

Ouvrir un commerce de proximité

Description

Ouvrir un commerce de proximité redevient intéressant aujourd'hui. C'est une [idée de business](#) qui répond aux besoins des habitants d'une petite ville ou d'un quartier. Avant de se lancer, il serait judicieux de bien se renseigner sur le métier de commerçant : les normes à suivre, les conditions d'accès au métier, les équipements à prévoir ainsi que les étapes à accomplir.

En outre, l'ouverture d'un commerce de proximité est un projet entrepreneurial épanouissant. Mais elle présente également quelques inconvénients et nécessite l'obtention d'autorisations particulières dans certains cas.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quelles questions se poser avant d'ouvrir un commerce de proximité ?

L'art de se poser les bonnes questions est essentiel avant d'ouvrir un commerce de proximité. Il est par exemple important de se pencher sur :

- L'identification de la clientèle cible (à l'aide d'une [étude de marché](#)) ;
- La proposition de valeur ;
- Le fonctionnement économique d'un commerce.

Qui peut devenir commerçant ?

Avant de se lancer, il faut **s'assurer que l'on est autorisé à ouvrir un commerce de proximité**. Ce projet est accessible uniquement aux personnes majeures qui n'ont pas fait l'objet de condamnations :

- Pénales ;
- Fiscales ;
- Professionnelles.

Pour devenir commerçant, il ne faut pas non plus être limité par une [clause de non-concurrence](#) et **ne pas cumuler l'activité commerciale avec l'exercice de certaines professions**

, telles que :

- L'huissier ;
- Le notaire ;
- L'avocat ;
- L'architecte ;
- L'expert-comptable.

Le métier de commerçant : à quoi correspond-il ?

Il est tout aussi essentiel de bien comprendre tous ses aspects. Outre le fonctionnement économique d'un commerce, il est particulièrement important de bien s'informer sur **les contraintes du métier de commerçant**.

Le fonctionnement économique d'un commerce

Pour trouver le modèle économique qui correspond à ses besoins, **le futur commerçant peut demander conseil à des personnes qui évoluent déjà dans le domaine ou à un expert-comptable**. Il a le choix également de se servir de logiciels pouvant aider à :

- Préserver la trésorerie ;
- Mieux gérer les affaires ;
- Faire gagner du temps.

Chaque commerce disposant d'un **business model** qui lui est propre, il doit se demander entre autres, s'il a plutôt besoin de :

- Financer un stock important ;
- Développer la vente à distance.

Les inconvénients de la profession

Souvent, les commerçants ont des **plages horaires contraignantes**. Ils travaillent durant le week-end, voire les :

- Vacances d'été ;
- Fêtes.

D'autre part, ils doivent accomplir des **tâches répétitives** qui peuvent être plus ou moins longues. Il est alors préférable de suivre un stage d'immersion ou une formation

pour mieux comprendre le métier de commerçant au quotidien. Il est même possible de procéder à une prise d'information en partant à la rencontre des acteurs du secteur :

- Clients ;
- Fournisseurs ;
- Autres commerçants.

Avez-vous identifié votre clientèle cible ?

De la même manière que tout entrepreneur, le futur commerçant doit penser également à identifier sa clientèle cible **pour s'assurer de trouver sa place sur le marché en obtenant un meilleur potentiel de rentabilité.**

Votre proposition de valeur est-elle pertinente au vu de votre projet ?

Pour réussir à vendre, il faut que la proposition de valeur réponde aussi au besoin des clients. C'est pourquoi il est important d'**identifier la clientèle cible, comprendre et répondre à leurs attentes.** Le projet doit définir également la valeur ajoutée apportée qui permettra au commerçant de se démarquer de ses concurrents.

Quelles sont les étapes à suivre pour ouvrir un commerce de proximité ?

L'ouverture d'un commerce de proximité **s'effectue en quelques étapes.** La première consiste à mener une étude de marché et à élaborer un [plan d'affaires](#) efficace. Il faudra ensuite choisir de devenir indépendant ou bien franchisé. Il sera aussi nécessaire d'opter pour la forme juridique et les locaux adaptés à ses besoins.

Réalisation d'une étude de marché (business plan)

Durant cette étape, le futur commerçant aura à analyser l'état du marché en général afin de savoir s'il est prisé ou plutôt porteur. Il devra ensuite **étudier la concurrence** directe et celle étendue. Toujours dans le cadre de la démarche, il faudra qu'il s'informe aussi sur le prix moyen des articles qu'il prévoit de vendre.

En réalisant l'étude de marché, il devra alors connaître ce qu'il aura de plus ou d'original à apporter. L'analyse lui permettra également de savoir **comment il pourra s'approprier pleinement sa zone de chalandise.** Et avant d'élaborer un business

plan complet, il sera tout aussi important de voir si le quartier ou le village est occupé par des franchises ou plutôt des commerces indépendants.

Lors de l'**établissement du plan d'affaires**, il faudra surtout se pencher sur la capacité financière du porteur de projet :

- Apport personnel ;
- Prêt bancaire ;
- Investisseurs à démarcher.

Faire le choix d'être franchisé ou indépendant

En ouvrant un commerce indépendant, l'entrepreneur sera libre de créer entièrement son concept. Par ailleurs, cette option est moins sécurisée financièrement. En appartenant une franchise, il n'aura pas la possibilité de faire comme bon lui semble, mais il bénéficiera de **la renommée d'un grand groupe**.

Choisir le statut juridique

L'étape suivante consiste à [choisir la forme juridique](#) la plus adaptée au projet. La micro-entreprise présente l'avantage d'être à la fois rapide et simple à créer. Il est également facile de la **faire évoluer vers une forme de société**, en cas de besoin. Mais pour conserver le statut d'auto-entrepreneur, il faudra respecter un plafond de chiffre d'affaires.

Souvent, le [régime de la micro-entreprise](#) est utilisé pour tester un projet. Mais la SASU et l'EURL sont les statuts considérés comme **plus pertinents pour ouvrir un commerce de proximité**. Il s'agit respectivement des versions unipersonnelles de la SAS et de la SARL.

Définir la localisation des locaux

Le choix de l'emplacement des locaux compte également parmi les principales étapes à suivre lors de l'ouverture d'un commerce de proximité. Il aura un **impact direct sur le chiffre d'affaires du commerçant**. Il est essentiel de s'installer dans un endroit stratégique, tout en s'assurant une certaine sécurité financière. En effet, il faudra être en mesure d'acheter ou de louer un local rentable.

Si l'on prévoit d'**ouvrir le commerce dans une petite commune**, il est préférable d'opter pour un lieu bien fréquenté, en centre-ville. Mais dans le cas où il serait situé dans une grande ville, il vaut mieux choisir un quartier populaire.

Et dans tous les cas, le local devra être **assez grand pour accueillir les clients et installer les équipements**. Toutefois, une petite salle suffirait si le futur commerçant envisage de créer un bar ou un café à l'ambiance intimiste. Seule une supérette nécessite suffisamment d'espace pour équiper les rayonnages.

Est-ce indispensable d'être diplômé pour pouvoir en ouvrir un ?

Aucun diplôme spécifique n'est requis pour pouvoir ouvrir un commerce de proximité. Par ailleurs, il est toujours conseillé de suivre des formations en commerce ou en [gestion d'entreprise](#) pour mener à bien le projet. Il est tout aussi essentiel de développer certaines compétences et qualités. Les capacités managériales figurent parmi les plus importantes.

Pour réussir son projet, le futur commerçant doit également avoir le sens du commerce, ainsi que des qualités humaines. Il faut qu'il sache accueillir les clients, vendre, discuter, négocier et argumenter. C'est pourquoi il vaut toujours mieux avoir des **connaissances en marketing** au moment de se lancer. D'autre part, il est recommandé une formation en [comptabilité](#) pour pouvoir se charger correctement :

- Des déclarations sociales et fiscales ;
- De la tenue de la comptabilité.

Comment bien équiper son commerce de proximité ?

L'ouverture d'un commerce de proximité nécessite aussi des aménagements qu'il faudra chiffrer. Il est important d'**opter pour des équipements de qualité** pour profiter de leur durabilité et ne pas avoir à les remplacer ou à les réparer de sitôt.

Il est également préférable de choisir des **équipements qui reflètent la personnalité du futur commerçant**. Par exemple, ce dernier peut se procurer des éléments de décoration créant une ambiance originale, intimiste ou encore moderne. Et pour une bonne gestion financière et comptable du commerce, il lui est conseillé de s'offrir un logiciel de caisse performant.

Pourquoi et comment immatriculer votre commerce ?

L'immatriculation du commerce **constitue une obligation légale**. Il est impératif d'accomplir la démarche pour pouvoir démarrer l'activité en toute légalité. Elle consiste à fournir les documents requis sur le [guichet unique](#) de l'INPI et à payer les frais demandés.

Doit-on obtenir des autorisations particulières pour ouvrir un commerce de proximité ?

Dans certaines situations, il est nécessaire d'obtenir des autorisations pour ouvrir un commerce de proximité. C'est par exemple le cas pour les locaux dépassant 1000 m². Même chose si l'espace public est occupé.

Si l'espace public est occupé

Le futur commerçant doit également **obtenir une AOT** ou une autorisation d'occupation temporaire pour pouvoir occuper un domaine public comme le trottoir. Celle-ci est accordée par l'autorité compétente, qui est généralement, soit :

- L'État ;
- La collectivité territoriale (région, département ou commune).

Bon à savoir : cette autorisation vise à préserver l'intérêt général.

Pour obtenir l'autorisation, il faut avant tout **identifier l'autorité compétente** en effectuant une recherche rapide sur le site internet de la collectivité territoriale concernée pour obtenir les coordonnées du service à contacter. Il sera ensuite nécessaire de réunir les documents suivants :

- Plan de situation ;
- Description de l'occupation envisagée ;
- Photos ;

- Relevé d'identité bancaire ;
- Kbis ;
- Justificatif de domiciliation ou [bail commercial](#);
- Justificatifs relatifs à la sécurité.

Après, il ne restera plus qu'à **déposer la demande auprès du service compétent et attendre la décision**. À ce stade, il est conseillé de conserver une preuve de dépôt. Notons que certaines autorisations sont soumises au paiement d'une redevance.

En l'**absence d'autorisation d'occupation du domaine public**, le commerçant s'expose à des sanctions telles que :

- Des poursuites pénales ;
- Le versement d'une indemnité compensatrice.

Lorsque la superficie du magasin dépasse 1000 m2

Quand c'est le cas, il faut effectuer une **demande d'autorisation d'exploitation auprès de la CDAC** ou Commission départementale d'aménagement commercial. Cette obligation s'applique dès la création d'un ensemble commercial, avec une surface de vente de plus de 1000 m².

Si de la musique est diffusée dans le magasin

Afin d'améliorer l'expérience client, certains commerçants diffusent de la musique dans leur boutique. Un tel choix implique de payer des **droits d'auteur à la Sacem**. Tous les ans, ces derniers sont reversés au profit des :

- Producteurs ;
- Auteurs ;
- Artistes-interprètes.

Bon à savoir : le montant des droits est déterminé de manière forfaitaire selon l'importance de l'établissement.

Existe-t-il des normes à respecter ?

Faisant partie des ERP ou **Établissements recevant du public**, le commerce doit se conformer à des normes de :

- Sécurité contre les risques de panique et d'incendie ;

- Accessibilité pour les personnes handicapées.

Elles ont pour but de protéger les personnes et de :

- Limiter les pertes matérielles ;
- Favoriser l'intervention et l'alerte des secours.

Les **mesures de prévention et de sécurité** doivent être proportionnelles non seulement à l'activité, mais également au public pouvant être admis à l'intérieur de l'établissement. En règle générale, il faut que ce dernier soit doté :

- D'un service de surveillance ;
- De dispositifs d'avertissement et d'alarme.

FAQ

Quel commerce ouvrir si l'on dispose d'un petit local ?

Il n'y a pas besoin d'avoir un grand local pour ouvrir une boulangerie. Il en est de même pour les autres commerces, tels que : L'épicerie ; La supérette ; Le salon de coiffure et d'esthétique ; La boucherie-charcuterie ; Le fleuriste ; La pharmacie ; Le garage automobile.

Quelles sont les principales étapes à suivre pour démarrer un petit commerce ?

Pour lancer un petit commerce, il est avant tout essentiel de mener une étude de marché et d'établir un business plan. Il faudra ensuite : Choisir entre la franchise et le commerce indépendant ; Opter pour la forme juridique adaptée au projet ; Trouver le local commercial idéal ; Accomplir toutes les démarches administratives nécessaires à l'ouverture du petit commerce.

Quel commerce peut-on ouvrir avec un budget serré ?

Un certain nombre de commerces peuvent être ouverts avec un faible budget. Le

dépôt-vente d'articles de puériculture ou de vêtements en fait partie. Dans la liste, figure également : La recyclerie ; La boutique d'artisanat local ; La vente en ligne ; La vente de produits du terroir Le lavage automobile.