



**L'ÉPICERIE de  
CHANDOLIN**

L'épicerie-café à 2000m

# Business Plan.

Créé par  
**Comité de la coopérative**

Date de création  
**Hiver 2022-2023**

Date d'ouverture  
**Avril 2023**

# RÉSUMÉ

Ce business plan est destiné à la mise en exergue des objectifs de la coopérative de Chandolin, nouvellement créée, ainsi qu'au financement de ce projet. La coopérative souhaite créer, lors d'une première étape et dans un concept de proximité, respectueux d'un développement durable, une épicerie-café animée d'un esprit convivial et participatif.



L'épicerie-café, ouverte toute l'année, offrira une gamme de base de première nécessité, à des prix attractifs, mais également des produits de la région en collaboration avec les alpages et les entreprises régionales (épicerie fine et spécialités), ainsi qu'un coin café-œnothèque avec une petite restauration et un service de la Poste.

Après la réalisation de la surface commerciale, la coopérative pense élargir son offre par la création d'un service de commandes et de livraisons à domicile ainsi que d'autres services destinés aux touristes et résidents secondaires.

La création de l'épicerie-café établira des emplois "longue durée", avec du personnel local et motivé.

Le comité projette un chiffre d'affaires maximal de CHF 900'000.- et une croissance de 10% sur 3 ans pour établir, à terme, un business équilibré.

L'épicerie souhaite intéresser la clientèle locale (habitants à l'année, ouvriers et personnel de restauration/hôtellerie), les résidents secondaires, les visiteurs et touristes de toute obédience : familles, sportifs, écotouristes et cadres, soucieux d'une destination calme autant que privilégiée.

Cette diversité de profils sera prise en compte dans la gamme des produits et les services offerts.

# TABLE DES MATIÈRES

Points forts

Portrait de l'entreprise

Le marché et ses acteurs

Produits, services

Entreprises concurrentes

Marketing et politique commerciale

Infrastructures et technologie

Analyse des risques

Montage financier & Prévision financière

## LA CLÉ DU SUCCÈS

En résumé, l'épicerie-café se différenciera du concept du magasin actuel par un service proximité, du personnel local et investi, des horaires adaptés à la clientèle, une ouverture à l'année, une offre de restauration simple, sur place et à l'emporter, et la participation active des coopératrices.eurs.



**Développement local**

Elle contribuera grandement à l'économie locale et au développement de Chandolin grâce à une ouverture annuelle et une offre de restaurant simple sur place et à l'emporter.



**Offre économique ciblée**

L'épicerie-café se différenciera du supermarché actuel par une gamme économique ciblée, doublée d'une épicerie fine, pour une clientèle à la recherche de produits durables et par un service de poste adéquat. Le café proposera en outre une offre sélective de l'épicerie et veillera à l'utilisation judicieuse de produits approchant la date de péremption, dans un souci de limiter au maximum les déchets alimentaires.



**Un projet collaboratif**

La coopérative sera responsable de l'exploitation de l'épicerie-café mais offrira aux coopératrices.eurs la possibilité d'une collaboration, en cas d'affluence ponctuelle ou lors d'activités extra-commerciales (animations, dégustations, prestations socio-culturelles).



**Des profils diversifiés**

La coopérative est gérée actuellement par un comité dont les membres offrent des profils particulièrement diversifiés : ébéniste, chef de projet, administratrices.eurs, gérant d'entreprise, artistes et enseignants.

# 01.

## POINTS FORTS.

## 02.

# PORTRAIT DE L'ENTREPRISE.

## RÉCAPITULATIF

Octobre 2018 : Création d'un premier comité dans le but de créer une coopérative, d'acquérir les locaux existants puis d'exploiter le magasin.

Ce premier projet s'arrête en juin 2019 par manque d'un financement suffisant. (Promesses de souscriptions : 107 coopératrices. eurs, à hauteur de CHF 170'000.-).

Alexander Dorr, résident de Chandolin, président actuel de la coopérative, achète alors les locaux du magasin, en août 2020, afin de relancer la création d'une coopérative, dans le but de créer un magasin-café villageois ouvert toute l'année.

Le comité, presque entièrement renouvelé, et les membres fondateurs, ont versé CHF 20'000.- afin de créer un premier fond permettant de gérer la communication, le développement d'un business plan et la création d'un avant-projet de rénovation des locaux.

La coopérative est indépendante et a été enregistrée au Registre du Commerce du canton du Valais en octobre 2021, (réf. CHE-493.671.684), avec son siège légal à la Route des Plampras 4, 3961 Chandolin.

La coopérative compte actuellement 125 coopérateurs.trices, pour un montant de CHF 182'000, destinés à financer l'exploitation de la coopérative.

Pour le financement de l'achat du local et des travaux de rénovation indispensables, la création d'une société anonyme est en cours, menée par le président du comité de la coopérative. Un mécène et des investisseurs potentiels ont également été trouvés. La SA sera responsable de la gestion des fonds immobiliers et du financement de la rénovation des locaux. La coopérative, quant à elle, sera responsable de l'exploitation de l'épicerie-café.

La coopérative a confié à la société Zufferey Panigas fiduciaire SA à Sion, un mandat de comptabilité pour la coopérative ainsi qu'une analyse prévisionnelle concernant : produits et charges, budgets d'exploitation 2023-2027, tableau de trésorerie, bilans, profits et pertes 2023-2027.



# MEMBRES & COMITÉ.

Les membres fondateurs qui ont financé les premières démarches de la coopérative sont : Julie Beauvais, Dominique Berlie, Anne-Käthi Bolliger Buser, Magali Crettaz, Alexander Dorr, Stéphanie Guex, François Hotz, Pascale Hotz, Julien Jeanmonod, Annie Jordan, Geneviève Locher, Sophie Locher, Horace Lundd, Rebecca Martini, Yvonne Miller Berlie, Charles Pittet, Millie Elzingre Pittet, et Sylviane Pittet.



La coopérative s'est dotée d'un comité :

- Président : Alexander Dorr
- Vice-président : François Hotz
- Membres : Stéphanie Guex, Pascale Hotz, Annie Jordan, Charles Pittet, Sylviane Pittet
- Organe de révision : Dominique Berlie et Christophe Elzingre-Pittet

Ce comité, formé d'habitant.e.s à l'année, est diversifié tant au niveau des professions, des âges que par les qualités de ses membres, qui tous.tes ont en commun l'amour du lieu et le désir de réactiver une vie villageoise partagée tant avec les Anniviards de souche, qu'avec les résident.e.s secondaires et les touristes.

Pour mémoire, les membres du comité font partie des membres fondateurs de la coopérative. Leur travail est entièrement bénévole et représente actuellement des taux d'activité variables. Les membres se réunissent au minimum une fois par mois en plenum et développent ponctuellement des échanges au sein des différentes commissions.

Même si aucun.e d'entre elles.eux ne peut se prévaloir d'une formation précise dans le secteur de la vente de détail, le comité réunit des compétences diverses qui se complètent d'une façon naturelle.

Depuis 18 mois, ce comité mène une réflexion approfondie, développée encore, suite aux présentations publiques du projet ("fundraising", hiver et printemps 2021/22) et finalement attestée par plusieurs spécialistes dans le domaine de la vente en détail.

Les membres du comité sont particulièrement attentifs à la viabilité économique d'une telle réalisation dans un environnement général particulier (village de montagne, hautes/basses saisons, clientèle différenciée etc..).

Enfin, le comité a décidé de faire paraître une offre publique d'emploi pour le poste de la/du gérant.e de l'épicerie-café, quelques trois mois avant l'ouverture effective de l'épicerie-café, ce afin de bénéficier en amont, de solides compétences professionnelles.

# L'ÉQUIPE

## PRÉSIDENTE ET COMMISSION OPÉRATIONS

### Alexander Dorr (1974)

Après une formation scientifique, AD développe des compétences de gestion d'entreprises (administrations, RH, marketing, communication) y inclus les plans financiers.

Cadre au sein d'une société pharmaceutique.

Acquiert un chalet en 2014 et vit à Chandolin dès 2018.

Membre du comité de la SD de Chandolin

## COMMISSION MAGASIN

### Sylviane Pittet (1950)

Photographe.

Résidente à Chandolin depuis 1982.

Conseillère communale de la commune de Chandolin de 2005 à 2008.

Présidente de la SD de Chandolin de 2010 à 2017.

## COMMISSION MAGASIN

### Pascale Hotz (1949)

Enseignante (durant 22 ans), puis formation (dipl.univ.) en écologie et sc.de l'environnement.

Résidente permanente à Chandolin depuis 2013.

Active dans plusieurs assoc.  
Locales : Chœur, S.D., Assoc. Ella Maillart.

## VICE-PRÉSIDENTE ET COMMISSION OPÉRATIONS

### François Hotz (1952)

Violoncelliste ; ancien directeur du Conservatoire de musique neuchâtelois. Peintre.

Résident permanent dès 2013.

Chef du chœur de l'Étoile de Chandolin. Ancien trésorier des Concerts de Chandolin. Membre de la SD de Chandolin.

## COMMISSION CAFÉ & OPÉRATIONS

### Annie Jordan Janin (1975)

Après une formation hôtelière et administrative, travaille 17 ans au sein d'une multinationale. Depuis 4 ans, collaboratrice de l'Etat du Valais au sein du service des dangers naturels

Résidente permanente à Chandolin depuis 2011.

Membre de la SD de Chandolin.

## COMMISSION MARKETING

### Stéphanie Guex (1976)

Physiothérapeute indépendante à Vissoie, depuis 2010.

Résidente à Chandolin depuis 2005.

Membre du Comité de l'UnipopAnniviers,  
Membre de la SD, du Ski-Club et de la société de Village de Chandolin.

## COMMISSION RÉNOVATION

### Charles Pittet (1954)

Ebéniste et éducateur spécialisé.

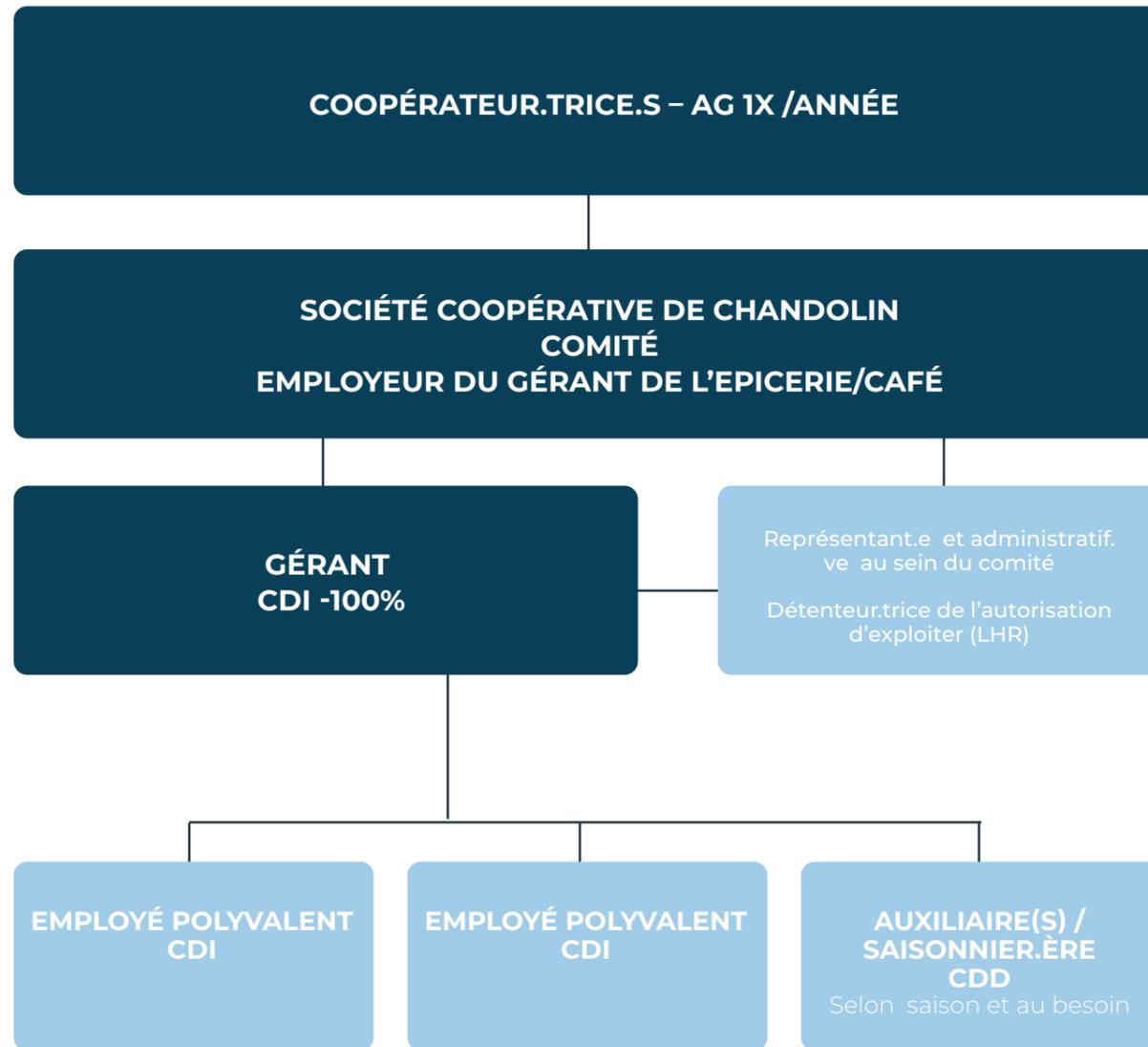
Résident à Chandolin depuis 1982.

Construit en 1982 l'atelier de menuiserie ébénisterie en Beudejots, qu'il exploite (avec son épouse Sylviane) jusqu'en 2019.

Président du Club de Tir à l'Arc Chandolin Anniviers TACA, club créé en 2008.



# ORGANIGRAMME



Selon les statuts de la coopérative (Art. 22) l'assemblée générale est son organe suprême, constitué de tous.tes les coopérateurs.eurs. Le conseil d'administration se constitue lui-même. Le président est nommé par l'Assemblée générale. Le comité est responsable des objectifs et de la stratégie de la coopérative.

Au vu de la charge administrative que la société coopérative engendre, le comité a décidé de séparer l'exploitation et l'administration de l'épicerie-café. A cette fin, il a nommé un administrateur.trice au sein du comité avec un cahier des charges défini.

Le poste a été confié à Annie Jordan Janin qui est détentrice de l'autorisation d'exploiter du café de l'Épicerie.

La projection financière du projet inclut tous les postes à temps partiel ou à plein temps.

# RÔLES ET ENGAGEMENT

Coopérateur.trice.s	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contribue/participe à une œuvre commune – L'exploitation de L'Épicerie/café de Chandolin</li> <li>• Versement – promesse (s) part (s) sociale (s)</li> <li>• Détenteur.trice d'une carte de coopérateur.trice</li> <li>• Vote lors de l'AG</li> <li>• Bénéficie d'un bon d'achat annuel</li> <li>• Bénévolat ...</li> </ul>
Le comité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Représente les coopérateur.trice.s et leurs intérêts (2021 - )</li> <li>• Création de l'épicerie/café (2021/2023)</li> <li>• Employeur du gérant de l'Épicerie/café (2023 - )</li> <li>• Responsable du concept de l'épicerie – café, activités, événements principaux (2021 - )</li> <li>• Responsable des signatures de contrats (2022 - )</li> <li>• Responsable de la stratégie (marketing...)de l'exploitation de l'Épicerie (2023 - )</li> <li>• Responsable de la communication / coopérateur.trices (newsletters etc.) (2021 - )</li> <li>• Responsable du site internet de l'Épicerie</li> <li>• Responsable de la production du rapport d'activité annuel (via Fiduciaire) – (2023 - )</li> <li>• Organise et prépare les AG (2022 - )</li> <li>• Analyse de marché via le gérant de l'Épicerie/café (2023 - )</li> </ul>
Gérant de l'Épicerie/ café	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Applique le concept de l'Épicerie défini par le comité</li> <li>• Veille au bon fonctionnement de l'épicerie ainsi que la gestion des produits, des commandes et de la mise en place de ceux-ci</li> <li>• Gère les fournisseurs principaux / locaux</li> <li>• Gère les livraisons, le stock et les commandes</li> <li>• Supervise l'épicerie et le café</li> <li>• Transmet les données relatives à la vente (analyse de produits) au comité de la coopérative</li> <li>• Contribue à l'organisation de l'espace, à la gestion des produits et à l'application des normes d'hygiène</li> <li>• Supervise, forme les employé.e.s</li> <li>• Prépare les contrats, engagements, planning de travail , timesheets (coordonne les RH avec Panigas)</li> <li>• Gère le partenariat postal et son service à la clientèle</li> <li>• Participe à la gestion du site internet</li> <li>• Organise toutes les activités ou tâches inhérentes au bon fonctionnement de l'Épicerie/café</li> </ul>
Représentant comité exécutif	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exécutif à l'intérieur du comité</li> <li>• Détient l'autorisation d'exploiter</li> <li>• Responsable hygiène, autocontrôle de l'épicerie</li> <li>• Responsable aux yeux des autorités</li> <li>• Garante du café (hygiène, auto contrôle, concept, service etc.)</li> <li>• Travaille ponctuellement au café/magasin</li> <li>• Représentation locale</li> <li>• Coordinateur.trice administratif.ve (2021 - )</li> <li>• Gère la liste des coopérateurs, parts sociales... (2021 - )</li> <li>• Gardien.ne du concept</li> <li>• Lien entre le gérant et le comité</li> <li>• Gestion des coopérateur.trice.s (2021 - )</li> <li>• Autres tâches à /définir -confirmer (gestion administrative)</li> <li>• ...</li> </ul>

## MARCHÉ

Il s'agit principalement d'un magasin d'alimentation avec des produits ménagers, comme décrit au chapitre 4. Il paraît essentiel pour le village d'assurer en permanence une offre destinée à ses habitants et de permettre également aux résidents et hôtes de s'approvisionner durant leur séjour, en profitant ainsi pleinement de leurs activités diverses. La possibilité d'un tel commerce éviterait à chacun.e de s'approvisionner dans les centres

commerciaux en plaine, ignorant ainsi une offre et un accueil de proximité.

**De plus, l'adjonction d'un café valorisera un lieu ouvert à tous. tes, toute l'année, permettant de se rencontrer, d'échanger, de s'informer de l'actualité du village, et de bénéficier ponctuellement de diverses propositions participatives et culturelles.**

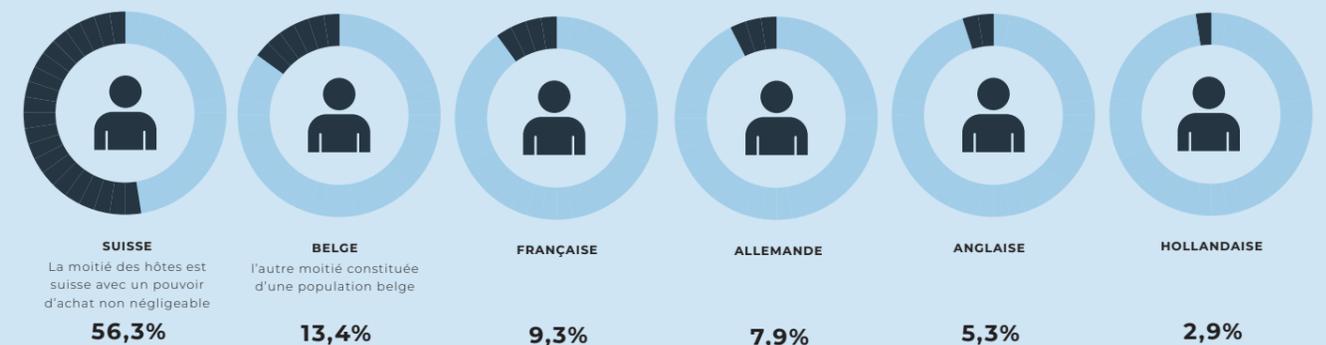
Les clients actuels et potentiels sont représentés par les :

- Résidents principaux (environ 60 personnes vivant à l'année)
- Résidents secondaires (propriétaires et locataires : 425 logements de 1 à 6 pièces)
- Hôtels, restaurants, collectivités
- Clientèle aisée, de longue date ou récente (Gérances de grandes sociétés).
- Vacanciers
- Visiteurs et skieurs de passage
- Entreprises en place et Office du tourisme
- Ouvriers, surtout dans le domaine du bâtiment

# 03.

## LE MARCHÉ ET SES ACTEURS.

### PROVENANCE DES HÔTES



# 04.

## PRODUITS SERVICES.

## PRODUITS/SERVICES

L'Épicerie de Chandolin offrira, dans une gamme attractive de prix différenciés, des produits majoritairement suisses, valaisans et du Val d'Anniviers.

Différents services seront à développer dans une deuxième étape : livraison à domicile, panier préparé, commande en ligne, certains en collaboration avec les commerces locaux et/ou des auxiliaires ponctuels.

L'offre actuelle proposée par le Pam13\* souffre d'horaires changeants, d'une gestion souvent peu satisfaisante et d'un accueil relatif dû à des tournus fréquents de personnel.

Les heures d'ouverture seront un point important du concept général prévu, en permettant des achats effectués sur place, selon un horaire fixe et à des prix attractifs.



### ALIMENTAIRE

boulangerie, boucherie, fromage et charcuterie à la coupe, œufs fermiers et produits laitiers de l'alpage, fruits et légumes, céréales et pâtes, huiles, condiments, épices, boissons, vins locaux et bières artisanales, surgelés..



### NON-ALIMENTAIRE

produits de base d'entretien et de nettoyage, produits d'hygiène et de soins, cosmétiques...



### SERVICES

« Point Relais La Poste », Commandes par téléphone

*Différents services seront à développer dans une deuxième étape : livraison à domicile, panier préparé, commande en ligne, certains en collaboration avec les commerces locaux et/ou des auxiliaires ponctuels.*



### CAFÉ ŒNOTHÈQUE

boissons, sandwiches pris sur le pouce, quiches, soupes, viennoiserie...



### RESTAURATION

petite restauration, à l'emporter ou à consommer sur place

### HORAIRES PRÉVUS

Haute Saison (Décembre-Avril) :  
7 jours / 7 : 8h - 20h

Basse Saison (Mai - Novembre) :  
5 jours : 8h - 14h  
2 jours : 8h - 19h

*! En moyenne et basse saison, il n'existe plus à Chandolin de lieu de rencontres, restaurants ou cafés.*

# L'ESPRIT DES LIEUX

L'Épicerie de Chandolin entend pallier une situation actuellement insatisfaisante par des horaires stables, un personnel fiable, intéressé et correctement rémunéré, ainsi que par un accueil personnalisé.

De plus, un coin "café/œnothèque" accueillera en toute convivialité gens du lieu, employés et ouvriers, "touristes" de passage, le temps d'un échange autour d'une boisson, d'un sandwich pris sur le pouce, d'une quiche, d'une soupe, d'une viennoiserie ou autres, leur permettant de s'informer de l'actualité chandolinarde, entre autres, de partager leurs lectures par l'entremise d'une boîte à livres voire, ponctuellement, d'écouter une causerie ou de découvrir une exposition.



# LA PRODUCTION

L'Épicerie de Chandolin assurera une petite restauration, à l'emporter ou à consommer sur place, assurée par des partenaires de choix et le personnel de l'épicerie.

Un "laboratoire" intégré au bar verra la confection journalière de sandwiches, de quiches, de tartes, de soupes. D'éventuels surplus de produits alimentaires pourront y être préparés pour être ensuite mis en vente, en évitant ainsi des pertes inutiles.



## PREMIÈRE LISTE, NON EXHAUSTIVE, DES FOURNISSEURS LOCAUX

La collaboration, à long terme, avec des producteurs locaux paraît essentielle. Il importera d'ailleurs dans la politique de marketing de l'établissement, de rendre attentive sa clientèle à l'importance d'une synergie locale, indispensable à la survie du lieu.

Produits locaux	Vente	Collaborations envisagées
Produits cosmétiques, Sirops, miel	Magasin	Alpage de Cottier...
Pains – boulangerie	Magasin	Boulangerie-Pâtisserie Salamin SA...
Pains surgelés	Magasin / Café	Zenhäusern...
Café - Vins	Magasin / Café	Maurice Zufferey Vins...
Salaisons	Magasin	Salaisons d'Anniviers...
Boucherie	Magasin	Boucherie de la Vallée...
Fromages	Magasin	Fromagerie d'Anniviers...

### Grossistes :

Cadar SA, Culture Food SA, Kousky Boissons VS, Findus, Zweifel, ainsi que tous les partenaires conscients des caractéristiques d'une épicerie de montagne, qui s'engageraient alors à terme, en vue de soutenir son développement.

# 05.

## ENTREPRISES CONCURRENTES.

# CONCURRENCE

Le supermarché PAM13\* arrêtera ses activités fin août 2023, ce qui permettra la rénovation des lieux, puis l'ouverture de l'épicerie-café.

## CHANDOLIN

Le kioske  
"boutique service"

Ce commerce, repris par l'ancienne gérante du PAM13\* en 2021, est situé au terminus du car postal. Il propose livres, journaux, souvenirs et artisanat et vend également des produits frais (banque pour les fromages, les salaisons à la coupe), de même que des fruits et légumes, des produits laitiers et quelques surgelés. L'espace est relativement limité (15m<sup>2</sup>). La gérante souhaite actuellement rester indépendante mais est intéressée à une collaboration, pour optimiser la gamme des produits offerte au village.

## VAL D'ANNIVIERS

L'Achelli est un supermarché situé à St-Luc (5 km de Chandolin) qui a bénéficié durant 10 ans d'une parfaite gestion. Le commerce a été repris par PAM13\* au 1er novembre 2018. Dès lors, sa gestion s'est révélée problématique à plusieurs égards, provoquant une baisse de la clientèle. Le PAM13\*/Achelli est ouvert tous les jours, avec des horaires variables et attire une clientèle de Chandolin désireuse de faire ses achats dans une surface plus grande, dotée d'une offre plus diversifiée (par exemple : on y trouve du fromage et du viande à la coupe). Les avantages de l'Achelli sont sa taille et sa situation au début du village, en bordure de la route cantonale menant à Chandolin.

Les commerces de Vissoie (11km), nœud central de la vallée, offrent un supermarché Volg une boulangerie et la boucherie de la Vallée. A Grimentz (18 km) se trouve une Coop, dotée d'un self-scanning, qui attire une clientèle intéressée par la large gamme, présente dans toute la Suisse, proposée par cette enseigne, à des prix attractifs. Ce supermarché est très fréquenté

par les touristes mais aussi par les habitants de la vallée.

Un "Marché villageois", assez analogue au projet de l'épicerie de Chandolin, existe également et propose un supermarché et un café. Son gérant a d'ailleurs été consulté et de bon conseil, dans l'établissement du projet de l'épicerie-café de Chandolin.

Sierre (25 km) offre les grandes surfaces habituelles en Suisse, ainsi qu'un "Manor" (doté d'un restaurant "Manora"), qui s'adresse à une clientèle exigeante, à la recherche de produits hauts de gamme.

Les magasins de plaine attirent une clientèle en déplacement avec, pour conséquence, que les hôtes de Chandolin arrivent avec l'essentiel de ce qui leur est nécessaire pour leur séjour et n'achètent actuellement sur place que l'ultra frais (pain) ou d'éventuels compléments à leurs achats antérieurs..

Les Shop / Coop at home permettent de commander "on line" et de se faire livrer les courses à domicile.

# POLITIQUE DE PRIX

Permettre à chaque client potentiel de trouver à l'Épicerie de Chandolin le produit souhaité à un prix convainquant, pose évidemment un défi de taille.

La politique "marketing" envisagée, est de proposer une offre "économique" usuelle (gamme de base), doublée d'une offre locale, davantage "caractérisée" (gamme exclusive par exemple).

Une information circonstanciée et argumentée auprès des futurs clients, concernant les objectifs poursuivis, pourra aussi revêtir un aspect pédagogique non négligeable, susceptible d'entraîner une prise de conscience des enjeux environnementaux et sociaux actuels.

## MARGES BRUTES (PROJECTION)

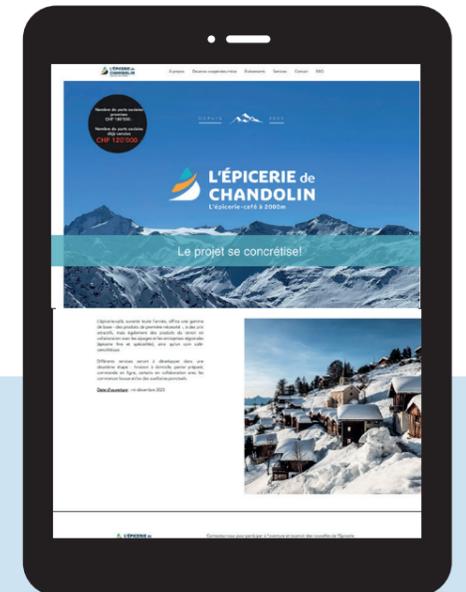


Actuellement en discussion :  
Carte de fidélité, carte coopérateur avec pourcentage, bons-cadeaux annuels.

## COMMUNICATION

"L'épicerie de Chandolin" bénéficie déjà d'un site internet [www.epiceriedechandolin.com](http://www.epiceriedechandolin.com). Elle sera présente également sur les réseaux sociaux, et enverra de fréquentes newsletters et mailings. Sur place, elle développera un concept d'affichage, lié aux promotions, événements, démonstrations, dégustations et autres animations ponctuelles.

*Des enquêtes de satisfaction seront menées, ainsi qu'une analyse de l'efficacité des outils mis en place, afin de répondre aux besoins des coopératrices.eurs.*



## BUSINESS MODEL

Il s'agira de proposer dans un même lieu une gamme de base (supermarché), ainsi qu'une gamme de produits locaux.

Le lien avec les fournisseurs fera l'objet de négociations, afin d'établir une collaboration durable.

Lors d'une deuxième étape, un système de "commandes/réservations directes" aux fournisseurs sera mise en place, notamment lors des pics de haute saison.

Une stratégie de gestion des produits sera mise en place, afin d'éviter pertes et gaspillage.

Une offre de mets simples offrira la possibilité d'une consommation rapide, sur place ou à l'emporter.

Pour les visiteurs ponctuels, des commandes faites à l'avance, permettront la constitution de "paniers week-end".

Le café-œnothèque offrira un lieu d'accueil chaleureux toute l'année et permettra une offre diversifiée d'animation (soirées à thème par exemple).

*NB : La présentation financière ci-après tient compte de la fluctuation actuelle des ventes et par conséquent du chiffre d'affaires.*

*Cette analyse va entraîner, tout au moins dans les premiers temps, une adaptation des horaires, des engagements de personnel et des activités proposées.*

*Après une période souhaitée d'augmentation et de fidélisation de la clientèle, une stabilité financière annuelle devrait permettre à l'entreprise de se développer de manière pérenne et de stabiliser ses budgets.*

*Le soutien de la SA, prochainement créée, devrait permettre à la coopérative une évolution favorable tout au long des 10 premières années.*

# 06. MARKETING ET POLITIQUE COMMERCIALE.

# 07.

## INFRASTRUCTURES ET TECHNOLOGIE.

## LOCAUX ET IMMEUBLES

La rénovation des locaux, un concept nouveau de vente et de relation offert à la clientèle, aux collaborateurs.trices ainsi qu'aux fournisseurs, laisse augurer d'un fonctionnement satisfaisant, notamment grâce à des infrastructures renouvelées et à l'évidente importance de maintenir un commerce de proximité à Chandolin.

- Infrastructure existante : locaux de vente 200m<sup>2</sup> et stockage 70m<sup>2</sup>.
- Le bail actuel, qui se terminera avril 2023, sera suivi de 3 mois de travaux.
- Les rénovations prévues permettront, dans un concept de présentation simple (notamment avec des matériaux locaux) :
  - ✓ Une amélioration de l'accueil.
  - ✓ La création d'une banque avec coupe de fromage, de charcuterie et de viande (aussi sous vide). La pose de frigos modernes, dotés de portes transparentes, permettant le stockage des légumes et des fruits à une température et à un taux d'humidité optimum.
  - ✓ Des présentoirs pour les produits du terroir.
  - ✓ Un petit café, espace social d'accueil.
  - ✓ Des murs cimaises destinés à des expositions de peinture et/ou de photographie.
  - ✓ La présence d'un petit bureau destiné à la gestion administrative.

### PROPRIÉTAIRE DES LOCAUX

Au moment de la rédaction de ce business plan, les biens immobiliers appartiennent au président de la coopérative, Alexander Dorr. Il a racheté les locaux en 2020 à la société Cremo SA.

PAM13\* est le locataire actuel des lieux et cédera la surface commerciale fin avril 2023. Afin de réaliser les travaux de transformation, des investissements importants sont prévus et estimés à CHF 550'000.-

Une SA est en cours de création avec, pour but,

l'acquisition des fonds immobiliers et le financement des travaux. Des investisseurs sont actuellement invités à participer à la SA, afin de partager le risque financier. Un bail de 10 ans sera établi pour garantir l'exploitation du magasin par la coopérative, dans les premières années. Le loyer des 3 premières années servira à couvrir l'hypothèque, l'amortissement et les frais de la PPE. Une fois franchi le seuil de rentabilité, le loyer, en lien avec le chiffre d'affaires de la coopérative, sera fixé

de façon progressive, pour rentabiliser l'investissement des actionnaires. La SA sera strictement responsable des fonds immobiliers, et la coopérative de l'exploitation de l'épicerie-café. La coopérative ne sera pas actionnaire dans la SA, afin de prévenir des conflits d'intérêts. Le lien entre la coopérative et la SA sera garanti par le président qui reste, avec un autre investisseur, actionnaire majoritaire.

# PROJET DE RÉNOVATION

Les locaux de l'actuel PAM seront transformés en une épicerie, avec un espace café.

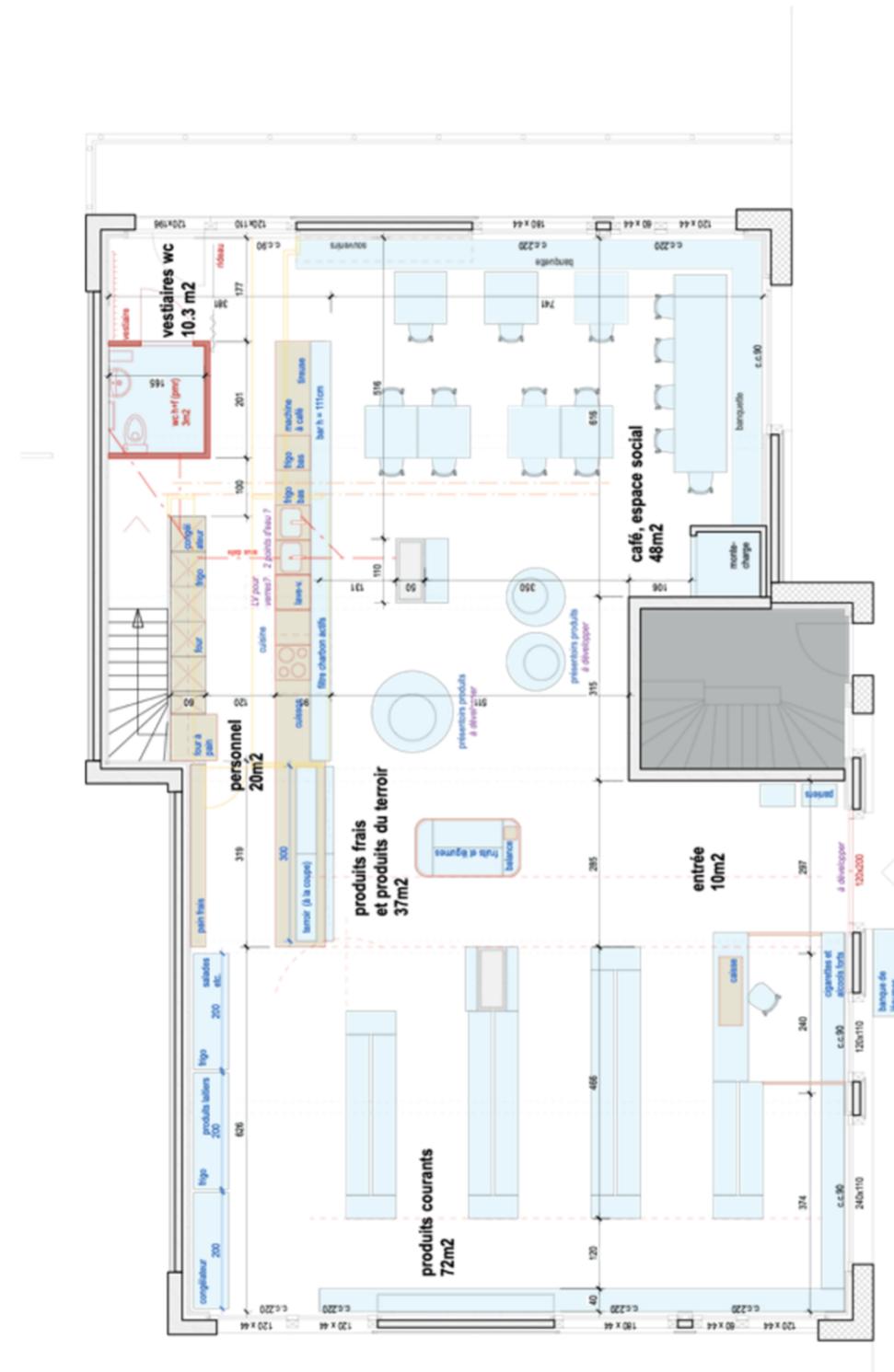
## LES TRAVAUX CONSISTENT GLOBALEMENT EN :

- évacuation des mobiliers fixes et revêtements
- nouveaux revêtements intérieurs
- installation d'un bar et d'une cuisine semi-professionnelle complète
- installation des rayonnages de l'épicerie (y.c. frigos et congélateurs)
- nouvelle installation électrique
- raccordement sanitaires nécessaires

Le projet ne nécessite pas d'intervention sur les structures, les façades et les installations de chauffage.



EPICERIE COOPERATIVE A CHANDOLIN			PLAN	
<b>EDC</b>	Maitre d'ouvrage:	Coopérative de Chandolin Soleil 2000A CH-3961 Chandolin info@epiceriedechandolin.com	AVOIR/AR:	INDEX architectes sàrl Grand Rue 4 CH-1095 Lutry +41 (0)21 / 311 22 81 info@index-ar.ch
			Phase SIA:	Avant-projet
			No:	EDC - 4001-A
			Dessin:	WW
			Date:	30.08
			Format:	A4
			Echelle:	1:100



# 08.

## ANALYSE DES RISQUES.

## ANALYSE DES RISQUES

L'Épicerie de Chandolin souhaite, dans une vision nouvelle et adaptée aux conditions du lieu, participer à la revalorisation d'une vie villageoise actuellement assoupie, grâce à un comité engagé et dynamique, ainsi qu'à un personnel professionnel et engagé. De ce fait, elle prétend pouvoir faire preuve d'une adaptation constante de ses services.

Le comité de la coopérative, s'il n'a pas d'expérience dans l'exploitation d'un commerce, a cependant su et saura encore, s'entourer des compétences qui pourraient lui faire défaut.

Un développement harmonieux entre toutes les parties impliquées permettra par ailleurs de nécessaires ajustements.

### RISQUES

Toutefois, il conviendra de respecter d'éventuels avis divergents, soucieux notamment d'une gamme de produits locaux potentiellement plus chers que des produits de grande distribution. La conviction des membres de la coopérative et de ses employés sera déterminante.

Il s'agira de faire preuve de la même conviction auprès des clients, actuellement "déserteurs", afin qu'ils renouent avec un service d'excellence et de proximité.

Dans un premier temps, la nécessité d'un nombre réduit d'employés pourrait entraîner des charges de travail importantes. Il conviendra donc, d'une manière réfléchie, de soutenir les employés et de valoriser leur travail.

L'épicerie-café de Chandolin, malgré sa position de village "au bout du monde", devra à plus ou moins long terme attirer une clientèle avertie.



# 08.1

## SWOT.



### Forces

Chandolin bénéficie d'une magnifique situation, d'un environnement naturel exceptionnel (faune et flore), d'un patrimoine bâti préservé, mais également d'une histoire socio-culturelle passionnante.

Le domaine skiable de Chandolin est modeste mais attire une clientèle variée, à la recherche de calme et de contacts privilégiés.

Tant le comité de la coopérative que ses membres fondateurs et ses souscripteurs.trices, constituent une force indéniable, motivée et ancrée dans le village et prête à s'investir (bénévolat et/ou éventuel soutien financier).



### Faiblesses

Une infrastructure limitée (magasin, resto, hôtel) ne permet pas actuellement un accueil touristique adéquat, en basse saison.

La position géographique du village -site pourtant exceptionnel-, n'est pas un lieu de passage.

Une habitude de longue date, - qu'il conviendra de changer -, créée en partie par la gestion insatisfaisante des commerces du lieu, pousse les résidents secondaires à faire leurs achats en plaine, voire dans leur pays d'origine !

L'absence d'un lieu d'accueil convivial a provoqué, jusqu'à présent, un manque d'échanges entre les différents habitants, résidents secondaires et touristes du village.

La localisation dans un bâtiment d'appartements en résidence secondaire limite les possibilités futures d'expansion.

Une problématique récurrente liée aux places de parc devant le magasin, se devra d'être à nouveau étudiée.



### Opportunités

La crise du COVID et la possibilité du télétravail ont attiré dans le village une nouvelle clientèle, souvent jeune. La demande, tant dans le domaine de la vente que celui de la location, a sensiblement augmenté.

Cette croissance immobilière s'accompagne souvent d'un désir de changement dans les habitudes et les références de consommation. La demande de produits locaux et de fabrication "artisanale" se révèle ainsi en hausse.

Chandolin a accueilli de nombreux artistes (Ella Maillart, Edmond Bille...) et est toujours active dans le domaine culturel (artistes en résidence, créations contemporaines en lien avec le patrimoine, etc.), ce qui élargit encore sa clientèle, lors d'événements rassembleurs et festifs.

Une clientèle aisée, soucieuse de tranquillité, représente un pouvoir d'achat non négligeable.

La séparation coopérative (vente en détail, café, œnothèque, point de La Poste) et SA (acquisition et rénovation des fonds immobiliers) diminue le risque de faillite de la coopérative.

Un personnel professionnel et investi changera la qualité des services offerts, ce qui permettra une adaptation constante aux besoins des clients et une valorisation des services offerts.

La fidélisation de la clientèle (carte de coopérateurs.trices et remise de bons annuels) créera une clientèle de base susceptible d'être satisfaite et engagée.

Lors des premières années, logiquement peu rentables, la coopérative pourrait adapter la marge des produits, pour attirer davantage de clients de la vallée.



### Menaces

Les fonds financiers restent limités, avec une projection du chiffre d'affaires à peine positive, tout au moins dans un premier temps.

Les souscripteurs.trices pourraient se désister et ne pas verser leurs promesses d'achat, ce qui impacterait le capital initial de la coopérative de même que les pertes et profits à moyen terme.

Une gamme de produits locaux potentiellement plus chers que des produits de grande distribution pourrait créer une image d'épicerie fine peu soucieuse d'une clientèle à la recherche de produits économiques.

Dans un premier temps, la nécessité d'un nombre réduit d'employés pourrait entraîner des charges de travail importantes. Il conviendra donc, d'une manière réfléchie, de soutenir les employés et de valoriser leur travail.

Des "intérêts" individuels, qu'il faudra prendre en compte le cas échéant, pourraient porter atteinte au projet.

Un manque de motivation ou de rigueur, une relation de moindre qualité avec la clientèle, de la part du comité ainsi que de tous.les les acteurs.trices liés.es au développement du projet pourraient péjorer la gestion générale, financière ou administrative.

# MONTAGE FINANCIER

La société Zufferey Panigas a été mandatée par le comité pour procéder à une analyse des investissements, des produits et charges, une synthèse de la trésorerie, un bilan des profits et pertes. L'investissement nécessaire, aux infrastructures telles que mobilier, étagères et meubles de présentation, bar, appareils ménagers ainsi qu'un premier stock reviendra à la société coopérative elle-même et se monte à CHF 188'000. Afin de garantir cette somme, l'acquisition de parts sociales a été proposée aux membres de la coopérative et les promesses d'investissement avoisinent actuellement les CHF 180'000.-.

La Fiduciaire a calculé des marges basées sur des produits de référence et des marges publiées par Gastro Suisse :



L'analyse trésorerie indique des pertes pendant les 2 premières années :

Année	2023	2024	2025	2026	2027
Soldes en CHF	-14'093	-8'996	17'516	63'091	107'486

Après 2 ans d'opérations négatives, l'exploitation de l'épicerie-café franchira le seuil de rentabilité et produira un chiffre d'affaires positif qui devrait permettre – sous condition d'un contrôle strict des dépenses – un bilan équilibré et durable.

## ANNEXES

1. BUDGETS PREVISIONNELS 2023-2027
2. INDEX PLAN 2022
3. DESCRIPTIF DE CONSTRUCTION

# 09. MONTAGE FINANCIER & PRÉVISION FINANCIÈRE.



**L'ÉPICERIE de  
CHANDOLIN**

L'épicerie-café à 2000m