

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

### BOUTIQUE DE PRODUITS ARTISANAUX 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 de produits artisanaux est une opportunité d’affaires viable pour le village portuaire de La Baie qui est actuellement en pleine croissance.

Ce commerce, dédié à la clientèle locale et touristique présentera le fruit du travail de plusieurs artistes et artisans. Ce commerce peut donner lieu à un jumelage avec un créneau différent, selon la volonté du gestionnaire.

**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.

#### Caractéristiques de l’entrepreneur recherché

- Détenir une expérience en approvisionnement et en administration.
- Savoir utiliser de très bonnes connaissances, 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 les métiers d’art

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

**Note importante :** il est possible de profiter de l'appui d'un mentor et/ou d'un partenariat avec une entreprise déjà implantée dans le domaine.

## 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 d'artisans du Saguenay–Lac-Saint-Jean
- Développer des stratégies pour attirer les clients locaux.
- Faire preuve d'originalité et diversifier les produits et services.

## Exemples de produits

Il s'agit d'offrir un mixte de produits d'artisans locaux fabriqués de divers matériaux (verre, métaux, textiles, bois, cuir, peaux, céramique, etc.).

Exemples de produits :

- 
- |                                   |                      |
|-----------------------------------|----------------------|
| ▪ Sculptures                      | ▪ Colliers et bijoux |
| ▪ Objets d'arts                   | ▪ Vêtements          |
| ▪ Antiquités                      | ▪ Accessoires        |
| ▪ Produits de soins et de santé   | ▪ Décorations        |
| ▪ Tous autres produits artisanaux |                      |
- 

## 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 secteur<sup>1</sup>, nous avons identifié un indicateur bas et un indicateur haut.

	<b>Bas</b>	<b>Haut</b>
<b>Coût des produits / ventes</b>	41,8 %	54,3 %
<b>Salaires / ventes</b>	18,8 %	23,4 %
<b>Marge brute</b>	43,8 %	52,4 %

- Locaux disponibles en face du quai d'escale (15.00 \$ / pi<sup>2</sup>)
- Seuil de rentabilité estimé à 200 000 \$ (chiffre d'affaires)

### À considérer

*Locaux neufs.*

*Divisions et aménagement selon les besoins du locataire.*

<sup>1</sup> SCIAN 453220 - Magasins de cadeaux, d'articles de fantaisie et de souvenirs

<sup>4</sup> SODEC Société de développement des entreprises culturelles

## Esquisse – Projections financières

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

Revenus	275 000 \$	100%
Coût des produits	132 100 \$	48%
Salaires	58 000 \$	21%
Bénéfice brute	84 900 \$	31%
Amortissements	7 000 \$	3%
Loyer	12 000 \$	4%
Intérêts et frais bancaires	6 670 \$	2%
Publicité et promotion	12 000 \$	4%
Autres dépenses	23 600 \$	9%
	61 270 \$	22%
Bénéfice avant impôt	23 630 \$	9%

Des revenus annuels de 275 000 \$ représentent 28% des achats effectués par la population de l'arrondissement de La Baie relatif aux « objets d'art, articles de décoration, antiquités, miroirs, cadres, tableaux et bijoux ».

Source : Statistique Canada 2006

*Une analyse financière plus exhaustive devrait toutefois être réalisée afin d'arrimer la stratégie et la vision du promoteur avec les hypothèses financières.*

## Estimation du coût du projet

Coût		Financement	
Inventaire	75 000 \$	Mise de fonds (25 %)	34 000 \$
Frais de démarrage liés au projet <sup>2</sup>	15 000 \$	Financement externe	81 000 \$
Équipements	20 000 \$	Marge de crédit utilisée	20 000 \$
– Rangement			
– Systèmes informatiques			
– Chaises et tables			
– Comptoirs			
– Etc.			
Décoration spécialisée	15 000 \$		
Commercialisation	10 000 \$		
<b>Total</b>	<b>135 000 \$</b>	<b>Total</b>	<b>135 000 \$</b>

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

## Marché

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.<sup>3</sup>

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\$<sup>4</sup>.

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

Selon une enquête effectuée par Desjardins Marketing Stratégique inc. (2007) auprès de 10 compagnies de croisières fréquentant le Saint-Laurent, les types de boutiques les plus recherchés par les passagers sont par importance :

- 1) Les produits d'artistes et d'artisan
- 2) Les café/bistro
- 3) Les bijoux
- 4) Les galeries d'art
- 5) Les vêtements

Les croisiéristes dépensent en moyenne 19,96 \$<sup>5</sup> 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 \$.

## 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
- Les entreprises (cadeaux corporatifs)

## À considérer

En moyenne, 5 030 personnes effectuent annuellement des actes d'information au bureau d'information touristique de La Baie.<sup>6</sup>

## Exemples de boutiques situées dans un port ailleurs au Québec

- boutiquearticho.ca
- lempreintecoop.com
- Tah-Dah ! boutique /Facebook

## 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

<sup>3</sup> ENQUÊTE PRATIQUE CULTURELLE AU QUÉBEC DE 2009, MCCF

<sup>4</sup> ENQUÊTE SUR LES DÉPENSES DES MÉNAGES DE 2006, STATISTIQUE Canada

<sup>5</sup> RAPPORT D'ÉTUDE, TOURISME QUÉBEC 2013

<sup>6</sup> DONNÉES DE TOURISME SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN 2010-2011-2012-2013