

## PROFIL TYPE COMMERCANT MULTISERVICES

D'une manière générale, les conditions d'une exploitation réussie en matière de multiservices en milieu rural relève d'un certain nombre de savoir qui doivent être réunis :

LES « SAVOIR-ETRE » vis-à-vis des clients, élus, habitants :

- Être accepté par son comportement (caractère, vocabulaire, mode de vie) et intégré à la vie locale (relation avec les associations et les personnes influentes sur la commune)
- Être commerçant, c'est-à-dire être accueillant (savoir sourire...), tout en fixant des limites (propos, ambiance ...) mais aussi acteur de la vie locale (création d'animation au sein du commerce et parfois partenariat avec les animations de la commune)

LES « SAVOIR-ETRE » vis-à-vis de soi-même et de son entourage :

- Être motivé pour ce mode de vie ; milieu rural, horaires, disponibilité de temps et d'esprit ; et conscient des sacrifices qu'il engendre pour l'exploitant et son entourage proche (conjoint, enfants etc)
- Être dans une santé compatible (morale et physique) avec les contraintes de ce mode de vie
- Être en mesure de retirer un revenu modeste du commerce. Par conséquent suivant la constitution de la famille, disposer d'autres revenus suffisants
- Avoir le goût du travail et du travail « bien fait »
- Être capable de faire plusieurs choses en même temps
- Être tenace mais pas obtus.

LES « SAVOIR-FAIRE » vis-à-vis des qualités techniques liées aux activités exercées :

- Maîtrise des compétences liées au « métier » : Gestion des achats et des stocks, capacité en cuisine ou autres activités spécifiques
- Maîtrise des compétences liées au « commerce » : politique commerciale : mise en valeur de la vitrine, de l'intérieur du commerce (propreté, mobilier, décoration...). Marketing : Mise en place d'animation. Horaires d'ouverture. Politique de prix et de promotion.

LES « SAVOIR-FAIRE » vis-à-vis de la direction d'une entreprise :

- Connaissance des techniques de gestion-comptabilité à hauteur de la complexité de l'activité
- Gérer son temps de travail (maximum) et de décompression (minimum)
- Gérer le quotidien du commerce mais aussi préparer l'avenir autrement dit « avoir les pieds dans la boue et la tête dans les étoiles »
- Conserver la lucidité nécessaire à la prise de décision (ne pas se laisser griser par la réussite ni déprimer à la moindre contrariété)