

Comment rédiger un Business Plan pour la distribution d'alcool ?

La distribution d'alcool est sans aucun doute l'un des commerces liés à l'alcool qui peut être lancée avec le moins de difficultés, surtout si vous disposez des licences et permis nécessaires. Une entreprise de distribution d'alcool consiste à acheter différents types de boissons alcoolisées en gros auprès de différentes entreprises de production de vins, de bières, de liqueurs et de spiritueux, puis à les distribuer aux détaillants, aux [bars et aux boîtes de nuit](#), aux pubs et aux hôtels.

Avec ce type d'entreprise, vous pouvez choisir de posséder un magasin/entrepôt si vous avez la capacité financière ou vous pouvez choisir de fonctionner sans magasin. L'essentiel est que vous possédiez votre propre véhicule pour la distribution, que vous sachiez comment vous procurer différentes marques de boissons alcoolisées et comment les faire livrer à vos clients.

La vérité est que la création d'une entreprise de distribution d'alcool est une activité rentable, très facile à démarrer et peu exigeante en capital, surtout si vous obtenez les marchandises en toute confiance auprès des sociétés de production de boissons alcoolisées. Obtenir les bons produits et les bonnes marques que les gens veulent acheter, et un bon réseau sont les secrets de la bonne gestion de ce type d'entreprise.

Ainsi, si vous avez décidé de lancer une entreprise de distribution d'alcool, vous devez vous assurer de [réaliser des études de faisabilité approfondies](#) ainsi qu'une étude de marché. Le business plan est un autre document commercial très important que vous ne devez pas tenir pour acquis lorsque vous lancez votre propre entreprise. Vous trouverez ci-dessous un modèle de business plan pour la distribution d'alcool qui peut vous aider à rédiger le vôtre avec peu ou pas de difficultés.

1. Aperçu de l'industrie

Aux États-Unis, le [commerce des vins et des spiritueux](#) est une activité réglementée. C'est pourquoi le vingt-et-unième amendement de la Constitution des États-Unis donne aux États le pouvoir de réglementer la vente et la consommation de vin et d'autres boissons alcoolisées.

Il est important de noter que les réglementations des États varient considérablement. La plupart des États des États-Unis ont des lois qui définissent clairement les boissons alcoolisées qui doivent être vendues dans des magasins spécialisés dans la vente de vins et de spiritueux et celles qui peuvent être vendues dans d'autres lieux, etc.

L'industrie du vin, de l'alcool et de la bière est en effet un secteur très important et très florissant dans toutes les régions du monde. Selon les statistiques, rien qu'aux États-Unis d'Amérique, on compte environ 41 590 magasins de spiritueux agréés, qui emploient quelque 171 766 personnes, et l'industrie engrange une somme impressionnante de 50 milliards de dollars par an.

On prévoit que l'industrie connaîtra une croissance annuelle de 2,1 % entre 2011 et 2016. Il est important de préciser qu'aucun établissement ne peut se vanter de détenir une part dominante du marché disponible dans cette industrie. Les activités dans l'industrie des magasins de vins, d'alcools et de bières ont augmenté au cours des cinq dernières années (c.-à-d. de 2010 à 2015), même si les revenus générés n'ont pas montré une croissance remarquable au cours de la période indiquée.

En raison de l'augmentation évidente de la confiance des consommateurs, ceux-ci ont été plus nombreux à acheter des produits à forte marge tels que la [bière artisanale](#), ce qui a stimulé la rentabilité du secteur. En outre, la législation sur le marché de l'alcool, de la bière et du vin dans de nombreux États américains a permis à davantage d'entrepreneurs d'ouvrir leurs propres magasins d'alcool. Le chiffre d'affaires du secteur des magasins de vins, de spiritueux et de bières devrait augmenter au cours des cinq prochaines années, car les magasins réalisent des ventes plus importantes, notamment de produits à forte marge.

L'industrie des magasins de vins, d'alcools et de bières est connue pour être fortement concentrée dans les régions et les villes les plus densément peuplées, principalement dans la région du centre du littoral de l'Atlantique, qui compte 24,2 % du total des magasins d'alcools. Selon les statistiques, dans cette région, New York représente 8,5 % du total des magasins d'alcool et n'est devancée que par la Californie, qui compte 11,6 % des magasins d'alcool de l'industrie.

De même, les régions du Sud-Est et des Grands Lacs sont [fortement concentrées en magasins d'alcool industriels](#), et représentent respectivement 17,9 % et 15,4 % du total des magasins d'alcool. Les magasins d'alcool comparativement importants, en termes d'emploi et de revenus, ont tendance à être situés dans la région du centre du littoral de l'Atlantique. Néanmoins, l'industrie est orientée vers les petites entreprises, puisque 68% des magasins d'alcool emploient quatre employés ou moins à temps plein.

Veillez noter que les obstacles à l'entrée dans le secteur de la distribution d'alcool sont modérés, l'obstacle le plus important étant la capacité à obtenir des permis et à mobiliser des capitaux. Des investissements en capital sont nécessaires pour acheter des camions de distribution et pour louer des entrepôts.

Bien que le montant du capital nécessaire pour entrer dans l'industrie dépende de l'échelle des opérations qu'un nouveau venu souhaite réaliser, même les installations à petite échelle nécessitent des capitaux importants. Parmi les autres obstacles, citons l'obtention de contrats d'approvisionnement avec les fabricants de boissons alcoolisées en amont.

En un mot, l'activité de distribution d'alcool est une entreprise rentable qui est ouverte à tout entrepreneur en herbe. Vous pouvez choisir de commencer à petite échelle sans magasin/entrepôt ou de commencer à grande échelle avec un magasin/entrepôt standard, des dizaines de camions de distribution et une forte présence en ligne.

2. Executive Summary

Jordan Brent® Alcohol Distribution Company, Inc. est une société de distribution américaine enregistrée et sous licence qui sera impliquée dans la distribution de différents types et marques de boissons alcoolisées aux détaillants, bars et boîtes de nuit, pubs et hôtels et autres.

Notre entrepôt et nos bureaux administratifs seront situés au cœur de Las Vegas dans le Nevada. Nous avons pu louer un entrepôt suffisamment grand pour correspondre au type d'entreprise de distribution d'alcool que nous avons l'intention de lancer et l'installation est située au cœur de la ville avec un réseau de livraison facile.

[Brand Name] Alcohol Distribution Company, Inc. distribuera une large gamme de boissons alcoolisées de différentes marques à des prix abordables. Nous sommes conscients qu'il existe plusieurs grandes et petites entreprises de distribution d'alcool tout autour de Las Vegas, c'est pourquoi nous avons consacré du temps et des ressources pour mener nos études de faisabilité et notre étude de marché afin d'offrir beaucoup plus que ce que nos concurrents proposeront.

Nous disposons d'un réseau de distribution solide, d'une forte présence en ligne et nos distributeurs sont armés des différentes options de paiement disponibles aux États-Unis. Au-delà de la distribution de boissons alcoolisées de grandes marques aux États-Unis, notre service clientèle sera sans égal dans tout Las Vegas et nos livraisons seront ponctuelles et très fiables.

Nous savons que nos clients sont la raison pour laquelle nous pouvons nous épanouir dans notre activité, c'est pourquoi nous ferons tout notre possible pour les satisfaire lorsqu'ils achètent nos produits. [Brand Name] Alcohol Distribution Company, Inc. s'assurera que tous nos clients reçoivent un traitement de première qualité lorsqu'ils nous rendent visite ou commandent des boissons alcoolisées.

Nous disposons d'un logiciel CRM qui nous permettra de gérer une relation individuelle avec nos clients, quelle que soit leur taille. Nous veillerons à travailler avec la sélection de marques que nos clients ont choisi, ainsi que dans la prise de certaines décisions commerciales qui les concernent directement.

[Brand Name] Alcohol Distribution Company, Inc. démontrera à tout moment son engagement envers la durabilité, à la fois individuellement et en tant qu'entreprise, en participant activement à nos communautés et en intégrant des pratiques commerciales durables dans la mesure du possible.

Nous nous assurerons de respecter les normes les plus élevées en répondant précisément à tous les besoins de nos clients. [Brand Name] Alcohol Distribution Company, Inc. est une entreprise familiale qui appartient à Jordan Brent et aux membres de sa famille proche.

Jordan Brent est titulaire d'une licence en administration d'entreprise et possède plus de 18 ans d'expérience pratique dans le secteur de la vente au détail et de la distribution, travaillant pour certaines des plus grandes marques des États-Unis. Bien que l'entreprise démarre en se concentrant sur Las Vegas, il est prévu d'étendre notre réseau de distribution dans tout l'État du Nevada et plus tard dans les grandes villes des États-Unis.

3. Notre offre de produits et services

Jordan Brent® Alcohol Distribution Company, Inc. est dans l'industrie de la distribution et nous veillerons à être impliqués dans la distribution d'une large gamme de boissons alcoolisées provenant des plus grandes marques de fabrication aux États-Unis et dans d'autres pays du monde.

Nous sommes dans l'industrie de la distribution de boissons alcoolisées pour faire des profits et nous nous assurerons de faire tout ce qui est permis par la loi aux États-Unis pour atteindre notre but et nos objectifs commerciaux.

4. Notre mission et vision statement

- Notre objectif est de devenir la première marque dans le secteur de la distribution de boissons alcoolisées dans l'ensemble de Las Vegas.
- Notre mission est de créer une entreprise de distribution de boissons alcoolisées qui distribuera une large gamme de boissons alcoolisées provenant des meilleures sociétés de production à des prix abordables aux détaillants, bars et boîtes de nuit, pubs et hôtels et bien d'autres à Las Vegas et dans d'autres villes du Nevada où nous avons l'intention de commercialiser nos services et nos produits.

Notre structure commerciale

[Brand Name] Alcohol Distribution Company, Inc. n'a pas l'intention de lancer une entreprise de distribution de boissons alcoolisées comme la classique entreprise familiale au coin de la rue ; notre intention est de construire une entreprise de distribution qui deviendra un véritable standard et sera unique à Las Vegas et dans le Nevada.

Nous nous assurerons que nous mettons en place les structures adéquates qui soutiendront le type de croissance que nous avons en tête lors de la création de l'entreprise. Nous nous assurerons d'engager des personnes qualifiées, honnêtes, centrées sur le client et prêtes à travailler pour nous aider à construire une entreprise prospère qui profitera à tous les intéressés.

En fait, une entente de participation aux bénéfices sera offerte à tous nos cadres supérieurs et elle sera basée sur leur rendement pendant une période de dix ans ou plus. Dans cette optique, nous avons décidé d'engager des personnes qualifiées et compétentes pour occuper les postes suivants qui seront mis à disposition de [Brand Name] Alcohol Distribution Company, Inc ;

- Directeur général (propriétaire)
- Responsable d'entrepôt
- Directeur des Ressources Humaines et Administratif
- Responsable du merchandising
- Directeur des ventes et du marketing
- Technicien de l'information
- Comptables / Caissiers
- Responsable des services à la clientèle
- Chauffeurs/Distributeurs