



Créer une boutique de produits régionaux : marche à suivre

Comment créer une boutique de produits régionaux ? Quelles démarches pour ouvrir un commerce de produits locaux ou une épicerie fine en ville ou dans un petit village ? Quelle rentabilité espérer ?

Les produits régionaux ont le vent en poupe, tirés par des tendances de consommation lourdes, et notamment :

- l'attrait des consommateurs pour le **made in France**, synonyme de sécurité et de qualité,
- la préférence de plus en plus marquée pour des produits dont **l'origine est connue**, fabriqués près de chez soi,
- la forte **demande touristique** en produits régionaux, reflets du savoir-faire gastronomique français.

Mais créer une boutique de produits régionaux ou un magasin de produits locaux peut prendre des formes très différentes. Il faut en effet distinguer :

- les **épiceries fines** proposant des produits régionaux, qui s'adressent principalement à une clientèle « bourgeoise » de centre-ville,
- les **magasins de producteurs de pays**, souvent situés en périphérie des villes ; ils sont fondés sur l'initiative de paysans qui souhaitent créer un circuit de distribution court,
- les **épiceries** et les multi-services de village, qui proposent de plus en plus de produits « du coin »,
- les **boutiques touristiques** situées près des flux de visiteurs saisonniers,
- ou encore les **e-commerces spécialisés**.

La tendance à la consommation de produits régionaux concerne en réalité des segments de marché très différents.

Voici tout ce qu'il faut savoir pour ouvrir une boutique de produits régionaux dans les meilleures conditions.

Créer une boutique de produits régionaux : réfléchissez bien à votre positionnement.

En fonction de vos motivations personnelles, de vos envies et de vos opportunités d'emplacement, vous vous prenez à rêver de votre « **boutique idéale** ».

Mais avant d'aller trop loin, posez-vous les questions suivantes :

- quelle sera ma clientèle principale ? les familles, les actifs, les personnes âgées, les touristes ?
- quelles sont les habitudes de ma cible ?
- quels sont les produits les plus recherchés et les plus appréciés par ma cible ?
- quelles sont les motivations principales de ma cible ? **C'est la question fondamentale, qui vous permettra de définir un [positionnement](#) clair.** En fonction de votre compréhension du marché, vous mettrez en avant :
 - des arguments santé (le bio),
 - et/ou des arguments environnementaux (pratiques agricoles, transport),
 - et/ou des arguments éthiques (produits équitables, bien-être animal),
 - et/ou des arguments de proximité (origine connue, solidarité locale),
 - et/ou des arguments de savoir-faire artisanal (terroir, spécialités, tradition, histoire...),
 - et/ou des arguments touchant au goût (recettes spécifiques, plaisir des sens et découverte).

Votre **concept de boutique de produits régionaux** devra donc répondre aux attentes de vos segments de clients principaux. Pour éviter tout risque d'échec, vous devez vous placer dans une véritable logique d'étude de marché. **Cliquez [ici](#) pour accéder aux [8 meilleures méthodes d'étude de marché](#).**

Ouvrir une boutique de produits régionaux : la réglementation.

Aucun diplôme n'est nécessaire pour créer une boutique de produits régionaux. L'accès à la profession de commerçant est libre. Le centre de formalités compétent est celui de la Chambre de Commerce et d'industrie : c'est là qu'il faudra effectuer la déclaration d'activité.

A noter les principales normes et réglementations suivantes à respecter pour créer une boutique de produits régionaux :

- **La réglementation de la vente d'alcool en boutique.** Pour pouvoir vendre de l'alcool, il faudra demander une licence de vente à emporter et réaliser la formation obligatoire « [permis d'exploiter](#) » ([cliquez pour en savoir plus](#)). Cette formation est à faire **avant** l'ouverture de l'établissement. La licence s'obtient par une déclaration en mairie.
- **L'accès de la boutique aux personnes handicapées :** [voir notre article dédié](#),
- **La conformité des instruments de pesage :** le contrôle des balances de pesage doit faire l'objet d'une vérification par un organisme agréé tous les deux ans,
- **Les normes d'hygiène** (notamment alimentaire).

Quel statut juridique pour créer une boutique de produits régionaux ?

Les statuts juridiques suivants sont possibles pour ouvrir une boutique de produits locaux :

- La **micro-entreprise** (ex régime auto-entrepreneur) : statut peu adapté, voire déconseillé, mais pas interdit. La micro-entreprise peut toutefois être choisie pour une boutique modeste, par exemple située dans un petit village, d'autant plus que les **plafonds de chiffre d'affaires** ont été doublés en 2018. Les obligations comptables sont réduites au minimum.
- L'**entreprise individuelle au réel** : plus coûteux que l'auto-entreprise, c'est un régime plombé par le système de paiement des cotisations sociales (prélèvements forfaitaires réajustés l'année suivante en fonction du bénéfice de l'année précédente).
- **Le statut de la société est le plus adapté pour une boutique de produits régionaux** :
 - **EURL** en cas d'associé unique,
 - **SARL** en cas de plusieurs associés,
 - **SAS** ou **SASU** si vous préférez bénéficier du statut d'assimilé-salarié,
 - **Au final**, le régime juridique le plus adapté si vous êtes seul est celui de la **SASU** ; il permet d'éviter la Sécurité sociale pour les indépendants (ex-RSI).

Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. [Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.](#)

Elaborer un plan financier pour la création d'une boutique de produits régionaux.

WikiCréa a élaboré un modèle de plan financier sur Excel, gratuit et facile à compléter : [cliquez ici pour y accéder.](#)

Attention, pour compléter ce document, vous devrez obtenir préalablement des devis de la part de tous vos prestataires et fournisseurs.

Ce plan financier vous permettra d'aborder la phase de recherche de financements dans les meilleures conditions. Vous pourrez ensuite réserver votre local commercial et préparer votre ouverture.

Boostez le chiffre d'affaires de votre boutique de produits régionaux.

Tenir un boutique de produits locaux peut s'avérer rentable si la fréquentation et les ventes sont au rendez-vous.

Voici quelques conseils pour faire décoller le chiffre d'affaires de votre boutique :

- **Animez sans cesse**, par exemple au travers d'événements, de dégustations, de conférences, de sorties ou de démonstrations,

- Enclenchez le **bouche-à-oreille** par la qualité de vos services et de vos conseils,
- Proposez des **produits d'appel** pour inciter à la fidélisation : du pain par exemple,
- Proposez des **packs découverte**, aidez vos clients à composer leurs coffrets cadeaux,
- Maintenez des **marges correctes**, sans pour autant proposer des prix prohibitifs,
- Optimisez la **rotation des produits en rayon**,
- Proposez des **rayons thématiques**,
- Menez des **enquêtes de satisfaction** régulièrement.

Des documents Excel pour gérer votre boutique (gratuit).

WikiCrea a créé des outils Excel très utiles pour gérer une petite entreprise :

- un **facturier** pour établir devis et factures : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **livre de recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **modèle de suivi de trésorerie** : [cliquez ici pour y accéder](#).

Voir aussi nos articles :

- [Reprendre un commerce : étapes et conseils](#)
- [Ouvrir une épicerie : démarches et conseils](#)
- [Créer une conserverie artisanale : tout savoir](#)