

Ouvrir un magasin alimentaire

Description

Ouvrir un magasin alimentaire, c'est se lancer sur un marché concurrentiel, mais prometteur, parce que la grande majorité des consommateurs urbains préfèrent effectuer actuellement leurs achats auprès d'un commerce de proximité que dans une grande surface.

Afin de pouvoir réaliser un tel projet, il convient d'effectuer avant tout une [étude de marché](#) et de s'informer sur les besoins de sa cible (essentiellement les ménages), que l'on envisage d'ouvrir ou [créer une épicerie fine](#), ouvrir une supérette ou encore un magasin bio.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quelle est la réglementation à suivre pour ouvrir un magasin alimentaire ?

Ouvrir un magasin alimentaire implique le respect d'un certain nombre d'obligations. Le créateur de l'entreprise doit **suivre une formation en matière d'hygiène alimentaire** (aménagement des locaux, chaîne de conservation du froid ou encore entreposage.), mais aucun diplôme ne lui est exigé dans le cadre du projet.

D'autre part, il lui est **recommandé de s'inscrire à un stage de préparation à l'installation** (SPI) pour qu'il puisse s'initier aux bases de la gestion et de la comptabilité. Le [SPI](#) lui sera également d'une grande aide dans les démarches de création de son entreprise.

Le porteur de projet doit s'assurer aussi que son local répond bien aux normes d'accueil du public lors de son ouverture. En effet, il sera tenu de **respecter des obligations liées à l'information des clients** (affichage des prix, panneau d'information de surveillance, etc.) ainsi qu'à la sécurité et à l'accessibilité des ERP ou établissements recevant du public. En guise d'exemple, il est impératif que ses locaux disposent :

- D'un éclairage électrique ;
- D'une évacuation rapide des occupants ;

- D'une alarme incendie.

En outre, il lui faudra obtenir une licence à emporter pour être autorisé à vendre des boissons de tous les groupes. Et **s'il envisage de vendre des denrées d'origine animale, il devra effectuer une déclaration auprès de la DDPP** ou Direction départementale de la protection des personnes.

Un agrément sanitaire ou un agrément CE lui sera demandé également **s'il ne prévoit pas d'en proposer directement aux consommateurs, mais à des intermédiaires**. Il convient de souligner que des dérogations sont prévues pour des distances de livraison de moins de 80 km et quand il s'agit de céder de petites quantités de denrées d'origine animale à d'autres commerces de détail.

Toujours concernant les produits destinés à la vente, ils doivent tous comprendre une **date de péremption**. La DGCCRF ou direction départementale de la concurrence et de la consommation contrôle régulièrement le respect de cette réglementation.

En outre, le commerce de détail doit effectuer une demande d'autorisation d'exploitation auprès de la CDAC ou Commission départementale d'aménagement commercial de la préfecture **dans le cas où sa surface de vente ferait plus de 1000 m²**. En règle générale, celle des alimentations générales ne dépasse pas 120 m². Quant aux supermarchés, elles sont au moins quatre fois plus grandes. En effet, elles mesurent 400 m² au minimum.

Il convient également de savoir que **si le fondateur de l'entreprise a choisi d'ouvrir un e-commerce alimentaire**, il doit faire apparaître sur son site les [conditions générales de vente](#) (CGV) et veiller à protéger les informations personnelles des clients auxquelles il aura accès. Concernant les CGV, il faut qu'elles contiennent :

- Le prix TTC des produits ;
- Les modalités de paiement ;
- Les informations liées à la livraison (frais et délais) ;
- Les conditions de rétractation.

Quelles sont les formalités nécessaires ?

Pour ouvrir un magasin alimentaire, il faudra réaliser de nombreuses démarches de création d'entreprise. Outre l'immatriculation au RNE et au [RCS](#), il sera nécessaire d'accomplir quelques formalités annexes.

Les formalités de création et d'ouverture

Le porteur de projet devra remplir l'équivalent d'un [formulaire M0](#) en ligne pour la constitution de l'entreprise. Pour ouvrir le magasin alimentaire, il sera tenu également de faire rédiger des statuts juridiques de société. Il peut **faire appel à un expert-comptable, un notaire ou un avocat pour réaliser cette démarche.**

À noter : les formalités administratives seront à la fois plus rapides et plus simples pour une entreprise individuelle.

L'immatriculation au RCS

Cette démarche consiste à déposer un dossier d'immatriculation auprès de l'administration **afin de donner une existence légale à l'entreprise.** Elle aboutira à l'inscription au Registre National des Entreprises (RNE) et au Registre du commerce et des sociétés (RCS).

Si le créateur d'entreprise a opté pour un statut de société ([SA](#), SARL, etc.), chaque associé sera ensuite tenu de **déposer des fonds sur le compte bancaire dédié à l'activité.** C'est seulement après que le dépôt du dossier d'immatriculation sera effectué.

Il convient de souligner que l'immatriculation doit s'effectuer au Registre du commerce et des sociétés uniquement s'il s'agit d'un **commerce alimentaire de nature commerciale ayant 10 salariés ou plus.** Par ailleurs, si le porteur de projet choisit d'opter pour le régime de la [micro-entreprise](#), il faudra qu'il complète le formulaire en ligne sur le Guichet unique de l'INPI. Il sera alors automatiquement immatriculé au Registre National des Entreprises (RNE) et au RCS. Il n'a plus à compléter le [formulaire P0](#).

Les formalités annexes

Si le futur entrepreneur a choisi le statut de société, il devra **nommer un gérant ou un président** en plus de rédiger les statuts juridiques. Et celle-ci sera immatriculée après une publication officielle d'annonce légale de constitution dans un support d'annonces légales (anciennement [journal d'annonces légales](#)). En outre, le créateur de l'entreprise a le choix de protéger sa marque auprès de l'INPI. Cette démarche coûte près de 200 euros.

Quelles sont les étapes à suivre avant d'ouvrir son commerce alimentaire ?

Après avoir trouvé un concept, il est essentiel de se pencher sur certains points importants, tels que :

- Le budget à prévoir ;
- L'emplacement du local.

De la même manière que pour toute entreprise, il est tout aussi important d'**établir un business plan**, afin de bien structurer le projet et pouvoir prendre des décisions pertinentes avant le démarrage de l'activité.

Établir un business plan

Cette démarche **s'effectue après l'étude de marché**, qui consiste surtout à analyser la clientèle, la concurrence et la tendance du marché. D'ailleurs, le [business plan](#) reprend une partie des informations obtenues grâce à cette dernière. Le document doit contenir également :

- Un prévisionnel à court et moyen terme ;
- Les besoins financiers ;
- La stratégie marketing de l'entreprise.

Il sert surtout à **démarcher des partenaires financiers** et obtenir un [crédit professionnel](#). En effet, il permettra de prouver la solidité du projet auprès des institutions susceptibles d'accorder un apport financier à l'entreprise.

D'autre part, le **plan d'affaires** permet de déterminer :

- Le type de commerce à ouvrir ;
- Les produits et services à proposer pour se démarquer de la concurrence ;
- Un apport de départ ;
- La composition des investissements.

Il est bon de noter que le document donne également la possibilité de prévoir les entrées et sorties d'argent et d'**étudier les possibilités de partenariats de proximité**, par exemple avec des producteurs locaux.

Choix et emplacement du local

Dans tous les cas, il serait judicieux d'opter pour un local commercial situé à un endroit où beaucoup de personnes passent quotidiennement. La zone de chalandise sera étudiée de manière minutieuse. **L'idéal serait de trouver une rue commerçante**, facile d'accès. Il faut garder à l'esprit que le commerce de détail doit apporter des avantages en matière d'accessibilité et de confort d'achat.

En fonction de son budget, le créateur de l'entreprise devra également **choisir entre l'achat et la location** d'un local. La première option est généralement onéreuse au départ, mais la seconde coûte cher sur le long terme.

À noter : cette démarche est l'un des principaux facteurs clés de succès d'un projet d'ouverture de commerce.

En outre, l'entrepreneur a également le choix d'**opter pour la location-gérance**. Elle consiste à louer un fonds de commerce durant une certaine durée prévue dans un [contrat](#). L'avantage de cette option réside dans le fait qu'il permet de déterminer si l'activité est rentable ou non. Durant cette phase de test, le porteur de projet sera considéré comme le gérant du magasin.

Bon à savoir : outre le choix de l'emplacement, celui des marchandises constitue le deuxième facteur qui impacte le plus la réussite du projet d'ouvrir un magasin alimentaire. Il est important que les produits soient en adéquation avec l'image que l'on souhaite véhiculer.

Prévoir le budget

L'ouverture d'un commerce alimentaire est un projet qui **nécessite un investissement financier assez important**. En effet, il faudra prévoir par exemple :

- Les dépenses liées à l'aménagement du magasin ;
- L'achat des marchandises (fruits secs, produits d'entretien, surgelés, conserves, etc.) ;
- L'achat des équipements (réfrigérateur, matériel informatique, caisse enregistreuse ou encore enseigne commerciale) ;
- L'achat du matériel nécessaire pour présenter les produits ;
- Le stock de démarrage ;
- Le coût des travaux ;
- La rémunération des intermédiaires ;

- Les frais de publicité ;
- Les dépenses d'énergie ;
- Les redevances ;
- Les investissements liés au recrutement du personnel.

À noter : ces dépenses ne doivent en aucun cas être sous-estimées pour ne pas manquer de trésorerie lors du démarrage de l'activité. Il est conseillé au porteur de projet de vérifier s'il est éligible aux aides à la création d'entreprise.

Quel statut juridique adopter ?

Pour ouvrir un commerce alimentaire, le porteur de projet a le choix entre plusieurs formes juridiques. Parmi les **principales options** qui s'offrent à lui figurent les :

- Société par actions simplifiée (SAS ou SASU) ;
- Société à responsabilité limitée (SARL ou EURL).

La SASU et l'EURL sont les statuts **adaptés à l'entrepreneur désireux d'ouvrir un commerce de détail alimentaire seul**. Lors de leur création, aucun capital social minimum n'est requis. En optant pour la SASU, le fondateur de l'entreprise sera soumis à l'IS ou Impôt sur les sociétés et pourra personnaliser les règles de fonctionnement de cette dernière. S'il choisit l'EURL, il profitera surtout d'une structure sécurisée juridiquement. Sa responsabilité sera limitée au montant de ses apports.

Par ailleurs, **s'il souhaite recruter des associés**, il devra opter pour une entreprise pluripersonnelle. Il ne sera alors soumis à aucun chiffre d'affaires maximal et pourra même déduire ses charges professionnelles de ce dernier. Précisons que la SARL est surtout faite pour les projets à taille humaine. Quant à la SAS, elle convient notamment aux entreprises qui comptent plusieurs associés.

Il a également la possibilité d'opter pour un **statut de micro-entrepreneur**, qui est cependant peu avantageux sur le long terme. Contrairement à la société, il ne permet pas de protéger le patrimoine personnel du créateur de l'entreprise. De plus, un seuil de chiffre d'affaires limite le développement des affaires. Étant facile à mettre en place et à gérer, la micro-entreprise est en revanche le choix idéal pour ceux qui souhaitent tout simplement tester un projet ou monter une petite affaire en zone rurale.

FAQ

Quelles sont les principales conditions pour ouvrir un commerce ?

Après avoir défini les contours du projet, le fondateur de l'entreprise doit penser à réaliser une étude de marché et à établir un business plan. Une fois cela fait, il faudra qu'il choisisse un local commercial et évalue les coûts d'installation. Avant même d'ouvrir le commerce, il aura également à se renseigner sur la réglementation applicable au magasin.

Quel chiffre d'affaires une épicerie réalise-t-elle ?

Le chiffre d'affaires généré par une épicerie dépend notamment de la localisation et de la capacité d'accueil du commerce. Il varie aussi selon les horaires d'ouverture et le nombre de produits proposés. Mais il va généralement de 60 000 euros à 300 000 euros par an. Notons que l'activité requiert un investissement de départ compris entre 120 000 euros et 250 000 euros.

Comment ouvrir un commerce sans apport ?

Il est difficile, mais pas impossible d'ouvrir ou de reprendre l'entreprise sans apport. Pour ce faire, il est nécessaire de réaliser un emprunt ou de trouver des investisseurs. Il faudra alors convaincre les partenaires financiers sur la viabilité du projet pour trouver l'argent nécessaire au démarrage de l'activité.