



Business plan Restaurant

5610A - Restaurant
Création d'entreprise

Statut juridique envisagé : SARL

1 – Synthèse du projet

Mon projet est d'ouvrir un restaurant proposant des spécialités italiennes, cuisinées avec des produits de qualité et de saison.

1. Description des fondateurs et effectif

L'associé est :

- , part du capital : 100 %

La première année, l'équipe sera composée de 3 salariés : 1 associé + 2 employés

2. Mon niveau d'avancement

- Lancement de l'activité : envisagé en janvier 2023

3. Accompagnement

- Par un expert-comptable : Oui (InExtenso)
- Réseau d'accompagnement local : Oui (Réseau Entreprendre)

4. Mon plan de financement simplifié

Mes investissements		Mes financements	
Immobilisations incorporelles (marque, brevet, ...)	€	Apports des associés	€
Immobilisations corporelles (matériels, ...)	€	Emprunt bancaire sur 8 ans	€
Stock de départ	€		
Trésorerie de départ	€		
Total	€	Total	€

5. Mon activité sur trois ans

	Année 1	Année 2	Année 3
Mes ventes (mon chiffre d'affaires HT)	€	€	€
Ma marge brute	€	€	€
Mon excédent brut d'exploitation	€	€	€
Mon résultat net	€	€	€
Ma capacité d'autofinancement	€	€	€

2 - Description du projet

Quel est mon projet ?

Mon projet est d'ouvrir un restaurant proposant des spécialités italiennes, cuisinées avec des produits de qualité et de saison.

Je souhaite implanter mon restaurant italien en centre-ville pour cibler une clientèle relativement aisée, ainsi que les touristes. La clientèle sera servie dans une ambiance chaleureuse de trattoria. Des plats typiques et de qualité seront servis, tels que des recettes de pâtes, des salades, des pizzas, et de la mozzarella directement importée d'Italie. Les ingrédients seront sélectionnés avec soin et selon la saison. Les membres de l'équipe seront sélectionnés pour leur savoir-faire et leur savoir-être. Service d'excellence et qualité des mets seront nos valeurs.

Quels sont mes produits ? Mes services ?

Mes offres	Prix moyen TTC	Description
Menu	€	Nous proposerons un menu entrée plat dessert, tous nos plats sont fait maison
Plat du jour	€	Nous proposerons un plat du jour unique, en mettant en avant les producteurs locaux
Menu enfants	€	Nous proposerons un menu spécialement pour les enfants entre 4 et 10 ans, ou nous proposerons des produits frais

Comment je vends ?

Je vends mes produits / services :

- Sur place

Comment je me fais connaître ?

Mes moyens de communication	Description
Distribution de flyers	Distribuer des flyers dans des zones commerçantes et en poser sur les pare-brises des véhicules
Site web	Disposer d'une vitrine en ligne sur laquelle nos clients et prospects pourront trouver à tout moment les informations clés de l'entreprise (horaire, produits, nouveautés, ...) ainsi que réaliser des commandes en ligne
Distribution de promotion	Mettre en place des promotions aide, sur le court terme, à attirer de nouveaux clients et à augmenter vos ventes.

Quels sont mes objectifs ?

Mes objectifs	Description
Court terme	Ouvrir mon restaurant et commencer à faire de la livraison
Moyen terme	Fidéliser ma clientèle et développer mon chiffre d'affaires
Long terme	Recruter un manager pour gérer le premier restaurant et réfléchir à en ouvrir un autre

Quelle sera mon équipe sur 3 ans ?

La première année, mon équipe sera composée de 2 salariés, la deuxième année de 2 salariés et la troisième année de 2 salariés.

Nom du poste	Date de recrutement	Salaire brut (Mensuel)	Salaire net (Mensuel)
Serveur	janvier 2023		
Cuisinier	janvier 2023		

Qui vont être mes partenaires ?

Nature du partenaire	Nom du partenaire	Stade d'avancement
Comptable	InExtenso	A contacter
Réseau d'accompagnement	Réseau Entreprendre	A contacter
Banque	Crédit Agricole	A contacter
Services publics	Pôle Emploi	A contacter
Avocat	Captain Contrat	A contacter
Chambre consulaire (CCI, CMA)	CCI	A contacter

Qui sont mes fournisseurs ?

Nature du fournisseur	Nom du fournisseur
Fournisseur de matières premières	Grossiste alimentaire
Fournisseur de services	Logiciel de caisse
Fournisseur de services	Système de paiement

3 - Description des fondateurs et de la société

Type de projet	Création d'entreprise
Forme juridique envisagée	SARL
Capital social	
Associé	<ul style="list-style-type: none">-- Situation actuelle :-- Part du capital : 100 % (Apport: €)- Salaire brut : 0 €/mois (premier versement : janvier 2023)- CV joint en annexe

4 – Etude de marché

Quel est le contexte du marché ?

Sous l'effet des mesures sanitaires qui se succèdent depuis mars 2020 (confinement, fermeture des restaurants, couvre-feu, restrictions de déplacement, généralisation du télétravail, jauge d'accueil), la restauration traditionnelle est l'un des secteurs les plus sévèrement touchés par la crise sanitaire. Malgré le développement de la vente à emporter et de la livraison, qui a davantage joué un rôle d'amortisseur pour la restauration rapide, son chiffre d'affaires en valeur accuse un recul historique de près de 39% en 2020. Au-delà de la crise sanitaire, ces dernières années, les tensions sur le pouvoir d'achat des ménages conjugué à l'évolution des modes de vie (nomadisme alimentaire, diminution du temps consacré au repas) ont permis à la restauration rapide gagner du terrain au détriment des restaurants, d'autant qu'elle s'adapte aux nouvelles tendances de consommation (alimentation healthy, bio, vegan, ect.). Dans ce contexte, les pressions tarifaires s'intensifient. Par ailleurs, au niveau intrasectoriel, les restaurants à thème ne cessent de se développer. S'inspirant des modèles de la grande distribution, elles mènent des politiques commerciales offensives et disposent d'avantages concurrentiels (puissance d'achat notamment). Sous l'effet des opérations de croissance externe, ces réseaux sous enseigne tendent à se concentrer (prise de contrôle des restaurants Poivre Rouge par La Boucherie en 2019, reprise de l'enseigne Courtepaille par Buffalo Grill en 2020, etc.). Certaines mesures ont toutefois contribué à valoriser le savoir-faire des restaurateurs traditionnels : la création d'un titre de "maître Restaurateur", l'obligation de détenir un permis d'exploitation, l'instauration d'un label "Fait Maison" ou l'entrée en vigueur du statut d'artisan cuisinier, sont autant de dispositions qui contribuent à valoriser les restaurateurs qui misent sur la qualité. Les professionnels du secteur doivent aujourd'hui s'adapter à l'essor de la livraison à domicile (46% des Français ont eu recours à la livraison en 2020) en investissant dans la digitalisation de leurs établissements. L'essor des dark kitchen, exclusivement dédiées au click&collect et à la livraison, tendra, à terme, à modifier la structure du secteur. Les frontières entre restauration traditionnelle, restauration rapide et activités traiteur sont amenées à devenir plus floues avec le développement de la livraison, de la vente à emporter et du service en continu.

Quelles sont les tendances du marché ?

Bien que la plupart des mesures sanitaires aient été levées fin juin, le rythme de croissance de l'activité reste freiné par une fréquentation touristique de la clientèle étrangère en berne et par la généralisation du télétravail (baisse de la consommation de repas hors domicile). Sur l'ensemble de l'année 2021, le chiffre d'affaires du secteur ne devrait pas retrouver son niveau d'avant-crise en raison des restrictions sanitaires appliquées au cours du premier semestre (confinement, fermeture des centres commerciaux, restriction de déplacement, couvre-feu, jauges d'accueil). Par ailleurs, des incertitudes pèsent sur l'évolution de la situation sanitaire au cours du second semestre. Enfin, le secteur est confronté à une pénurie de personnel, une partie des employés des restaurants ayant changé de voie professionnelle au cours de ces derniers mois.

Quelle est l'organisation du marché ?

Les restaurateurs indépendants : ils dominent très largement le secteur (plus de 90% des établissements). Les 2/3 des restaurants traditionnels emploient moins de trois salariés (43% des restaurants traditionnels n'ont aucun salarié). Les réseaux sous enseigne : ils réalisent un quart du chiffre d'affaires de la restauration commerciale. Leur organisation est proche de celle de la grande distribution. Ils disposent de centrales d'achat et proposent des produits standardisés. Certains groupes disposent de plusieurs enseignes positionnées sur des segments de marché différents (le groupe Bertrand avec ses enseignes Hippopotamus, Au Bureau, Léon de Bruxelles, etc., le groupe Le Duff avec ses enseignes Del Arte et Tablapizza, le groupe Agapes avec ses enseignes Fluch, Pizza Paï, Amarine, etc.). Les enseignes spécialisées sur le segment viande/grill : quatre enseignes dominent ce segment : Buffalo Grill, Courtepaille (racheté par Buffalo Grill en 2020), Hippopotamus et La Boucherie (soit plus de 800 restaurants pour un chiffre d'affaires total de près de 1,1 Md€). Les pizzerias : on en dénombre plus de 14 000 (la France est le deuxième plus grand consommateur de pizza au monde après les Etats-Unis).

Les principales enseignes sont : Del Arte, Pizza Paï et Pizza Hut Restaurant. Les brasseries : le groupe Bertrand est présent sur ce segment avec ses enseignes Au Bureau, Café Leffe et Irish Corner. Le concept de brasserie est également exploité par le groupe Agapes Restauration (Les 3 Brasseurs). La restauration à thème : de nombreux concepts de cuisines du monde (Tex-mex, wok, sushis, tapas, etc.) se développent depuis plusieurs années. Ces restaurants misent principalement sur le cadre et l'ambiance de leurs établissements.

Qui sont mes clients ?

Notre restaurant va cibler une clientèle aisée habitant ou vivant dans les environs, ainsi que des touristes. Ces clients recherchent la qualité dans les plats servis ainsi que dans les vins et ont un pouvoir d'achat leur permettant un panier d'achat supérieur.

5 - Prévisionnel

Entreprise assujettie à la TVA.

Quels sont mes investissements ?

Mes investissements	Montant TTC
Total des Immobilisations Incorporelles	€
Fonds de commerce	€
Site web et applications	€
Total des Immobilisations Corporelles	€
Matériel informatique	€
Travaux, agencement, installation	€
Outils nécessaire à l'activité	€
Meubles destinés à l'aménagement	€
Frais de création	€
Matériel de bureau	€
Stock de départ	€
Trésorerie de départ	€
Total des investissements	€

Quels sont mes financements ?

Mes financements	Montant TTC
Apport des associés	€
Apport personnel	€
Emprunt	€
Prêt générique Crédit Agricole sur 96 mois à un taux de 2 % par an	€
Total de mon financement	€

Quelle est la viabilité de mon projet ?

COMPTE DE RESULTATS	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires hors taxes Nombre de ventes x Prix ventes hors taxes	€	€	€
<i>Croissance du chiffre d'affaires selon l'année précédente</i>		+ %	+ %
menu par mois au prix moyen de € HT	€	€	€
plat du jour par mois au prix moyen de € HT	€	€	€
menu enfants par mois au prix moyen de € HT	€	€	€
Achat de matières premières et / ou produits finis	€	€	€
Marge brute Chiffre d'affaires - Achat de matières premières	€	€	€
<i>Proportion de la marge brute sur mon chiffre d'affaires</i>	%	%	%
Frais de fonctionnement Charges fixes = charges que je paie tous les mois	€	€	€
Honoraires comptables / Avocat / Frais bancaires	€	€	€
Frais de communication	€	€	€
Assurance professionnelle	€	€	€
Fournitures d'entretien et bureau	€	€	€
Loyer	€	€	€
Abonnement téléphonique / internet	€	€	€
Frais de déplacement	€	€	€
Eau / Électricité / Gaz	€	€	€
Valeur ajoutée Marge brute - Frais de fonctionnement	€	€	€

	Année 1	Année 2	Année 3
Salaires et charges patronales			
Salaires bruts + Charges liées aux salaires	€	€	€
Gérant assimilé salariés Salaire brut mensuel de 0 € à partir de janvier 2023	€	€	€
Cotisations patronales pour les dirigeants	€	€	€
1 Serveur. Salaire brut mensuel de € Recrutement janvier 2023	€	€	€
1 Cuisinier. Salaire brut mensuel de € Recrutement janvier 2023	€	€	€
Cotisations patronales pour les salariés	€	€	€
Excédent brut d'exploitation	€	€	€
Valeur ajoutée - Charges salariales			
<i>Proportion de l'EBE sur mon CA</i>	%	%	%
Dotations aux amortissements			
Étalement du coût de vos investissements sur leur durée d'utilisation (calculé automatiquement)	€	€	€
Résultat d'exploitation			
Excédent brut d'exploitation - Amortissements	€	€	€

	Année 1	Année 2	Année 3
Charges financières Intérêts de l'emprunt (par mois)	€	€	€
Résultat avant impôts Résultat d'exploitation - Charges financières	€	€	€
Impôts sur les sociétés 15 % sur € = € 25 % sur € = ! €	€	€	€
Résultat net comptable Résultat avant impôts - Impôts sur les sociétés <i>Proportion du Résultat net sur mon CA</i>	€ %	€ %	€ %

Quels sont mes indicateurs financiers ?

	Année 1	Année 2	Année 3
Besoin en Fonds de Roulement Si mon BFR est : Positif, j'ai un besoin de financement Négatif, je n'ai pas besoin de financement	€	€	€
Délais de paiement moyen Fournisseurs	dans les 45 jours	dans les 45 jours	dans les 45 jours
Montant de ma dette fournisseur en euros	€	€	€
Délais de paiement moyen des Clients	en c omptant (paiment directement)	en comptant (paiment directement)	en comptant (paiment directement)
Montant des crédits que j'accorde à mes clients	0 €	0 €	0 €
Capacité d'Auto-Financement Si ma CAF est : Positive, je peux financer mes investissements Négative, je dois trouver un financement	€	€	€
Point mort en quantité A partir de combien de ventes je dégage du bénéfice			
Point mort en nombre de jours A partir de combien de jours je dégage du bénéfice			

Plan de trésorerie sur 1 an	Démarrage	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Entrée d'argent	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Prêt bancaire	€												
Apport des associés	€												
Subvention													
Vente HT		€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
TVA récupérée auprès des clients		€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Remboursement de la TVA													€
Sortie d'argent	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Investissements HT	€												
Stock de départ HT	€												
Achat de matières premières et / ou produits finis		€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Autres achats HT nécessaires à l'activité		€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Loyer HT		€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Salaires et charges		€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Frais généraux HT		€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Mensualités du prêt		€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Impôts sur les sociétés													€
TVA payée sur mes achats, investissements et charges	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Solde TVA	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Paiement sur le compte TVA	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Différence entre Entrée d'argent et Sortie d'argent	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Solde cumulé sur le compte bancaire	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€