BUSINESS PLAN   
& étude financière

L’Héritage

Nom du porteur de projet : MAIRA COLLAER & TOM GENGOUX

ALLEE DES ARTISANS 8, 4130 TILFF

MAIL : [HERITAGe.restobar@gmail.com](mailto:HERITAGe.restobar@gmail.com)

Téléphone :0486/459.166

21 février 2019

# Présentation des porteurs de projet

Maïra Collaer domiciliée Vieille Chaussée 5, 4560 Clavier.

Téléphone : 0493/167.706

État civil : Célibataire

CV :

Etudes : secondaire supérieur (CESS) en technique éducation.

Formation : Secouriste

Diplôme : Éducatrice A2

Travail :

* Etudiante – 6 mois en barmaid et serveuse au Café des Sports à Warzée.
* Etudiante – 1 an et demi au Vaudrée 8 à Huy comme barman.
* Etudiante – 1 an chez Dame Joséphine à Marchin comme serveuse.
* Etudiante – 1 an et demi au Barabas à Huy comme serveuse.
* CDI au Barabas à Huy comme serveuse et commis de cuisine.
* CDI au Volcano à Durbuy comme serveuse.

Passions : Les cocktails, la mode, la musique.

Qualités : Depuis mon adolescence l’HORECA est un métier qui me passionne. J’adore le contact avec les clients et le dynamisme de ce travail.

De plus ce projet me permettra de me prouver à moi-même que je suis capable d’accomplir de grandes choses.

Avoir mon restaurant a toujours été mon rêve et il est sur le point de se réaliser.

Notre famille, qui, pour la plupart, travaille dans l’HORECA, nous soutient énormément et c’est très important pour moi.

De plus, la relation avec mon compagnon (associé) se passe merveilleusement bien et je suis heureuse de créer cette entreprise avec lui.

Tom Gengoux domicilié Vieille Chaussée 5, 4560 Clavier.

Téléphone : 0486/459.166

Etat civil : Célibataire

CV :

Etudes : secondaire supérieur (CESS) en sciences sociales et économiques.

Formation : Cadets pompier.

Travail :

* Etudiant - 4 ans en tant que serveur et barman chez Oscar Resto Tilff (lieu où nous allons exercer notre nouvelle activitée).
* 3 ans gérant d’un restaurant « Le Volcano » dirigeant 10 employés dans la ville touristique de Durbuy.

Passions : Les spiritueux, le vins, la cuisine et la musique.

Qualités : Je suis tombé dans la soupe étant petit. Mes parents ont toujours eu des commerces (HORECA ou non) et ont toujours réussi, c’est un bel exemple à suivre.

Depuis mes 15ans, je travaille dans des restaurants ce qui m’a permis d’acquérir de belles compétences tant dans la gestion de personnel que dans le service en salle ou même le bar.

Je me suis toujours promis d’ouvrir mon restaurant un jour, et c’est aujourd’hui que ça va se concrétiser. C’est avec une immense joie que je suis sur le point de créer mon entreprise.

Enfin nous, car ma compagne est de la partie, c’est encore mieux quand on est deux.

# 2 - Présentation du projet

## RESUME du projet

L’Héritage est un restaurant/bar à vins alliant vins d’exception et cuisine d’instinct.

Côté restaurant, il vous sera possible de déguster des assiettes d’instinct créative d’une grande qualité.

Les entrées : elles seront présentées de manière à pouvoir les partager.

Ce choix vous emportera dans une ambiance chaleureuse et conviviale qui nous représente.

Les plats : nos assiettes d’instinct seront élaborées, présentées et étudiées pour éblouir et satisfaire un large public.

Un choix limité mais varié de produits qui évolueront tout au long de notre histoire.

Les desserts : originalité, qualité et fait maison.

Ici, nous ne faisons pas comme les autres… Pas de carte à dessert.

L’Héritage vous propose un chariot à dessert. A son appel, vous aurez un large choix de desserts sucrés ou salés pour satisfaire vos petites envies afin de terminer la soirée en beauté.

Pour accompagner votre expérience, vous aurez un choix de menu découverte vins, bulles et cocktails composés selon vos choix.

Côté bar, une ambiance feutrée et agréable vous y attendra.

Une sélection variées de vins au verre et à la bouteille, des bulles, des cocktails originaux évolutifs,…

Nos entrées à partagées ainsi que notre chariot à desserts y seront disponibles.

En été, une belle terrasse ensoleillée sera ouverte pour boire et manger, évidemment.

## ORIGINE DU PROJET

Nous avons tous les deux eu comme rêve d’ouvrir un restaurant, depuis toujours. Quand nous nous sommes rencontrés, nous avons mis nos projets en commun et avons eu l’idée de relever le défi ensemble. De plus, nous avons eu l’opportunité de reprendre l’ancien restaurant de mes parents. Nous y avons longuement réfléchi, et avons décidé de reprendre le flambeau. C’est une belle occasion, surtout à notre âge de se lancer dans le monde des affaires. L’HORECA nous passionne et nous souhaitons évoluer chaque jour sur le terrain en gérant à présent notre affaire.

Nous avons la chance de reprendre un restaurant avec énormément de potentiel, tant au niveau extérieur qu’intérieur. C’est un lieu paisible, calme, et rempli de charme. Nous y travaillons déjà pour le transformer et pour qu’il nous ressemble. On veut pouvoir offrir à chaque personne un souvenir inoubliable après leur passage à l’Héritage.

## LES OBJECTIFS DU PROJET

Nos objectifs sont simples… Gagner notre vie en innovant sans cesse et en se remettant en question, satisfaire notre clientèle, attirer de nouveaux clients, réussir notre projet du mieux possible. Nous n’avons pas peur d’affronter les différents obstacles qui se mettront sur notre chemin d’indépendant.

Nous sommes motivés plus que jamais, notre projet est réfléchi, nos proches nous soutiennent du mieux qu’ils le peuvent.

Nous avons tout pour réussir et nous allons réussir.

Notre clientèle doit vivre une expérience unique chez nous. Elle doit se sentir bien, repartir avec le sourire aux lèvres et revenir le plus vite possible.

## STADE D’AVANCEMENT DU PROJET

En ce moment nous avançons, à grands pas !

La cessation de contrat de bail a été actée ce 15 février 2019.

Nous avons donc déjà entamer nos travaux/rafraichissement.

Nous avons établi une liste de taches à réaliser avant l’ouverture, contacté nos fournisseurs et étudié les différentes aides possibles (plan airbag, plan impulsion, sésame,..) afin de débuter.

Nous avons lancé la création de la société (SPRL) avec l’aide de notre comptable (Mr. Pierre Gonay).

Il ne nous reste que l’accord de la banque pour notre demande de prêt professionnel (50.000€) à recevoir.

Notre apport personnel s’élève au montant de la création de la société (6200€).

L’inauguration est prévue pour mi-avril.

# 3 - étude de marché

## Hypothèses et méthode d’étude de marché

Hypothèses d’étude de marché :

* Les produits centrés seront la nourriture de qualité et les boissons/vins
* Le marché pré-ciblé : la restauration et bar à vins

Méthodes choisies pour réaliser l’étude de marché :

* Questions aux anciens propriétaires (mes parents),
* Discutions avec les anciens clients et commerçants de la région,
* Étude de concurrence dans la région,

## Approche générale du marché

La restauration est un milieu très diversifié. Et les bars n’en parlons pas… Depuis la nuit des temps, les gens aiment se retrouver autour d’un bon plat ou d’un bon verre afin de décompresser d’une journée/semaine de boulot.

C’est un secteur en constante expansion de par les nouvelles technologies qui se développent mais aussi grâce aux demandes des clients, toujours plus exigeant.

Il est vrai que ce secteur comporte des avantages et des inconvénients non négligeables.

Quant aux avantages :

* Il est possible de bien gagner sa vie si tout est bien réfléchi.
* Avoir une clientèle régulière qui développe notre sens social ainsi que nos relations qui seront de plus en plus diversifiée et intéressante à tout point de vue.
* Un métier où les tâches sont toujours assez différentes.
* Exercer un métier qui passionne.

Quant aux inconvénients :

* Clientèle exigeante.
* Incertitude de l’évolution du projet
* Forte demande et beaucoup d’offres, ce qui engendre une diminution de clients potentiel.

## Caractéristiques de la demande

Volume et évolution de la demande

Tendances de consommation

Types de clientèle (segmentation)

Lister les prescripteurs (partenaires qui peuvent renvoyer des clients)

## Caractéristiques de L’offre

Concurrence directe et indirecte : lister les concurrents et les décrire.

Lister les points forts et les points faibles.

## Caractéristiques de L’environnement

Décrire le cadre légal, réglementaire, les facteurs externes au marché lui-même, l’évolution des technologies.

Lister les menaces et les opportunités de l’environnement.

## chiffre d’affaires

Part de marché visée et volume de chiffre d’affaires prévisible.

# 4 - STRATEGIE MARKETING ET MOYENS COMMERCIAUX

## CHOIX DE SEGMENTS DE CLIENTELE

Rappeler les différents types de clientèles. Expliquer quels segments de clientèle vont constituer la cible et pourquoi ce choix.

Expliquer les grandes lignes du positionnement stratégique.

## MARKETING-MIX

Présenter la politique marketing générale :

* choix du nom, du logo et des couleurs,
* choix du message, du slogan.

Présenter les éléments du marketing-mix :

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Segment de clientèle** | **Produit proposé** | **Positionnement en terme de prix** | **Lieu de distribution (si applicable)** | **Style et mode de communication** |
| ***Segment 1 (décrire)*** |  |  |  |  |
| ***Segment 2 (décrire)*** |  |  |  |  |
| ***Segment 3 (décrire)*** |  |  |  |  |

Décrire le marketing-mix et les choix proposés.

Insister sur la cohérence entre tous les éléments du marketing-mix.

## POLITIQUE COMMERCIALE ET DE COMMUNICATION

Plan marketing : lister les actions commerciales et actions de communication prévues dans le temps. Inscrire leur coût si possible.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Type d’action** | **Janvier** | **Février** | **Mars** | **…** |
| ***Actions pour se faire connaître :***  ***-***  ***-***  ***-***  ***-***  ***-*** | *€* | *€* | *€* | *€* |
| ***Actions pour faire tester ou essayer :***  ***-***  ***-***  ***-***  ***-*** | *€* | *€* | *€* | *€* |
| ***Actions pour faire acheter :***  ***-***  ***-***  ***-***  ***-*** | *€* | *€* | *€* | *€* |
| ***Actions pour fidéliser :***  ***-***  ***-***  ***-***  ***-*** | *€* | *€* | *€* | *€* |

Lister les moyens à mettre en oeuvre et les partenaires sollicités pour les actions commerciales et de communication.

# 5 – Moyens de production et organisation

## Les locaux

Les lieux se divisent en 4 parties.

La première Liste des locaux, baux, conditions négociées, coût, utilité.

## le materiel

Liste, mode d’acquisition ou de location, coût, utilité, renouvellement.

## les moyens humains

Personnel, plannings, horaires, coût, charges sociales.

Indiquer une répartition claire des tâches.

## les fournisseurs et sous-TRAITANTS

Liste des fournisseurs et/ou sous-traitants, devis obtenus, tarifs, conditions négociées.

# 6 – STATUT JURIDIQUE

Indiquer le statut juridique retenu et les raisons de ce choix.

# 7 – ETUDE DES RISQUES

Lister les risques pouvant peser sur l’entreprise et les moyens de les contourner ou de les annuler.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nature de risque** | **Description des risques** | **Stratégie de traitement des risques** |
| ***Risques liés à l’environnement général*** |  |  |
| ***Risques liés au marché*** |  |  |
| ***Risques liés aux outils opérationnels (matériel, informatique)*** |  |  |
| ***Risques liés aux personnes*** |  |  |
| ***Risques liés aux tiers*** |  |  |

# 8 – PLAN FINANCIER PREVISIONNEL

Insérer le plan financier prévisionnel.

Commenter les principaux chiffres.

# 9 – ANNEXES

Renvoyer en annexe les documents trop volumineux ou difficiles à lire :

* étude de marché complète,
* contrats,
* conditions générales de vente,
* etc.