

PêlMêl Meymac
1^{er} magasin indépendant à ambition zéro déchet de Corrèze
Depuis octobre 2016.

Activité :

Epicerie vrac alimentaire/hygiène/entretien – Produits locaux et/ou bio
Accessoires durables, réutilisables...
Friperie

Abonnement « Privilèges » pour fidéliser la clientèle et assurer le fonctionnement de la friperie
Livraisons possible
Points de dépôt-vente : Viam (restaurant-Epicerie), LP Bort Artence (magasin école)
Véhicule et matériel adapté pour ventes promotionnelles en extérieur (marchés d'été, boutique de démonstration en salle communale...)
Point retrait Poiscaille

Horaires d'ouverture :

De septembre à début juillet:

Lundi: FERME

Mardi: 9h15-12h30/14h-19h

Mercredi: 9h15-12h30

Jedi: 9h15-12h30/14h-19h

Vend: 9h15-12h30/14h-19h

Samedi: 9h15-12h30/14h-19h

Dimanche: 9h15-12h30

Juillet-Août

Lundi: 9h15-12h30

Mardi: 9h15-12h30/14h-19h

Merc: 9h15-12h30 / 17h-19h (marchés de pays de 17h à 20h)

Jedi: 9h15-12h30/14h-19h

Vend: 9h15-12h30/14h-19h

Samedi: 9h15-12h30/14h-19h

Dimanche: 9h15-12h30

Fonctionnement

Surface de vente de 70m2 pour le vrac et espace friperie/bureau de 10m2
Réserve de 20m2 équipée d'1 réfrigérateur pour les produits laitiers, poissons, légumes si besoin...,
d'un lave vaisselle et d'un évier 2 bacs avec douchette.

Journée type :

8h45-9h15 : préparation de la boutique (mise en place des accessoires lavés au lave vaisselle pendant la nuit, aspirateur dans la boutique, désinfection des surfaces de service, remplissage des silos et bacs, de la vitrine...)

9h15-12h30 / 14h-19h : Accueil clientèle, vente, communication sur les réseaux, commandes et réceptions de livraisons, préparation de commandes, ...

19h-19h15 : rangement des accessoires de service sales au lave-vaisselle, cloture caisse, fermeture.

Pour faire leurs achats, les clients ont plusieurs possibilités:

*Utiliser les *sachets kraft* à disposition dans le magasin

*Apporter leurs *propres contenants* (sachets kraft de réutilisation, sacs en tissus, bocaux verre, boîtes en fer ou plastique...) en *les faisant tarer en caisse à leur arrivée* (Tous les contenants sont acceptés à condition d'être propres et secs);

*Utiliser des *pots de réemploi* à disposition au magasin.

Logiciel de caisse tout à fait adapté à la vente en vrac, au suivi des stocks, aux inventaires et à la communication des pièces comptables. (Contrat de location JDC).

Pour la communication, l'entreprise possède :

- un site internet : www.pelmel-meymac.fr
- une page google business
- un profil et une page Facebook
- une page instagram
- un compte pinterest
- une adresse mail pour les envois d'infos groupées aux abonnés ou les newsletters

Un véhicule floqué et aménagé permet de faire des livraisons aux points de dépôt vente ou aux clients alentours, et de se déployer en mode boutique nomade sur des marchés, fêtes de village, manifestations, salons...

L'activité est tout à fait supportable par 1 seule personne. En revanche, il faut être ok avec le port de charges lourdes (livraisons en sacs de 25kg, remise en place de silos pleins qui font environ 10kg...).

Points forts/Points faibles :

Atouts :

*L'avantage concurrentiel de l'entreprise est facilement transmissible : L'histoire de l'entreprise et sa renommée sont transmissibles sans aucun soucis si le repreneur est sensible à la démarche zéro déchet, minimaliste.

*La qualité de l'emplacement commercial n'est pas menacée : Un des meilleurs emplacements en centre ville avec un devant de porte confortable et des places de parking à proximité.

* Le marché a tendance à se développer : C'est un marché qui a connu une forte croissance puis une forte chute suite au Covid mais qui est un marché d'avenir et qui va donc se remettre dans les années qui viennent. Les fournisseurs de vrac sont de plus en plus nombreux et l'offre est de plus en plus diversifiée dans tous les domaines y compris hors alimentaire.

* Des opportunités se présentent sur le marché de l'entreprise : La situation environnementale apporte à l'activité de l'entreprise une légitimité d'avenir car elle fait partie des solutions évidentes et faciles à mettre en place pour lutter contre le changement climatique.

* Les conditions commerciales avec les fournisseurs et/ou les sous-traitants clés se poursuivront à l'identique en cas de transmission de l'entreprise. En cas de départ de fournisseurs et/ou de sous-traitants clés, il sera très facile d'en trouver de nouveaux.

* Aucune dépense importante de réaménagements, réparations, mises aux normes des locaux n'est à prévoir pour la reprise immédiate de l'entreprise.

* Le bail sera renouvelé.

* L'entreprise n'est engagée dans aucun contentieux.

* Personne ne peut s'opposer juridiquement à la cession de l'entreprise. Le soutien de l'entourage est total.

* Je suis disposé à communiquer toutes les informations utiles sur mon entreprise au repreneur. Si le repreneur estime ne pas avoir besoin d'aide, je pourrais me désengager rapidement, en revanche si le repreneur le souhaite, je suis disposé à lui proposer un accompagnement.

Les éléments positifs :

* La croissance de la clientèle est possible. Notre territoire accueille beaucoup de nouvelles populations qui recherchent ce type de commerce et qui sont à conquérir. La livraison et le drive peuvent être des pistes à développer plus fortement ainsi que le travail avec les cantines scolaires et les comités d'entreprises.

* Le matériel est récent et adapté (La vitrine de frais sera à remplacer dans les prochaines années.)

* L'entreprise dispose d'une comptabilité analytique. Le résultat est globalement resté stable (variation inférieure à 10%) Notamment lié à l'embauche de personnel qui aurait pu ne pas être faite auquel cas il aurait augmenté.

* L'entreprise est conforme aux réglementations auxquelles elle est soumise. Toute la documentation juridique de l'entreprise est classée et à jour. L'entreprise est à jour de toutes les déclarations auxquelles elle est soumise.

Les freins:

* La concurrence est importante et l'entreprise doit s'adapter régulièrement.

L'activité vrac/zéro déchet est concurrencée sur internet et dans les grandes surfaces aujourd'hui. L'arrivée de nouveaux concurrents est à prévoir et ils constituent une menace potentielle. Il est possible que d'autres magasins indépendants ouvrent à 20km autour.

* La clientèle de l'entreprise dépend modérément d'un lien personnel avec le dirigeant.

Il faut un dirigeant qui porte les valeurs du vrac/zéro déchet et de la ruralité en même temps.

* L'entreprise est normalement dépendante des crédits bancaires. Des crédits presque remboursés ou de faible importance.

Estimation de la valeur :

35000€ de fond de commerce (matériel et immatériel)

+ 20000€ environ de stock (valeur à estimer précisément au moment de l'achat)