

OPPORTUNITÉ D’AFFAIRES AU PORT D’ESCALE DE LA BAIE

BOUTIQUE D’ART AUTOCHTONE ET ARTICLES DE FOURRURE À démarrer

Sommaire

Situé dans le secteur de Bagotville de l’arrondissement de La Baie, le port d’escale de Saguenay constitue une infrastructure unique dans la région, lui permettant de recevoir des visiteurs des quatre coins de la planète. Plus de 40 millions de dollars y ont été investis.

Le quai d’escale a parallèlement permis la création d’un village portuaire et touristique. Les services et les aménagements de ce projet visent à former un ensemble cohérent et uniforme s’adressant tant aux résidents, qu’aux travailleurs et touristes. Le village portuaire, en plus des édifices construits par Ville de Saguenay, compte également des édifices privés, et plus particulièrement des locaux commerciaux permettant à des entreprises ou des artisans de s’y installer.

Grâce aux études et aux habitudes de consommation, il apparaît qu’une boutique d’art autochtone et d’articles de fourrure soit une opportunité d’affaires viable pour le village portuaire de La Baie qui est actuellement en pleine croissance.

Ce projet prévoit deux types de produits différents :

1) Créations autochtones contemporaines

Cette boutique sera une vitrine sur les créations autochtones contemporaines. Ce type de commerce a pour but de promouvoir et de conserver la richesse de la culture autochtone. Dans une ambiance chaleureuse, cette boutique permettra d’ouvrir une fenêtre sur la culture autochtone et créer des liens favorisant la compréhension entre Autochtones et Allochtones.

2) Articles de fourrure

Ce commerce offrira divers articles à base de fourrure animale naturelle.

Information intéressante: En 2014, Promotion Saguenay s’attend à plus de 50 000 visiteurs au quai d’escale de La Baie.

Accompagnement offert

Promotion Saguenay a prévu un accompagnement du ou des promoteurs pour la mise en place du projet :

- Visite des locaux disponibles
- Partage d’un réseau de contacts
- Partage de leur vision
- Accompagnement au niveau du plan d’affaires
- Etc.

Toutes les demandes de renseignements doivent être faites à :

Mme Geneviève Tremblay
Promotion Saguenay
295 Racine E, Chicoutimi, QC,
G7H 5B1
Tél. : (418) 698-3167

Ou :

Mme Claudia Madore
Raymond Chabot Grant
Thornton

225 Racine E, Chicoutimi, QC,
G7H 7L2
Tél. : (418) 549-4142

Notre réseau

- 2 000 associés, professionnels et employés dans 90 bureaux régionaux
- La plus importante gamme de services en consultation, de vérification et de fiscalité
- Un réseau international dans plus de 110 pays, et un accès direct à 28 000 experts

Membre du réseau Grant Thornton International

Caractéristiques de l'entrepreneur recherché

- Détenir une expérience en approvisionnement et en administration
- Mettre en pratique des approches et des techniques de négociation afin de parvenir à des ententes avantageuses pour toutes les parties impliquées
- Savoir entretenir de bonnes relations avec la clientèle
- Posséder des qualités en gestion et en administration
- Avoir un goût prononcé pour la culture autochtone

Il serait intéressant que le promoteur soit issu du milieu autochtone. Ce dernier pourrait bénéficier de subventions pour le démarrage et pour l'accompagnement dans la mise en place du projet. Ces subventions pouvant atteindre jusqu'à 75 % des dépenses admissibles.

Facteurs clés de succès

- Comprendre le fonctionnement de ce secteur d'activité ainsi que le moment et la façon de saisir les occasions d'affaires qui se présentent.
- Entretenir des liens privilégiés avec le réseau des artisans d'art autochtone et des fournisseurs de produits de fourrure au Saguenay–Lac-Saint-Jean.
- Développer des partenariats avec d'autres boutiques d'artisanat autochtone hors réserve.
- Développer des stratégies pour attirer les clients locaux.
- Faire preuve d'originalité.
- Avoir des aptitudes en gestion, de l'intérêt et la connaissance de l'art autochtone.
- Posséder une connaissance pointue de la culture et des traditions amérindiennes.
- Être avant-gardiste au niveau de l'offre de produits et services afin de se démarquer.
- Offrir la fabrication sur place lors des journées pédagogiques, d'activités ou de fêtes.
- Permettre la réalisation de cours et d'ateliers de fabrication.

Exemples de produits :

Fourrure	Art autochtone
<ul style="list-style-type: none">▪ Manteaux▪ Bottes▪ Mitaines▪ Casques▪ Accessoires▪ Etc.	<ul style="list-style-type: none">▪ Articles de bois brut (objets d'art, colliers, décoration, porte-clés, sculptures, etc.)▪ Œuvre de vitrail▪ Articles typiquement autochtones (capteurs de rêves, mocassins, etc.)▪ Etc.

Quelques Informations financières

Le tableau ci-dessous représente des indicateurs de rentabilité inhérents au secteur d'activité. Afin de permettre aux prospects de mieux se situer par rapport au secteur¹, nous avons identifié un indicateur bas et un indicateur haut.

	Bas	Haut
Coût des produits / ventes	41,8%	46,5%
Salaires / ventes	20,6%	29,2%
Marge brute	38,2%	50,6%

- Locaux disponibles en face du quai d'escale (15.00\$ / pi2)
- Seuil de rentabilité estimé à 230 000 \$ (chiffre d'affaires)

À considérer

Locaux neufs.

Divisions et aménagement selon les besoins du locataire.

Esquisse – Projections financières

En tenant compte des informations connues et des données du secteur, voici une esquisse de projections financières :

Revenus	350 000 \$	100%
Coût des produits	154 500 \$	44%
Salaires	87 100 \$	25%
Bénéfice brute	108 400 \$	31%
Amortissements	7 000 \$	2%
Loyer	13 500 \$	4%
Intérêts et frais bancaires	6 900 \$	2%
Publicité et promotion	12 000 \$	3%
Autres dépenses	31 600 \$	9%
	71 000 \$	20%
Bénéfice avant impôt	37 400 \$	11%

Les informations disponibles relatives au marché des créations autochtones et des produits de fourrures rendent le projet plus difficile à estimer au niveau financier. Une analyse plus exhaustive devra être réalisée auprès des principaux acteurs de ces secteurs afin de confirmer les hypothèses.

¹ SCIAN 448191 - Magasins de fourrures

⁴ SODEC Société de développement des entreprises culturelles

Estimation du coût du projet

Coût		Financement	
Inventaire	100 000 \$	Mise de fonds (25%)	40 000 \$
Frais de démarrage liés au projet ²	15 000 \$	Financement externe	90 000 \$
Équipements	20 000 \$	Marge de crédit utilisée	30 000 \$
– Rangement			
– Systèmes informatiques			
– Chaises et tables			
– Comptoirs			
– Etc.			
Décoration spécialisée	15 000 \$		
Commercialisation	10 000 \$		
Total	160 000 \$	Total	160 000 \$

Marché

Créations autochtones

Le marché des métiers d'art est de plus en plus populaire au Québec.

Les salons se multiplient et l'achalandage de ces salons est à la hausse.

Au Québec, 23,7 % de la population adulte a visité un salon des métiers d'art.³

À lui seul, le marché local de l'arrondissement de La Baie relatif aux objets d'art, articles de décoration, antiquités, miroirs, cadres, tableaux et bijoux représente plus de 1 M\$⁴.

Selon une étude réalisée par Desjardins Marketing (2007), les produits d'artistes et d'artisans se retrouvent en tête de liste du type de boutique la plus recherchée par les croisiéristes.

Les croisiéristes dépensent en moyenne 19,96 \$⁵ lors des visites des villes portuaires dont 5 % est représenté par les achats de montres, bijoux, objets d'art et artisanat. Pour 50 000 croisiéristes, cela constitue 50 000 \$.

On estime que 46 % des boutiques d'artisanat et d'œuvres d'art au Québec ont plus de 10 ans d'existence, alors que 20 % ont entre 6 à 10 ans.

Articles de fourrure

Le marché de la fourrure traverse en ce moment une période florissante grâce, entre autres, à la demande des consommateurs.

En effet, la fourrure est prisée en ce moment, elle a atteint de nouveaux marchés. Au Québec comme partout au monde la fourrure revient à la mode ; la nouvelle génération s'y intéresse. Selon la directrice des communications marketing du Conseil canadien de la fourrure, « La fourrure n'a jamais été aussi populaire qu'aujourd'hui » (février 2013)⁶

Aujourd'hui, le commerce de la fourrure contribue à plus de 2 milliards de dollars annuellement à l'économie nord-américaine, y compris plus de 400 millions de dollars en exportations. Le commerce de la fourrure du Canada contribue plus de 800 millions de dollars à l'économie canadienne. (2006)⁷

Autres informations pertinentes

En moyenne, 5 030 personnes ont effectué annuellement des actes d'information au bureau d'information touristique de La Baie.⁸

² Frais de notaire, frais d'ouverture de dossier (institutions financières), honoraires professionnels et autres frais de démarrage.

³ ENQUÊTE PRATIQUE CULTURELLE AU QUÉBEC DE 2009, MCCF

⁴ ENQUÊTE SUR LES DÉPENSES DES MÉNAGES DE 2006, STATISTIQUE Canada

⁵ RAPPORT D'ÉTUDE, TOURISME QUÉBEC 2013

⁶ http://quebec.huffingtonpost.ca/2013/02/04/fourrure-tendances_n_2599197.html

⁷ FUR INSTITUTE OF CANADA

⁸ DONNÉES DE TOURISME SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN 2010-2011-2012-2013

Clientèle cible

- Les consommateurs locaux qui aiment des produits qui se démarquent par leur unicité
- Les personnes qui cherchent à acheter de façon équitable et locale
- Les croisiéristes du quai d'escale de La Baie
- Les touristes québécois
- La clientèle locale, pour des achats personnels ou pour l'achat d'un cadeau

Exemples de boutiques situées ailleurs au Québec

www.khewa.com

www.artinunat.com

Prochaine étape

Les personnes intéressées doivent entrer en contact avec Promotion Saguenay afin d'obtenir de plus amples informations relatives au projet et au déroulement.

Par téléphone, auprès de Geneviève Tremblay: 418 698-3157

Par courriel : genevieve.tremblay@saguenay.ca