes	47 410 €
Champagnier	41 200 €
Montchaboud	33 212 €
Saint-Pierre-de-Mésage	26 042 €
Sud-Grenoblois	28 493 €
Isère	24 010 €

Répartition de la population par tranche d'âge

Commune	0-14 ans		15-29 ans		30-44 ans		45-59 ans		60-74 ans		75 ans ou plus	
	%	20%	%	20%	%	20%	%	20%	%	20%	%	20%
Brié-et-Angonnes	5%	20%	4%	13%	6%	23%	10%	15%	7%	10%	7%	13%
Champagnier	22%	20%	19%	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%
Montchaboud	13%	20%	19%	20%	24%	19%	19%	19%	19%	19%	19%	19%
Saint-Pierre-de-Mésage	13%	20%	19%	20%	24%	19%	19%	19%	19%	19%	19%	19%
Sud-Grenoblois	13%	20%	19%	20%	24%	19%	19%	19%	19%	19%	19%	19%
Isère	13%	20%	19%	20%	24%	19%	19%	19%	19%	19%	19%	19%

Analyse du marché local

Les dépenses de consommation

- Des enjeux financiers sur
 - les produits frais
 - les produits d'épicerie
- Un marché potentiel variable selon les communes
 - Brié-et-Angonnes : 889 ménages
 - Champagnier : 423 ménages
 - Montchaboud : 136 ménages
 - Saint-Pierre-de-Mésage : 280 ménages

Dépenses annuelles moyennes par ménage	
Pain	316 €
Pâtisserie	192 €
Surgelés	359 €
Epicerie	1 377 €
Boissons alcoolisées	514 €
Boissons non-alcoolisées	286 €
Viande et charcuterie	301 €
Fruits et légumes	554 €
Produits laitiers	936 €
Hygiène	625 €
Droguerie	576 €
Presse	306 €

Analyse du marché local

Pertinence des pistes d'actions identifiées

- Une offre alimentaire majoritairement générique
- Une population potentiellement intéressée par une offre différenciée
- Des dépenses élevées sur les produits frais
- Des attentes fortes sur une offre en produits locaux
- Un environnement commercial dense
- De nombreux déplacements domicile-travail
- Une accessibilité contraignante uniquement pour les personnes peu mobiles.

➤ Une offre en produits frais d'origine locale susceptible d'intéresser l'ensemble de la population

➤ Une offre en produits d'épicerie et assimilés réduite, à destination des personnes âgées

➤ Deux marchés distincts : les actifs / les retraités

➤ Une attractivité variable selon les communes

Analyse financière

Méthodologie

Dépense annuelle moyenne par ménage x Nombre de ménages (actifs / retraités) = Marché théorique

Marché théorique → Marché GMS (67%) / Marché hors GMS

Facteurs locaux (actifs / retraités) → Taux d'emprise du commerce ambulancier HB / HH

Repère : Nombre de clients / passage → CA prévisionnel

Analyse financière

Brié-et-Angonnes

(+) Niveau de vie très élevé, Grande proportion de personnes âgées mais peu du 4^{ème} âge, Des équipements et services propres à entretenir une dynamique interne

(-) Proximité de Vizille et de l'agglomération grenobloise, Offre commerciale classique et différenciée sur la commune et à proximité, Intérêt partagé entre nécessité et confort, Habitat très dispersé

	Taux d'emprise		CA prévisionnel		Nombre de clients	
	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités
HB	3 %	3 % / 2 %	20 500 €	12 800 €	52	31
HH	4 %	4 % / 3 %	27 300 €	18 100 €	70	44

Analyse financière

Champagnier

(+) Niveau de vie très élevé, Des services publics susceptibles de créer des flux dans le centre-bourg, Equipement commercial de proximité restreint, Habitat concentré

(-) Proximité à l'agglomération grenobloise, Faible proportion de personnes âgées et notamment du 4^{ème} âge, Intérêt motivé par des critères de confort

	Taux d'emprise		CA prévisionnel		Nombre de clients	
	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités
HB	5 %	5 % / 4 %	16 900 €	9 800 €	43	24
HH	6 %	6 % / 5 %	20 300 €	12 000 €	52	29

Analyse financière

Montchaboud

(+) Niveau de vie plutôt élevé, Forte proportion de personnes âgées (mais appartenant au 4^{ème} âge), Relatif éloignement à l'offre commerciale de proximité, Habitat concentré

(-) Proximité à Vizille, Peu de services publics propres à engendrer du passage dans le centre-bourg, Intérêt motivé par des critères de confort et de nécessité

	Taux d'emprise		CA prévisionnel		Nombre de clients	
	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités
HB	5 %	4 %	4 200 €	5 200 €	11	13
HH	6 %	5 %	5 000 €	6 500 €	13	16

Analyse financière

Saint-Pierre-de-Mésage

(+)

- Proportion non négligeable de personnes âgées dont beaucoup du 4^{ème} âge
- Des services publics susceptibles de créer des flux dans le centre-bourg

(-)

- Grande proximité à Vizille (et Péage de Vizille)
- Niveau de vie « mesuré »
- Intérêt principalement motivé par des critères de confort
- Habitat partiellement dispersé et dénivelé important

	Taux d'emprise		CA prévisionnel		Nombre de clients	
	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités	Actifs	Retraités
HB	3%	3%	5 900 €	6 300 €	15	14
HH	4%	4%	7 800 €	8 400 €	20	19

Analyse financière

Les options envisageables

Fondement de la démarche : variation de la clientèle captée en fonction du créneau de passage du commerce :

- Journée => limitée à la clientèle retraitée
- fin de journée et week-end => ensemble des ménages

- Option 1 : optimisation des opportunités financières
 - ✓ permanences en fin de journée ou le week-end
- Option 2 : service aux populations fragiles
 - ✓ permanences du commerce en matinée
- Option 3 : optimisation du temps
 - ✓ concentration des permanences sur une journée
- Option 4 : compromis temps / profit
 - ✓ répartition des permanences sur deux jours (journée et fin de journée)

Analyse financière

Le potentiel économique des options

Options	1	2	3	4
Clientèle	Ensemble des ménages sur toutes les communes	Retraités sur toutes les communes	Retraités sauf Brié (ensemble des ménages)	Retraités sauf Brié et Champagner (ensemble des ménages)
CA	HB 80 100 € HH 103 500 €	32 700 € 43 000 €	53 200 € 70 400 €	70 100 € 90 700 €

- Repères : CA moyen / personne :
 - ✓ 166 500 € (commerce alimentaire sédentaire)
 - ✓ 127 900 € (commerce alimentaire non-sédentaire)

NB : CA hors presse et pâtisseries

➤ **Potential pour une activité complémentaire**

Analyse financière

La rentabilité des options

Résultat = CA – Achats marchandises – charges exploitation
Résultat => annuités d'emprunt + Rémunération

Options	1	2	3	4
Marge brute (39%)	HB 31 500 € HH 40 686 €	12 800 € 16 900 €	20 900 € 27 700 €	27 500 € 35 600 €

➤ Une capacité variable à supporter les charges d'exploitation et les investissements liés à l'activité

Aide à la décision

Choix des options

Options	(+)	(-)
1	<ul style="list-style-type: none"> - Desserte optimale de la clientèle - Maximisation des possibilités de CA - Situation d'équité entre chaque commune - Part prépondérante d'une activité globale 	<ul style="list-style-type: none"> - Créneau de la fin de semaine souvent occupé - Impossibilité de rentabiliser les trajets sur plusieurs communes - Absence d'optimisation du temps de travail et organisation contraignante - Créneau contraignant pour les personnes âgées
2	<ul style="list-style-type: none"> - Excellente qualité de services vis-à-vis des personnes les plus fragiles - Situation d'équité entre les communes - Possibilité de regrouper l'activité sur deux jours 	<ul style="list-style-type: none"> - Marché limité et rentabilité discutable - Difficulté à rassembler sur une demi-journée les permanences sur deux communes et les tournées - Part minime d'une activité globale

Aide à la décision

Choix des options

Options	(+)	(-)
3	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation du temps optimale - Rationalisation des trajets entre les communes - Niveau de CA intéressant - Part significative d'une activité globale 	<ul style="list-style-type: none"> - Exclusion d'une partie de la clientèle - Inégalité entre les communes - Difficulté à réaliser des tournées - Obligation de réaliser des permanences l'après-midi - Contraintes de stockage des marchandises
4	<ul style="list-style-type: none"> - Très bon niveau de CA - Rationalisation partielle des trajets - Pertes minimales sur la clientèle d'actifs - Part significative d'une activité globale 	<ul style="list-style-type: none"> - Inégalité entre les communes - Intérêt pratique à organiser des permanences l'après-midi (limitation des trajets) - Satisfaction mesurée de personnes âgées

Aide à la décision

Choix du commerçant



Scénarios	(+)	(-)
Commerçant sédentaire	- Opportunité d'augmenter la rentabilité d'un commerce local	- Besoin probable de procéder à l'achat d'un camion-épicerie et supporter de lourds investissements
	- Possibilité d'établir des passerelles entre les activités sédentaires et non-sédentaires	- Amortissement de l'investissement limité à l'activité - Nécessité probable de recruter un salarié à temps partiel - Risque de chevauchement des marchés des points de vente sédentaires et non-sédentaires



Aide à la décision

Choix du commerçant



Scénarios	(+)	(-)
Commerçant non sédentaire	- Expérience du métier de commerçant ambulant - Matériel nécessaire à l'activité préexistant	- Difficulté à identifier un commerçant ayant des plages d'activité disponibles - Complexité pour repérer un commerçant proposant une offre similaire à celle envisagée dans le cadre du projet (produits frais d'origine locale et épicerie traditionnelle)
	- Possibilité d'étendre la rentabilité du commerce sur de nouveaux marchés - Charges d'exploitation moins élevées qu'un commerce sédentaire d'où de meilleures conditions de rentabilité	



Aide à la décision

Synthèse



- Un projet économiquement pertinent mais intimement lié :
 - ❖ aux choix retenus pour sa mise en œuvre
 - ❖ aux opportunités dans l'identification d'un porteur de projet

	Option 1	Option 2	Option 3	Option 4
Commerçant sédentaire	+	--	-	+
Commerçant non sédentaire	++	-	+	++

Avis de la CCI

- ✓ Option 4 : bon compromis entre rentabilité et qualité de service
- ✓ Porteur de projet non-sédentaire : simplicité de mise en œuvre et bonnes conditions de rentabilité

