

Plans d'affaires Boutique de vêtements 2026

Plan d'Affaires

Entrepreneur : julinho Ndiaye

Activité : Vente de ventment

Secteur : Commerce

Statut : Brouillon

Date de génération : 22/01/2026

Résumé Exécutif

Le projet porté par Julinho Ndiaye vise à révolutionner le commerce de détail de vêtements au Sénégal en fusionnant l'authenticité des traditions locales avec les tendances de la mode moderne. Basée sur un positionnement de mode éthique, l'entreprise cible une clientèle mixte âgée de 14 à 45 ans, désireuse de porter des créations de qualité qui racontent une histoire. Avec un investissement initial de 5 000 000 FCFA, l'activité s'appuiera sur un magasin physique stratégiquement situé, offrant non seulement des vêtements mais aussi des services de retouche et de conseil en style. La stratégie commerciale repose sur une forte intégration des solutions de paiement mobile (Wave, Orange Money) pour répondre aux habitudes locales, tout en garantissant une expérience client premium. L'objectif est de devenir une référence locale en valorisant le savoir-faire des artisans sénégalais tout en assurant une rentabilité durable dès la première année d'exploitation.

1. Analyse de Marché

Target Market

Hommes et femmes âgés de 14 à 45 ans, résidant principalement dans les zones urbaines du Sénégal, incluant les étudiants, les jeunes professionnels et les amateurs de mode traditionnelle modernisée.

Market Size

Le segment local est estimé entre 1 000 et 10 000 clients potentiels dans la zone de chalandise directe du point de vente.

Competition

La concurrence se compose des boutiques de prêt-à-porter importé, des tailleurs de quartier et des marchés traditionnels comme Sandaga ou HLM qui dominent le secteur informel.

Positioning

Positionnement moyen de gamme axé sur la mode éthique et le retour aux sources. La marque se distingue par la qualité des finitions et l'alliance du style traditionnel (Bazin, Wax, Lin) et des coupes modernes.

Opportunities

["Demande croissante pour le 'Consommer Local' au Sénégal", 'Essor des réseaux sociaux pour la promotion de la mode', 'Saisonnalité forte liée aux cérémonies religieuses et familiales (Tabaski, Korité, mariages)']

Threats

['Fluctuation du prix des matières premières et du textile', 'Concurrence agressive des produits de friperie et importations chinoises', "Instabilité potentielle du pouvoir d'achat des ménages"]

2. Offre et Services

Products_Services

[{'name': 'Boubous Modernisés', 'description': 'Vêtements traditionnels revisités avec des coupes cintrées et des détails contemporains.', 'target_price': 25000, 'unique_value': 'Allie le prestige du traditionnel au confort du moderne.'}, {'name': 'Prêt-à-porter Casual', 'description': 'Chemises et robes en tissus locaux pour un usage quotidien au bureau ou en sortie.', 'target_price': 15000, 'unique_value': 'Style unique et tissu respirant adapté au climat local.'}, {'name': 'Service de Retouche', 'description': 'Ajustement sur mesure des vêtements achetés en boutique pour un tombé parfait.', 'target_price': 2000, 'unique_value': "Garantie d'un vêtement parfaitement adapté à la morphologie du client."}]

Value_Proposition

Offrir une élégance sénégalaise authentique et moderne, garantissant qualité artisanale et service personnalisé de proximité.

Competitive_Advantages

['Partenariats directs avec des artisans locaux qualifiés', 'Service de livraison rapide et flexible en zone urbaine', 'Conseils en stylisme personnalisés offerts en boutique']

3. Modèle Économique

Revenue_Streams

[{'source': 'Vente de vêtements', 'description': 'Ventes directes en magasin de collections saisonnières.', 'estimated_amount': 1200000}, {'source': 'Services de retouche', 'description': "Prestations de personnalisation et d'ajustement.", 'estimated_amount': 150000}, {'source': "Vente d'accessoires", 'description': 'Sacs, ceintures et bijoux artisanaux complétant les tenues.', 'estimated_amount': 150000}]

Cost_Structure

[{'category': 'Achats de stock', 'description': 'Approvisionnement en tissus et produits finis auprès des fournisseurs.', 'estimated_amount': 500000}, {'category': 'Loyer et charges', 'description': 'Location du local commercial, électricité et eau.', 'estimated_amount': 200000}, {'category': 'Salaires', 'description': 'Rémunération du vendeur et du retoucheur.', 'estimated_amount': 150000}]

Key_Partners

['Fournisseurs de tissus locaux', 'Artisans tailleurs et brodeurs', 'Services de livraison (coursiers locaux)']

Key_Resources

['Boutique physique aménagée', 'Stock initial de vêtements de qualité', 'Compte marchand (Wave/Orange Money) pour les transactions']

4. Projections Financières

Year_1 {'revenue': 18000000, 'expenses': 11400000, 'profit': 6600000}

Year_2 {'revenue': 25000000, 'expenses': 14000000, 'profit': 11000000}

Year_3 {'revenue': 35000000, 'expenses': 18000000, 'profit': 17000000}

Break_Even_Months 8 mois

Initial_Investment 5000000

5. Plan de Mise en Œuvre

Milestones

[{'month': 1, 'title': 'Recrutement et formation', 'description': "Sélection d'un vendeur et d'un artisan retoucheur expérimenté.", 'deliverables': ['Contrats signés', 'Manuel de procédures de vente']}, {'month': 3, 'title': 'Ouverture et lancement', 'description': "Aménagement du local et événement d'inauguration.", 'deliverables': ['Boutique opérationnelle', 'Premières ventes réalisées']}, {'month': 6, 'title': 'Développement et expansion', 'description': "Lancement d'une campagne marketing digitale et élargissement de la gamme.", 'deliverables': ['Augmentation du trafic en boutique', 'Nouvelle collection lancée']}]

Resources_Needed

[{'type': 'Matériel', 'description': 'Aménagement intérieur, étagères, miroirs et machine à coudre professionnelle.', 'quantity': '1 lot', 'cost': 2500000}, {'type': 'Financier', 'description': 'Stock initial de vêtements et tissus de haute qualité.', 'quantity': '1 lot', 'cost': 2000000}, {'type': 'Humain', 'description': 'Personnel de vente et technique.', 'quantity': '2 personnes', 'cost': 500000}]

Risks

[{'risk': 'Rupture de stock chez les fournisseurs', 'mitigation': "Diversifier les sources d'approvisionnement et maintenir un stock de sécurité."}, {'risk': 'Baisse de la fréquentation physique', 'mitigation': 'Développer une présence active sur WhatsApp et Instagram pour la vente à distance.'}]