

Créer une entreprise d'alimentation bio

Description

Créer une entreprise d'alimentation bio constitue actuellement un projet intéressant, compte tenu du fait que le marché de la distribution de produits biologiques génère généralement plusieurs milliards de chiffre d'affaires par an.

Mais un tel projet d'entrepreneuriat ne s'improvise pas. Avant de se lancer, le futur [chef d'entreprise](#) a tout intérêt à le préparer avec soin et à s'informer sur chaque étape à suivre pour le mener à bien et la réglementation en vigueur.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quelles sont les étapes à suivre pour créer une entreprise d'alimentation bio ?

Différents points doivent être étudiés avec minutie avant de reprendre ou [créer une entreprise](#) d'alimentation bio. D'autre part, la réussite commerciale repose sur les éléments suivants :

- Mise en place d'un business model pérenne et rentable sur le long terme ;
- Proposition d'une offre adaptée au marché ;
- Existence de segments de marché de taille suffisante.

Avant d'inscrire l'entreprise au registre du commerce et des sociétés, il faudra alors **bien ficeler le projet** en commençant par :

- Définir le concept ;
- Mener une étude de marché ;
- Élaborer un business plan solide.

Réaliser une étude de marché et un business plan

Avant de lancer le projet, le fondateur de l'entreprise doit mener une [étude de marché](#) **pour mieux cerner le potentiel de l'activité qu'il envisage d'exercer**. Celle-ci lui permettra de définir également une stratégie commerciale efficace. Dans le cadre de la démarche, il aura à :

- Effectuer une recherche détaillée sur les tendances du secteur ;
- Analyser le comportement des futurs clients ;
- Étudier le positionnement commercial de la concurrence.

Il convient de savoir qu'**auparavant, les produits biologiques étaient surtout commercialisés en grande surface**. Aujourd'hui, le secteur du bio comprend deux autres principaux types d'acteurs, à savoir les :

- Producteurs commercialisant les produits dans une ferme ou sur les marchés ;
- Boutiques spécialisées détenant un tiers du marché.

Bon à savoir : les grandes surfaces représentent actuellement environ la moitié des parts de marché.

Il est tout aussi important de savoir que **la production de produits bio ne cesse de s'intensifier en France**. Et le marché est amené à continuer son développement au cours des années à venir. La tendance est accentuée par la croissance de segments spécifiques :

- Produits d'entretien ;
- Prêt-à-porter ;
- Cosmétiques.

Au sujet du [business plan](#), il doit comprendre une partie détaillant les atouts du projet et une autre dédiée au prévisionnel financier. Pour faciliter la tâche, le fondateur de l'entreprise peut **se servir d'un logiciel** spécifique.

À noter : des résultats de l'étude de marché figurent également dans le business plan. Pour rappel, la démarche consiste à analyser le comportement de la cible et à connaître les tendances du marché.

Le plan d'affaires permet également de **convaincre des partenaires financiers** de financer le projet. Le document doit présenter :

- L'équipe ;
- L'entreprise ;

- Le business model ;
- Le marché ciblé ;
- Les concurrents présents dans le secteur ;
- Le projet de commerce.

Définir son concept

Comme l'indique son nom, une entreprise d'alimentation bio vend des produits alimentaires. Avant de la créer, il convient d'**affiner le concept** et de se positionner, en tenant compte non seulement de l'étude de marché réalisée, mais également des goûts personnels du porteur de projet.

Choisir le mode d'exploitation : en franchise ou en indépendant ?

Une fois le projet bien préparé, il convient de **penser au type de magasin que l'on souhaite créer**. Plusieurs options s'offrent au fondateur de l'entreprise. Par exemple, il peut opter pour une boutique d'alimentation générale.

Mais il a le choix également d'ouvrir un magasin spécialisé dans un type de produit spécifique. **Il peut décider de se rattacher à un réseau, et donc d'acheter une franchise** ou de se lancer en tant qu'indépendant. Créer une entreprise d'alimentation bio franchisée permet surtout de :

- Bénéficier immédiatement de la notoriété du franchiseur ;
- Se former dans la vente des produits ;
- Limiter la prise de risque.

Par ailleurs, **la création d'un magasin bio indépendant permet de choisir sans contrainte les produits** que l'on souhaite vendre. Ce mode d'exploitation nécessite également un faible investissement initial et offre une plus grande marge de manœuvre dans la gestion du commerce.

Il convient de préciser que **la notoriété constitue le principal atout de la création de l'entreprise en franchise**. En effet, le mode d'exploitation permet de bénéficier d'une forte réputation auprès des consommateurs dès le début de l'activité. En se lançant en indépendant, celle-ci se construit en plusieurs années. Par ailleurs, l'entrepreneur profitera d'une grande liberté pour toute prise de décisions.

D'autre part, il bénéficiera d'un **accompagnement dans le développement commercial et technique** de l'activité en rejoignant un réseau de franchise. Mais pour profiter de l'avantage, il sera nécessaire de réaliser un apport personnel à son

lancement et prévoir des royalties. En effet, il faudra reverser une partie du chiffre d'affaires au franchiseur.

Choisir la structure juridique adaptée

Le choix de la structure juridique adaptée fait partie des étapes les plus importantes de la démarche de création d'une entreprise d'alimentation bio. Il **impactera également la vie personnelle de l'entrepreneur**.

Si le créateur de l'entreprise prévoit de lancer le projet seul, il peut se tourner vers :

- [L'entreprise individuelle](#) ;
- La SASU ;
- L'EURL.

Mais **dans le cas où il préfèrerait lancer l'activité à plusieurs**, il a le choix entre la [SAS](#) et la SARL, qui sont les deux versions pluripersonnelles respectives de :

- La SASU ;
- L'EURL.

Micro-entreprise

Le [statut de micro-entrepreneur](#) présente un certain nombre d'avantages, dont :

- Des formalités de création d'entreprise simplifiées ;
- Un faible coût de démarrage ;
- Une gestion d'entreprise facilitée ;
- La possibilité d'opter pour la franchise en base de TVA ;
- Des obligations comptables allégées.

La comptabilité se limite seulement à l'enregistrement des recettes et des dépenses. Et les démarches pour déclarer le chiffre d'affaires et payer les cotisations sociales sont toutes simples. Par ailleurs, **le micro-entrepreneur a un certain plafond de CA à respecter** pour pouvoir conserver son statut.

Entreprise individuelle

C'est souvent le statut choisi par les porteurs de projet désireux de lancer une activité sans associé. Il **présente l'avantage d'être facile et rapide à mettre en place**, parce

qu'il ne requiert ni la réalisation d'un apport en [capital](#) ni la rédaction de statuts. De plus, l'entrepreneur individuel n'est soumis à aucun plafond de chiffre d'affaires.

EURL ou SARL

En optant pour l'[EURL](#) ou la SARL, l'entrepreneur engagera sa responsabilité à hauteur de son apport au capital en cas de dettes professionnelles. En effet, **son patrimoine personnel sera à l'abri des créanciers.**

Les formalités de création de la [SARL](#) et de l'EURL sont **plus coûteuses et lourdes que celles de l'entreprise individuelle.** En optant pour l'un de ces deux statuts, l'entrepreneur sera tenu de :

- Rédiger des statuts constitutifs ;
- Désigner un ou plusieurs gérants (pour la SARL) ;
- Nommer un associé unique (pour l'EURL) ;
- Publier une annonce dans un support d'annonces légales.

SASU ou SAS

La [SASU](#) et la SAS, quant à elles, offrent un **fonctionnement plus souple par comparaison avec celui de l'EURL et la SARL.** En choisissant l'une de ces formes juridiques, l'entrepreneur et ses éventuels associés bénéficieront d'une grande liberté dans la rédaction des statuts de l'entreprise.

Rechercher un local

Le choix de l'emplacement du local est crucial. Il **influe toujours directement sur la réussite d'un projet entrepreneurial.** Souvent, il faudra choisir entre :

- Un emplacement passant coûtant cher, mais faisant bénéficier d'une forte visibilité ;
- Une rue plus en retrait permettant d'économiser sur le loyer, mais nécessitant plus d'efforts pour se faire connaître.

L'idéal serait que la boutique soit située **au cœur de la zone de chalandise.** Au cours de la recherche d'un local, il convient de prendre en compte :

- Le potentiel commercial ;
- Le dynamisme commercial du secteur (animations locales par exemple) ;
- La présence de concurrents ;

- L'accessibilité et la visibilité du local (transport en commun, parking, etc.).

Le local parfait disposera aussi d'une **surface assez grande pour pouvoir proposer différents espaces** pour les :

- Produits laitiers ;
- Légumes et fruits ;
- Conserves ;
- Pâtes ;
- Viandes.

Au sujet de la localisation, il est préférable que le local soit installé dans **les zones le plus souvent fréquentées par la cible**. Il est conseillé également d'opter pour un endroit où l'on retrouve des boutiques d'alimentation bio partout.

Définir les besoins humains et matériels

Avant de budgétiser le projet, il est nécessaire également de **se pencher sur les investissements initiaux** nécessaires à la création du magasin bio. D'abord, le fondateur de l'entreprise devra acquérir tout ce dont il aura besoin pour aménager le lieu de vente :

- Les étagères murales ;
- La caisse enregistreuse ;
- Les vitrines réfrigérées ;
- Le matériel informatique ;
- La chambre froide ;
- Le véhicule utilitaire pour assurer les approvisionnements.

Une fois prêt à se lancer, il devra **engager un comptable** pour s'occuper de la gestion financière du magasin. D'autre part, il faudra qu'il demande des devis auprès de différents fournisseurs potentiels. Notons aussi qu'il aura l'obligation de souscrire une assurance professionnelle pour pouvoir mener son activité en toute légalité.

Budgétiser le projet

Avant de démarrer l'activité, il est tout aussi essentiel de **prévoir le financement nécessaire à l'ouverture de la boutique** d'alimentation bio. Pour ce faire, il est nécessaire de prendre en compte un certain nombre de postes de dépenses, tels que le budget pour recruter du personnel, ainsi que les frais liés à :

- La location ou l'achat d'un fonds de commerce ou d'un local commercial ;
- L'achat du matériel nécessaire à l'installation de la boutique (trancheuses, balances ou encore étals) ;
- L'acquisition du stock de départ.

Concernant le **budget lié au recrutement du personnel**, il comprend les dépenses réalisées pour :

- Publier des annonces d'emploi ;
- Rémunérer le chasseur de têtes ou une entreprise de recrutement ;
- Payer les premiers salaires.

À noter : il est conseillé au fondateur de l'entreprise de se rapprocher d'un professionnel spécialisé pour savoir s'il peut prétendre à certaines aides à la création d'entreprise.

Qu'en est-il de la réglementation ?

Des réglementations liées au bio et à l'ouverture d'une épicerie (par exemple [créer une épicerie fine](#)) doivent être respectées, une fois l'entreprise créée. Les installations suivent généralement des normes de sécurité relatives aux ERP. Si l'entrepreneur prévoit de proposer des compléments alimentaires, il faut qu'il sache aussi que la vente de ces produits est réglementée.

Réglementation liée au bio

L'entrepreneur est tenu de respecter la **réglementation des commerces alimentaires** comme :

- L'étiquetage ;
- La conservation des produits.

Il doit suivre également des normes d'hygiène et **déclarer son activité auprès de l'Agence Bio**, qui procèdera à un contrôle au moins une fois par an. Il faudra aussi qu'il affiche les certificats de traçabilité des produits mis en vente et qu'il obtienne une certification biologique provenant d'un organisme agréé par l'État.

À noter : l'entrepreneur a l'obligation de suivre une formation sur l'hygiène alimentaire, qui dure seulement quelques heures.

Outre les **normes d'hygiène des locaux**, il faudra respecter différentes réglementations concernant les :

- Aliments diététiques ;
- Produits frais.

Réglementation liée à l'ouverture d'une épicerie

Aucun diplôme n'est exigé pour ouvrir une épicerie bio, mais il faut au moins s'intéresser à l'agriculture biologique et avoir le sens du commerce comme pour [créer une entreprise de commerce équitable](#) pour mener à bien l'activité. Bien entendu, les **capacités managériales** constituent de véritables atouts lorsque l'on projette de créer une entreprise. Si elle propose en même temps des articles non biologiques, il faudra garantir l'origine bio des autres produits.

L'ouverture d'une épicerie bio est également possible sans licence. Par ailleurs, il est nécessaire de s'inscrire au [RCS](#) dans tous les cas. Elle nécessite **de respecter diverses réglementations en matière de sécurité**, ainsi que :

- Le règlement européen 834/2007 définissant les règles à suivre en matière d'étiquetage écologique ;
- La convention collective de travail ou CCN 3244 (dans l'éventualité où la boutique emploierait des travailleurs).

FAQ

Quel produit bio commercialiser ?

Les produits alimentaires comme les légumes, les fruits, le café, le chocolat et les produits laitiers ont généralement la cote auprès des acheteurs. Mais il convient de savoir qu'outre les aliments, les consommateurs sont aussi aujourd'hui de plus en plus séduits par l'habillement, ainsi que les articles cosmétiques comme les huiles essentielles.

Pourquoi se lancer dans la création d'un magasin bio ?

Le marché du bio est actuellement en plein essor. En effet, les produits biologiques sont de plus en plus sollicités par les consommateurs. Ces derniers sont particulièrement attirés par leur qualité et leurs bienfaits sur la santé. Mais ils choisissent aussi de les acheter parce qu'ils sont devenus nombreux à être sensibles à la cause environnementale.

Qui sont les principaux clients des produits biologiques ?

Les hommes âgés de moins de 35 ans représentent 37 % des clients de produits biologiques. Ils réalisent fréquemment des achats dans un magasin spécialisé. Dans la liste des adeptes d'articles bio figure également des :

Couples ayant maximum deux enfants âgés de moins de 18 ans (34 %) ;

Urbains, vivant en majorité en Île-de-France (38 %).