

LE MONDE DES FEMMES



Fatou SENE

Fatou Mar DIOP

Dieynaba GUISSÉ

Email :

Sommaire

➤ **Le projet**

- ❖ Présentation
- ❖ L'idée / Le concept
- ❖ Objectif
- ❖ L'équipe

L'étude marche

- ❖ Environnement
- ❖ Concurrence
- ❖ Clientèle
- ❖ Fournisseur
- ❖ Marketing
- ❖ Partenaire

Budget

LE PROJET

« Le monde des femmes » est un établissement offrant des soins esthétiques (pédicure, manucure, massage), de l'habillement pour adulte (vêtements, chaussures, sacs) et des coiffures pour la nouvelle génération.

Présentation

Ce projet s'articule autour de la jeunesse. L'habillement reste un secteur porteur car la prestance des sénégalais n'est plus à démontrer et les jeunes sont très distingués. Ils mettent en avant leurs corps tout en prenant bien soin d'eux mais aussi sont prêts à dépenser pour un habillement de qualité.

« Le monde des femmes » veut accompagner la tendance actuelle et les jeunes de notre secteur en particulier en leur offrant des habits, chaussures et sacs haut de gamme à des prix concurrentiels, des soins esthétiques tels que la manucure, pédicure et massage proposés par un personnel qualifié présentant une certaine éthique.

Nous envisageons également de mettre en vente des produits comme le lait de corps, des gammes cosmétiques, du gel de bain et des huiles de massage.

Enfin, un grand salon de coiffure est prévu pour rendre plus belles les femmes qui voudront bien nous accorder leur confiance.

Idée / Concept

Venues d'horizons divers, chacune de nous est arrivée avec son idée en tête et nous avons bien voulu les regrouper pour en faire un projet unique formant le noyau des projections de chacune. Le destin nous a réunis et nous sommes conscientes de notre beauté intérieure. Et c'est cela notre source de motivation : rendre notre entourage, et il faut comprendre par là amis, connaissances et voisins, joli en interne comme en externe.

Les soins esthétiques que nous proposons dans ce projet rend plus libre la personne et la libère du stress incessant que la population vit au quotidien.

Le paraître reste un élément primordial au Sénégal et c'est pourquoi nous offrons des produits de beauté et un habillement propice pour homme et femme qui feront que nos clients se sentiront de plus en plus belles.

Notre slogan : « Votre beauté, notre défi »

Objectifs

Le présent projet vise à rendre plus beaux/belles nos clients et les rendre plus relaxes afin de mener à bien leurs activités professionnelles tout en se présentant avec des tenues adéquates qui feront grimper l'image de leurs services de travail.

Nous concernant, nous avons des objectifs à court et long terme.

Court terme (6 mois)

- ✓ gagner plus de parts de marché en offrant des services qui répondent à la notion de qualité/prix ;

faire connaître tous nos produits et services.

Long terme (6 ans)

ouvrir d'autres points de vente à travers Dakar;

importer des produits de qualité meilleure nous garantissant plus de clients et plus de résultats.

Equipes

Nous sommes une équipe de trois dames qui peuvent chacune et à tout moment intervenir pour le compte de la structure et rendre compte aux autres.

FATOU SENE : en charge de la vente de l'habillement et responsable commerciale de la structure

FATOU M. DIOP : en charge de la partie esthétique et responsable des achats de la structure

DIEYNABA GUISSÉ : responsable administrative et financière

A préciser que tout document administratif et financier aura forcément une signature double

ÉTUDE DE MARCHÉ

Environnement

Nous avons comme ligne de mire la Cité Belvédère qui pourra nous garantir la population des secteurs environnants comme Dalifort, les cités Eaux et Forêts, Soleil, Gendarmerie, Mairie et Touba Séras.

Il s'agit d'une forte population à revenus variés qui se sentira approchée du fait de l'accessibilité de nos produits et services.

Ce secteur regroupe des salons de coiffure certes mais ne dispose d'aucune offre relative à l'esthétique. On n'y trouve pas non plus de boutique d'habillement.

Concurrence

Dans cette localité, nous rencontrerons en effet une concurrence partielle sur l'offre de service de coiffure mais elle n'est pas significative. Par contre sur l'esthétique et l'habillement, nous ne trouvons pas de concurrents directs dans la zone.

Cependant dans tous les services qu'offre « Le monde des femmes », il est à signaler qu'il y a une concurrence que nous qualifierons d'indirecte car elle est présente dans la vie de chaque jour et de chaque individu. Il s'agit du e-commerce c'est-à-dire de la vente en ligne. Ce créneau offre la possibilité à notre cible de faire des achats en ligne et de se faire livrer mais de recevoir certains services esthétiques à domicile sur demande.

Pour faire face à cela, nous envisageons d'allier les prestations à la boutique, les livraisons à domicile et le spa à domicile. D'où la création d'un email professionnel et une forte présence sur les réseaux sociaux pour attirer plus de monde.

Clientèle

Notre force c'est notre cible autrement dit nous avons une cible assez large (homme, femme, enfant) à laquelle nous pouvons offrir différent service à travers les âges, le sexe, le goût et bien entendu le budget.

Nous misons tout d'abord sur la jeunesse de notre localité avant de nous intéresser aux autres quartiers par le biais de prospectus, flyers et autres publicités.

Fournisseur

Nous avons opté pour un ravitaillement au niveau local dans un premier temps et au moyen terme prévoir des importations de produits pour une meilleure qualité et une économie des coûts d'achat (meilleur prix). A cet effet, nous proposons de travailler avec les fournisseurs suivants :

GAYAR SHOP : habits, sacs à main, parfum de classe

OLBA DISCOVERY : Greffage, perruque, gamme cheveux

LOUANANDA KUBAKKA : crème et lait de corps, gommage corporel, huile de massage

SECK & FRERES : tenues traditionnelles

STYLE DE PARIS : tenues de ville

Marketing

Echéances	Objectifs	Cibles	Moyens adaptés	Politiques
Immédiat	Recherche de notoriété, réseautage, relations publiques, se faire un portefeuille clients	Connaissances proches	Prospection par téléphone et mailing, faire un marketing direct	Relationnelle ; la politique marketing doit être agressive et percutante
Court terme	Etre dans chaque bureau pour se faire connaître. Atteindre 40% des consignataires	Ratisser large, prospecter tous clients susceptibles de se rendre jolis	Bouche à oreille favorable, demande d'agrément sur support de communication	Principale ressource le client
Moyen terme	Mener des actions commerciales agressives, booster les prospects	Les télévisions et radios (maquillage et habillage des animateurs)	Marketing radical et direct, à tous les niveaux	Satisfaire et fidéliser les clients existants
Long terme	Atteindre 90% de la force de vente	Les industrielles et représentants	Etre constant dans la démarche	Asseoir une base de données clients

Partenaire:

« Le monde des femmes » voudrait comme partenaires :

- Une banque de la place pour les transactions financières
- Un organisme de financement à but non lucratif (financement pas remboursable)
- Des fournisseurs pour approvisionnement

BUDGET

Besoin en Fonds de Roulement

- 🇳🇬 Approvisionnements mensuels : 35 000 FCFA
- ✓ Consommation carburant et lubrifiant : 10 000 FCFA
- Consommation fournitures diverses : 7 500 FCFA
- Charges de personnel mensuel : 75 000 FCFA X 3 = 225 000 FCFA
- Location bureau : 100 000 FCFA

RUBRIQUE	MONTANT MENSUEL	PERIODE	MONTANT TOTAL
• Approvisionnements	17 500	2 Mois	35000
Charges de personnel (salaires)	225 000	2 Mois	450 000
Location bureau	100 000	2 Mois	200 000
TOTAL BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT			685 000

Coût du projet

Montant global

RUBRIQUE	MONTANT
Immobilisations	2 325 000
Aménagements et installations techniques	1 250 000
Mobilier de bureau et équipement informatique	850 000
Matériel roulant	150 000
Autres équipements	75 000
Dépôts et cautionnements (Senelec, SDE)	50 000
Besoins en fonds de roulement	685 000
	5 810 000
Achat stock départ	
COUT TOTAL DU PROJET	8 810 000

Fonds propres : 3 000 000 FCFA (34,05%)

Prêt : 5 810 000 FCFA (65,95%)

Ventes

RUBRIQUES	LES MOIS					
	M1	M2	M3	M4	M5	M6
HABILLEMENT	1275 000	875 000	1750 000	1050 00	1 625 000	1700 000
ESTHETIQUE	225 000	175 000	305 000	310 000	295 000	405 000
SPA	325 000	325 000	325 000	325 000	325 000	325 000
VENTES	1800 000	1375 000	2380 000	1685 000	2245 000	2430 000
VENTES CUMULEES	1800 000	3 175 000	5555 000	7240 000	9485 000	11915 000

Charges

RUBRIQUES	LES MOIS					
	M1	M2	M3	M4	M5	M6
Approvisionnements	17 500	17 500	17 500	17 500	17 500	17 500
Charges de personnel (salaires)	225 000	225 000	225 000	225 000	225 000	225 000
Location bureau	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Immobilisations	2325 000					
Achats stock départ	5800 000					
TOTAL CHARGES	8467 500	342 500	342 500	342 500	342 500	342 500
CHARGES CUMULEES	8467 500	8810 000	9152 500	9495 000	9837 500	10180 000

Comptes prévisionnels

RUBRIQUES	LES MOIS					
	M1	M2	M3	M4	M5	M6
VENTES	1800 000	3 175 000	5555 000	7240 000	9485 000	11915 000
CHARGES	8467 500	8810 000	9152 500	9495 000	9837 500	10180 000
BENEFICE	-	-	-	-	-	1815 000

La vente du stock a été faite au bout de 6 mois

Après déduction des charges (6mois), nous ferons un bénéfice de 1815000 FCFA