

4BOSS - Rendu

Objectif: vendre notre projet

Présentation des porteurs de projet

- Samia Lettat, 24 ans, étudiante en Master d'informatique et système d'information, employée burger king à temps partiel, CAP pâtissier, formation en cuisine orientale, stage dans une boutique de haute couture.(création de site web, publicité); j'ai toujours aimé la cuisine c'est une passion pour moi depuis mon enfance.
- Benjamin Follet, 21 ans, Coulommiers, étudiant en Master d'informatique et système d'information. Alternant ingénieur réseau et mobilité chez Digital Dimension et en contrat étudiant à Leclerc le samedi. Stage chez Alstom en tant qu'administrateur système. J'ai déterminé un processus de suppression de données sur les bases de données Rational Synergy de l'entreprise. J'ai voyagé plusieurs fois (Kerkira, Rhodes, Malte, Lanzarote, Tenerife, Corse...), j'ai découvert des plats typiques de chaque endroit que j'aimerais retrouver chez moi en France.
- Danaé Bigot, 23 ans, Paris et Moussy le Neuf, en contrat de professionnalisation chez Aubay depuis Juillet 2019, Stage de 4 mois chez Kalima Systèmes de Juillet à Octobre 2018. Formation de piano et solfège pendant 14 ans. J'aime la cuisine, et découvrir les plats de différents plats du monde (Brésil, Maroc, Thaïlandais, Québécois), ce qui me donne envie de les faire partager.
- Samia: chef de projet . J'ai pu obtenir ces compétences lors de ma formation à l'école et j'ai pu les mettre en pratique lors des projets, comme celui-ci ou d'autres par le passé.(La planification,La gestion du temps,L'exécution,La prise de décision, La pensée critique)
- Benjamin : manager, je suis à l'écoute de mon équipe. je suis disponible pour eux et j'essaie au mieux de répondre à leur besoin. Je connais chaque membre de mon équipe et j'essaie de créer une dynamique de travail basée sur la communication.
- Danaé: Chez Kalima System j'ai eu à faire des Powerpoints pour aider une collègue travaillant dans le marketing qu'elle améliorerait derrière ainsi qu'à participer au partage des publications sur LinkedIn pour participer à l'expansion de l'information. Nous avons eu lors de notre formation des cours de marketing lors desquels nous avons pu élaborer et proposer les grandes lignes de la stratégie commerciale d'une entreprise. En recueillant des informations sur les attentes des clients et sur la concurrence. Responsable Communication et Marketing

Présentation de l'idée

Notre idée est partie de la contrainte de voyage à cause de covid. En effet, lors d'un voyage on se souvient de beaucoup de choses comme les paysages, la nourriture et les différentes saveurs et odeurs (ex: Jasmin) ... Notre idée c'est de rassembler tous ces plats dans un seul endroit: notre restaurant "The World Table" afin de faire voyager nos clients.

Présentation de l'entreprise

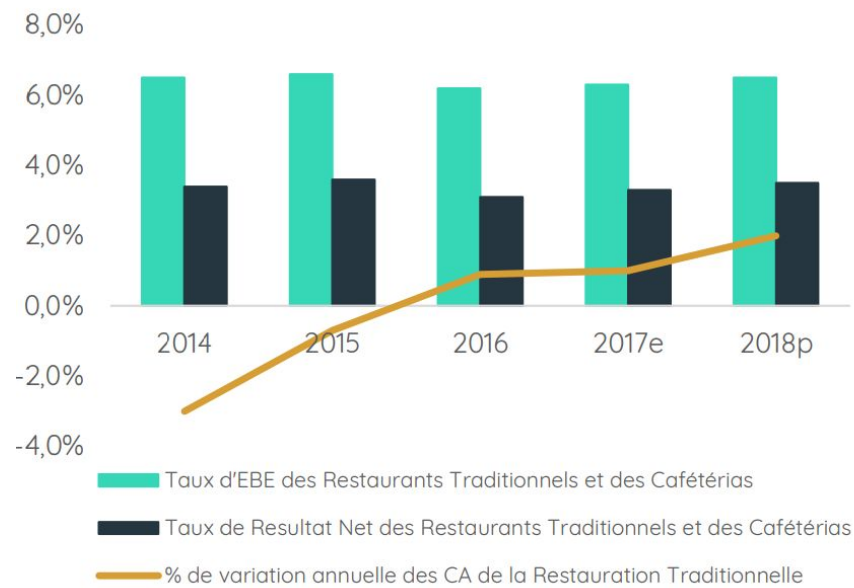
Entreprise SAS :

- La SAS est une société dans laquelle la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports, ce qui confère un cadre sécuritaire aux associés.
- La SAS doit comporter au moins 2 associés et aucun maximum n'est prévu.
- Le capital social est librement fixé, il peut être constitué d'apports en nature et d'apports en numéraire.

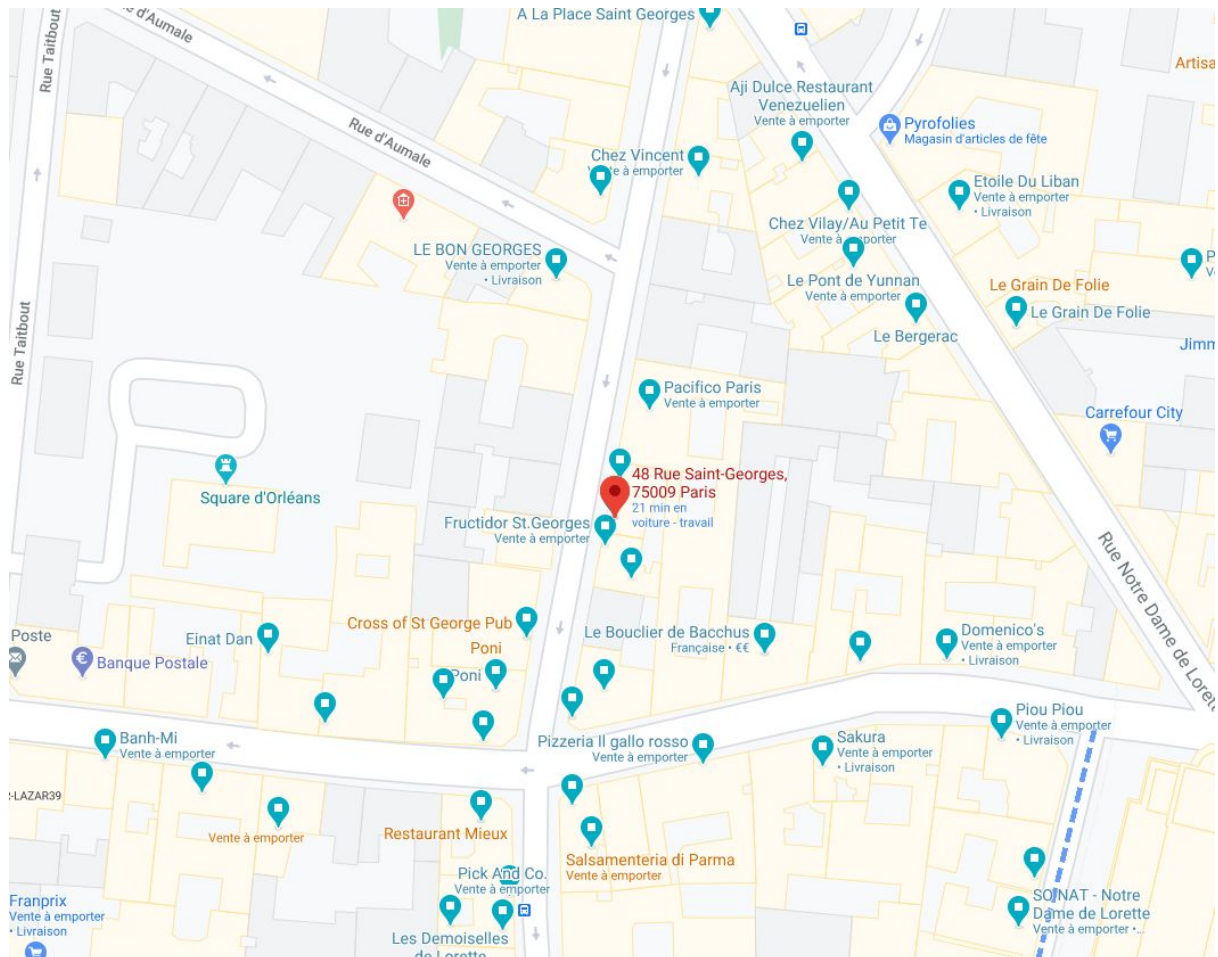
Situé au 48 rue Saint-Georges, dans le 9ème arrondissement de Paris, "The World Table" est une entreprise créée le 01/06/ 2020, et dirigée par 3 associés. Notre restaurant propose une cuisine typique de chaque pays du monde. Nous avons créé ce restaurant pour retrouver des plats que nous avons découverts lors de nos voyages. des plats que nous ne retrouvons pas ici en France. Notre restaurant est la solution pour les personnes qui aiment voyager et découvrir de nouvelles saveurs.

Analyse de Marché

La tendance



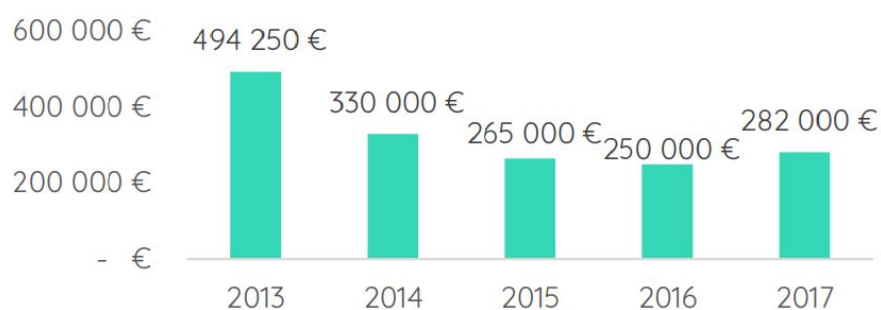
La situation concurrentielle



Dernières Ventes de fonds de commerce

	Multiple CA	Prix moyen 2017
Fourchette basse	0,51 xCA	282 000 €
Médiane	0,86 xCA	
Fourchette haute	1,40 xCA	

Evolution prix moyen de fonds de commerce



Prix moyens des fonds de commerces dans la situation actuel (COVID)

Prix médian des Fonds de commerce



Éléments financiers du marché

Voir Revue Financière.

Les concurrents les plus proches

Nom du Restaurant	Informations	Prix
Le Bon Georges	<ul style="list-style-type: none"> - Bistrot au cadre rétro élégant propose une cuisine de saison, de la charcuterie et des vins de propriété. - Repas sur place - Vente à emporter - Livraison - Clientèle: Adapter aux familles 	<ul style="list-style-type: none"> - Plat: 20 à 34€ - Menu midi entrée plat: 19€ 21€ ou 23€ - Menu midi plat dessert: 15€ 19€ 21€ ou 23€
Pacifico Paris	<ul style="list-style-type: none"> - Repas sur place - vente à emporter - site internet non fonctionnel via map 	<ul style="list-style-type: none"> - Plat: 9,90€ et 10,90€ - Menu midi entrée ou dessert, plat et boisson: 14,90€ et 15,90€
Restaurant Kozo	<ul style="list-style-type: none"> - Restaurant français - Drive - Repas sur place - Vente à emporter - Livraison - Clientèle: groupes - Restaurant Chic 	<ul style="list-style-type: none"> - Menu déjeuner Amuse bouche, Entrée - Plat ou Plat - Dessert: 25€ - Menu déjeuner Amuse bouche, Entrée, Plat, Dessert: 34€ - Menu diner Canapés, Amuse bouche, Première Entrée, Deuxième Entrée, Plat, Dessert: 48€ - Menu diner Canapés, Amuse bouche, Première Entrée, Deuxième Entrée, Premier Plat, Deuxième Plat, Fromage, Avant Dessert, Dessert: 64€
Chez Delphine	<ul style="list-style-type: none"> - Repas sur place - Livraison - Bar 	<ul style="list-style-type: none"> - Plat: 21 à 28€ - Entrée plat ou plat dessert: 19€ - Entrée plat dessert: 24€

Fructidor St. Georges	<ul style="list-style-type: none"> - Snack-bar sert des salades, des tartes, des quiches et des plats végétariens composés de produits bio. - Repas sur place - Vente à emporter - Livraison - Convient aux végétariens - Convient aux enfants - Snack bar 	<ul style="list-style-type: none"> - Plat: 12/13€ - Menu: 19€
Mizushi	<ul style="list-style-type: none"> - Restaurant clair et contemporain à la décoration cosy, qui sert des makis, sushis, chirashi et brochettes - Repas sur place - Vente à emporter - Livraison - Livraison sans contact - Convient aux végétariens - Traiteur - Clientèle: adapté aux familles 	<ul style="list-style-type: none"> - Plat poke: 9€ et 11,90€ - + Boisson: 11,50€ et 13,50€ - + Dessert (mochi) 12,40€ et 14,30€ - + Boisson et dessert 12,40€ et 15,90€ - Menu midi: entre 9,90€ et 13,90€
Cross of St George Pub	<ul style="list-style-type: none"> - Plats de brasserie et bières dans une salle élégante aux longues banquettes rouges, type sports bar américain. - Repas sur place - Concerts - Karaoké - Sports - Soirée quiz - Cocktails - Clientèle: Groupes - Pub 	<ul style="list-style-type: none"> - Entrée plat dessert: 13,50€ - Plat du jour, dessert: 13,50€ - Plat: entre 14,50€ et 22€ - Menu enfant: 11€

Nirvana Dream Restaurant	<ul style="list-style-type: none"> - Ce restaurant sobre aux nappes colorées propose les saveurs de l'Himalaya avec des plats du Népal. - Repas sur place - Vente à emporter - Livraison - Convient aux végétariens - Menu enfant - Service de restauration halal - Convient aux enfants - Clientèle: adapté aux familles - clientèle: groupes 	<ul style="list-style-type: none"> - Plat du jour: 11,20€ - Entrée plat / Plat dessert: 13,20€ - Entrée plat dessert: 15,20€ - Plat: entre 10 et 18€
Poni	<ul style="list-style-type: none"> - Repas sur place 	<ul style="list-style-type: none"> - Plat: entre 15 et 18€ - Plat du jour: 12,90€ ou 16€ avec café gourmand - Menu du jour: 19€
Tabac le Saint Georges	<ul style="list-style-type: none"> - Formules le midi et diffusion de matches pour ce bar-tabac et bistrot de quartier au cadre convivial. - Clientèle: groupes 	<ul style="list-style-type: none"> - Plat: entre 12,50 et 13,80€
Pingwoo restaurant de fusion asiatique	<ul style="list-style-type: none"> - Repas sur place - Vente à emporter - Livraison - Livraison sans contact - Terrasse - Convient aux végétariens - Service de restauration halal - Traiteur - Convient aux enfants 	<ul style="list-style-type: none"> - Plat: entre 9,50 et 13€ - Menu: 10€ et 15€

Attractivité de la localisation

Le restaurant est situé près d'un grand centre commercial au cœur de Paris entouré par beaucoup d'écoles et d'entreprises et à 5 min de la gare.

Réglementation d'hygiène et de sécurité :

- nettoyage et désinfection des surfaces en contact direct avec les aliments.
- utilisation obligatoire d'un bac à graisse, destiné à séparer la graisse et les éléments solides des eaux usées, afin d'éviter obturation du réseau d'évacuation et la formation de mauvaises odeurs
- Toutes personnes travaillant en contact des aliments doit avoir un niveau élevé d'hygiène corporelle et porter des tenues adaptées, réservée aux périodes de travail (gants, charlotte, tablier, masque, etc)
- La chaîne du froid (entre 0 et 3°Celsius) ne doit en aucun cas être rompue et doit être contrôlée en permanence. Les exploitants doivent disposer de locaux adaptés, suffisamment vastes pour l'entreposage séparé des matières premières et des produits transformés, et disposer d'un espace d'entreposage réfrigéré suffisant.
- les locaux doivent être construits de manière à permettre l'évacuation rapide et en sécurité des occupants
- avoir une ou plusieurs façades en bordure de voies ou d'espaces libres permettant l'évacuation du public, l'accès et la mise en service des moyens de secours et de lutte contre l'incendie
- avoir des sorties (2 au minimum), et les éventuels espaces d'attente sécurisés et les dégagements intérieurs qui y conduisent, aménagés et répartis pour permettre l'évacuation ou la mise à l'abri préalable rapide et sûre des personnes.
- être composés de matériaux et d'éléments de construction présentant, face au feu, des qualités de réaction et de résistance appropriées aux risques.
- Le plan d'évacuation des locaux, accompagné des consignes de sécurité doit être affiché à chaque niveau desservi par une cage d'escalier, dans chaque salle pouvant contenir au moins 5 personnes, dans les vestiaires et les salles de repos du personnel.
- Le plan d'évacuation doit indiquer les itinéraires d'évacuation vers l'extérieur, les barrages (ou robinet de coupure) du gaz, de l'eau et de l'électricité, l'emplacement des extincteurs et des trappes de désenfumage.
- interdiction de fumer dans les restaurants (excepté sur les terrasses ouvertes), avec une signalisation obligatoire concernant l'interdiction de fumer.
- respect des horaires d'ouverture fixés par arrêté préfectoral et respect de la tranquillité du voisinage (se renseigner en préfecture)

Nos produits et services

- Plat du monde / par semaine
- Adapte nos plat (végétarien, menu enfant)
- propose des plat du pays
- boisson (Alcool , eau , jus, gazeux, soda) (2€ le soda)

	Plat	Menu (entrée + plat + soda ou boisson du monde/région du pays) ou plat + dessert + soda ou boisson du monde/région du pays)
Du monde	16€	19€
Du pays (faire découvrir des régions)	12€	15€
Enfants	7€	10€

Au rez-de-chaussé serait installé les petits groupes (4 max) ou personnes seules, et l'étage serait installé les grands groupes (ex: entreprise).

Nos cibles

Type de client	Attentes	Actions	Type de service attendu
Familles	Accueil convivial Prise en charge des enfants	Menus enfants Mobilier pour accueillir les enfants	Service adapté aux enfants Les enfants servis en priorité
Affaires	Accueil efficace Peu de temps pour manger	Formules rapides Plat léger Accepter les tickets restaurants	Service rapide et efficace Remise d'une note de frais
Habités	Accueil chaleureux et personnalisé Reconnaissance de leur statut d'habitué	Personnaliser l'accueil en serrant la main (par exemple) Connaître le nom et les habitudes du client	Service personnalisé Possibilité d'offrir l'apéritif
Touriste français	Accueil convivial Découverte de produits locaux Un rapport qualité/prix intéressant	Proposer le menu sous forme de régions Proposer un menu mettant en valeur les produits régionaux Accepter les chèques vacances	Service très professionnel avec une bonne connaissance des produits Conseils sur la carte
Touristes étrangers	Accueil convivial Personnel bilingue Découverte de produits locaux	Menu en langues étrangères (notamment l'anglais) Formation du personnel aux langues étrangères et aux habitudes de consommation	Service professionnel Bonne connaissance des produits et de la région Service en la langue du client ou en anglais
Client occasionnel	Accueil convivial La Typicité du lieu Environnement attrayant	Originalité de la décoration Authenticité du lieu Menu attrayant	Service professionnel Ces clients peuvent devenir les futurs habitués
Client uber eat	Rapidité du transport Plats toujours chaud à l'arrivée Découverte de produits locaux	Avoir des trajets courts pour chaque employé Avoir le moyen de transport adapté au trajet Description des produits plus poussée que sur le menu	Livraison rapide repas toujours chaud a l'arrivée

Notre stratégie

Calcul des prix : nous utilisons la méthode du **coefficient multiplicateur**.

Nous pouvons utiliser des coefficient différents pour différents plats. pour calculer le prix nous devons tenir compte de tous ces éléments :

- coût des matières premières
- coût fixes
- charge de personnel
- TVA
- Bénéfices

nous calculons nos prix de la manière suivante :

coûts des matières premières + 20-25% de coûts fixes + 20-40% de marge brute = **prix de base**.

prix de base + 35-45% de charges de personnel = **prix de vente net**.

Prix de vente net + 5% ou 10% de TVA = **Prix total brut**.

Plus le coût matière d'un plat est élevé, plus le coefficient doit être bas.

Certains plats dont le coût matière est faible demandent beaucoup de travail. Dans ce cas , il faut appliquer un coefficient multiplicateur plus élevé.

La marge brute doit couvrir toutes les charges du restaurant, qu'elles soient variables ou fixes.

Nous avons utilisé un **second principe** qui est celui d'**OMNES**, dont le but est de ne pas proposer une gamme trop large de prix pour ne pas faire fuir le client par manque de clarté.

Cette méthode est basée sur **quatre principes** :

- **l'ouverture de gamme -> cibler sa clientèle**
Dans une gamme de prix, la différence de prix entre le plat le plus cher et le moins cher ne doit pas dépasser 2,5 environ.
- **la dispersion des prix -> affirmer son prix moyen**
dans une même gamme de produit, on identifie trois tranches de prix, basse, moyenne, haute. La gamme moyenne doit rassembler au moins autant de références que la somme de la gamme basse et haute.
- **Rapport demande/offre -> la mise en avant**
Le but est d'avoir un rapport entre le prix moyen demandé et le prix moyen de l'offre. Ce rapport doit se situer entre 0.9 et 1 pour estimer que notre offre correspond à la demande, sinon c'est que les prix sont trop élevés ou trop faibles. le prix moyen demandé est la somme des produits*prix / nombre total de produits. et le prix moyen d'offre est la somme des prix / nombre total de prix.
Grâce à ce ratio nous pouvons mettre en place des actions pour rectifier notre carte et mieux répondre à la demande actuelle, tout en vérifiant les mises à jour effectuées.

- **La mise en avant -> promotion**

Les prix des promotions doivent se situer dans les prix moyens demandés.

politique de communication, de vente et de publicité :

- **Distribution de flyers :**

distribuer des flyers dans les environs du restaurant est un des moyens les plus évidents de se faire connaître. il faut bien choisir ces horaires de distributions. c'est aussi un moyen économique car les flyer pour restaurant ne coûte pas très cher.

- **Promouvoir le restaurant sur les plateformes de vente à emporter :**

Il existe de nombreuses plateformes de vente à emporter qui connaissent ajd un grand succès grâce au contexte d'aujourd'hui (pandémie).Deliveroo, AlloResto, Foodora, UberEats.

penser aussi aux sites permettant d'obtenir des coupons de réductions comme La Fourchettes ou Groupons.

ces plateformes ont un coût mais elles sont de bon moyen pour mettre en avant notre restaurant, il faut être actif et ne pas hésiter à prendre un programme premium pour être mis en avant régulièrement.

- **créer une page facebook :**

Fin 2020 facebook comptabilise un peu moins de 3 milliard d'utilisateurs. c'est un réseau social très attractif pour créer notre communauté de futur client. il nous permettra de communiquer sur l'actualité du restaurant (plat du jour).

Nous pouvons aussi avoir un suivi de clientèle.

- **faire connaître notre restaurant grâce à un site vitrine :**

en plus de la page facebook nous pouvons créer un site web, où nous pourrions réserver une table, et créer un espace dédié pour le service à emporter.

comme sur la page facebook nous pouvons avoir un suivi clientèles.

- **Offre de départ:**

Sur le 1er mois, la boisson sera offerte lorsque le client prend un plat du monde.

- **Carte de fidélité:**

10 Menus du monde achetés, 1 plat du monde offert

- **Anniversaire du client:**

Dessert offert pour la personne dont c'est l'anniversaire

Politique de distribution :

- Nous proposons une vente sur place, dans notre restaurant.
- Nous proposons une vente à emporter via les plateformes de livraison ou en commandant sur place au restaurant.
- Nous allons également participer à des salons, ce qui est un bon moyen de se faire connaître car des personnes de la France entière seront présentes.

Satisfaction client :

- Nous allons mettre en place la satisfaction client sur notre page facebook et notre site.
- les avis qui reviendront le plus souvent seront intégrés directement dans notre entreprise afin de satisfaire un maximum de client

Nos moyens

Notre restaurant est situé près d'un grand centre commerciale " les quatre temps " à 10min de la gare dans une zone touristique. De plus, le restaurant est spacieux avec deux étages et une terrasse. concernant l'aménagement nous avons décidé de faire appel à des entreprises spécialisées qui facture en moyenne entre 1 800 et 2 200€ du mètre carré

Pour les moyens matériels nous avons envisagé de faire un contrat de crédit-bail et donc de payer des loyers pendant 3 ans. ensuite nous envisageons d'acheter les biens à leurs valeur résiduelle pour la 4eme année afin de réduire les coûts.

Partenariat / Coopération

Partenariat avec des plateformes de livraison comme just eat pour avoir un service de livraison en ce temps de crise sanitaire.

Nous envisageons aussi de mettre en place un partenariat avec " too good to go", c'est une application qui permet de récupérer les invendus des partenaires et de les revendre aux clients.

Partenariats locaux :

- Il est tout à fait possible de mettre en place des partenariats avec des producteurs locaux. Nous cherchons des produits de qualité et nous orientons nos recherches de produits vers ces régions afin de trouver le producteur qui nous correspond avec la qualité attendue. Cela permet également de réduire la pollution atmosphérique,



Projections

dans 3 ans :

- être connu à Paris.
- avoir une clientèle de plus en plus habituée.
- avoir une communauté réactive sur les réseaux
- toujours avoir le même nombre d'employés, mais avoir plus de clients
- avoir un chiffre d'affaires qui permet de payer l'équipe entière ainsi que toutes les charges et aussi de nous payer un minimum.

dans 5 ans :

- avoir une clientèle d'habitué conséquente
- commencer à agrandir l'équipe
- Proposer le petit déjeuner (possibilité d'emporter)
- s'affilier avec de grands hôtels où ils pourront proposer une formule all inclusive. Les clients viendront manger chez nous, ce qui permettra d'attirer de nouveaux clients.

dans 10 ans :

- avoir un chef étoilé et réussir à obtenir 1 étoile
- commencer à se faire une renommée en france
- ouvrir un deuxième restaurant

Revue Financière

1/ Plan de financement:

Plan de financement (HT et en euros)	Année 1	Année 2	Année 3
Besoins			
Immobilisations incorporelles Fonds de commerce, Droit au bail, Frais d'établissement, Autre	2 000 € 2 000 €		
Immobilisations corporelles (investissements) Terrains, Constructions, Installation (aménagements), Véhicule professionnel, Matériel, Mobilier, Autre : signalétique, lettrage, pub...	21 000 € 16 000 € 5 000 €	22 500 € 17 000 € 5 500 €	24 000 € 18 000 € 6 000 €
Immobilisations financières (ex : dépôt de garantie)			
TVA Récupérable			
Remboursement annuel du capital de l'emprunt			
Besoin en fonds de roulement (BFR) Constitution (stock, loyer mensuel, assurance, publicité...), Accroissement en années 2 et 3	8 000 € 7 000 € 1 000 €	9 000 € 7 500 € 1 500 €	10 000 € 8 000 € 2 000 €
Total besoins	31 000 €	31 500 €	34 000 €
Ressources	7 600 €	9 570 €	11 200 €
Capitaux propres Apport (Apport en nature, Apport en numéraire), Apport des associés, Autres (préciser): Prêt familial sans intérêt)	55 000 € 15 000 € 40 000 €	60 000 € 20 000 € 40 000 €	70 000 € 20 000 € 50 000 €
Emprunts (joindre tableaux d'amortissement) Emprunt bancaire, Autres emprunts (préciser PFIL, ADIE...):NACRE			
Prime, subvention DRAC, Autres (préciser)			
Capacité d'autofinancement (CAF)			
Total ressources	55 000 €	60 000 €	70 000 €

2/ Compte de résultat prévisionnel: 2021

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL Du 1/06/2021 au 31/12/2021			
CHARGES		PRODUITS	
ACHATS DE MARCHANDISES	50 270,00 €	CHIFFRE D' AFFAIRES	186 200,00 €
• Achats de marchandises	50 270,00 €	• Ventes	186 200,00 €
AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES	38 900,00 €		
• E D F - G D F & EAU	2 800,00 €		
• Loyer et charges locatives	17 500,00 €		
• Locations matériels	10000,00 €		
• Achats petits équipements	1 000,00 €		
• Entretien -réparations	1 500,00 €		
• Honoraires comptables	2 100,00 €		
• Autres honoraires	1 200,00 €		
• Annonces et insertions	10000,00 €		
• Frais de Télécommunication	900,00 €		
• Services bancaires	700,00 €		
• Assurances multirisques	1 200,00 €		
IMPOTS ET TAXES	1 500,00 €		
• Taxe professionnelle/CFE	900,00 €		
• Taxes diverses (D.E...)	600,00 €		
SALAIRES ET CHARGES SOCIALES	43 420,00 €		
• Salaires	34 740,00 €		
• Charges sociales (25%)	8 680,00 €		
DOTATIONS AUX AMORTS. ET AUX PROV.	3 334,00 €		
• Dotation aux amortissements	3 334,00 €		
AUTRES CHARGES	3250,00 €		
• Charges diverses de gestion courante	3250,00 €		
TOTAL CHARGES D' EXPLOITATION	145 674,00 €	TOTAL PRODUITS D' EXPLOITATION	186 200,00 €
CHARGES FINANCIERES	0,00 €		
• Intérêts sur emprunt	0,00 €		
IMPOT SUR LES BENEFICES	2 145,00 €		
• IS à 15% x 14 306€	2 145,00 €		
RESULTAT COMPTABLE	12 161,00 €	RESULTAT COMPTABLE	0 €
• Bénéfice comptable	12 161,00 €	• Perte comptable	0 €
TOTAL GENERAL	129 600,00 €	TOTAL GENERAL	129 600,00 €

3/ Compte de résultat prévisionnel: 2022

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL 2022			
CHARGES		PRODUITS	
ACHATS DE MARCHANDISES	75 890,00 €	CHIFFRE D' AFFAIRES	335 160,00 €
• Achats de marchandises	75 890,00 €	• Ventes	335 160,00 €
AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES	61 650,00 €		
• E D F - G D F & EAU	3 200,00 €		
• Loyer et charges locatives	30 000,00 €		
• Locations	20000,00 €		
• Achats petits équipements	1 200,00 €		
• Entretien -réparations	1 800,00 €		
• Honoraires comptables	2 250,00 €		
• Autres honoraires	600,00 €		
• Annonces et insertions	0,00 €		
• Frais de Télécommunication	900,00 €		
• Services bancaires	800,00 €		
• Assurances multirisques	900,00 €		
IMPOTS ET TAXES	1 500,00 €		
• Taxe professionnelle/CFE	1 000,00 €		
• Taxes diverses (D.E...)	500,00 €		
SALAIRES ET CHARGES SOCIALES	74 920,00 €		
• Salaires	59 936,00 €		
• Charges sociales (25%)	14 984,00 €		
DOTATIONS AUX AMORTS. ET AUX PROV.	3 334,00 €		
• Dotation aux amortissements	3 334,00 €		
AUTRES CHARGES	300,00 €		
• Charges diverses de gestion courante	300,00 €		
TOTAL CHARGES D' EXPLOITATION	112 709,00 €	TOTAL PRODUITS D' EXPLOITATION	335 160,00 €
CHARGES FINANCIERES	0,00 €		
• Intérêts sur emprunt	0,00 €		
IMPOT SUR LES BENEFICES	2 653,00 €		
• IS à 15% x 17 691€	2 653,00 €		
RESULTAT COMPTABLE	15 038,00 €	RESULTAT COMPTABLE	0 €
• Bénéfice comptable	15 038,00 €	• Perte comptable	0 €
TOTAL GENERAL	135 600,00 €	TOTAL GENERAL	135 600,00 €

4/ Compte de résultat prévisionnel: 2023

COMPTÉ DE RESULTAT PREVISIONNEL 2023			
CHARGES		PRODUITS	
ACHATS DE MARCHANDISES	81 580,00 €	CHIFFRE D' AFFAIRES	345 220,00 €
• Achats de marchandises	81 580,00 €	• Ventes	345 220,00 €
AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES	47 550,00 €		
• E D F - G D F & EAU	9 100,00 €		
• Loyer et charges locatives	30 000,00 €		
• Locations	20000,00 €		
• Achats petits équipements	1 200,00 €		
• Entretien -réparations	1 800,00 €		
• Honoraires comptables	2 250,00 €		
• Autres honoraires	600,00 €		
• Annonces et insertions	0,00 €		
• Frais de Télécommunication	900,00 €		
• Services bancaires	800,00 €		
• Assurances multirisques	900,00 €		
IMPOTS ET TAXES	1 500,00 €		
• Taxe professionnelle/CFE	1 000,00 €		
• Taxes diverses (D.E...)	500,00 €		
SALAIRES ET CHARGES SOCIALES	76 260,00 €		
• Salaires	61 010,00 €		
• Charges sociales (25%)	15 250,00 €		
DOTATIONS AUX AMORT.S. ET AUX PROV.	3 334,00 €		
• Dotation aux amortissements	3 334,00 €		
AUTRES CHARGES	300,00 €		
• Charges diverses de gestion courante	300,00 €		
TOTAL CHARGES D' EXPLOITATION	112 709,00 €	TOTAL PRODUITS D' EXPLOITATION	345 220,00 €
CHARGES FINANCIERES	0,00 €		
• Intérêts sur emprunt	0 €		
IMPOT SUR LES BENEFICES	2 653,00 €		
• IS à 15% x 17 691€	2 653,00 €		
RESULTAT COMPTABLE	15 038,00 €	RESULTAT COMPTABLE	0 €
• Bénéfice comptable	15 038,00 €	• Perte comptable	0 €
TOTAL GENERAL	135 600,00 €	TOTAL GENERAL	135 0,00 €

Année 2022

MOIS	Janvier	février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Encaissement HT	27 930,00 €	27 930,00 €	27 930,00 €	27 930,00 €	27 930,00 €	27 930,00 €	27 930,00 €	27 930,00 €	27 930,00 €	27 930,00 €	27 930,00 €	27 930,00 €
Décaissement												
Salaires	4 993,00 €	4 993,00 €	4 993,00 €	4 993,00 €	4 993,00 €	4 993,00 €	4 993,00 €	4 993,00 €	4 993,00 €	4 993,00 €	4 993,00 €	4 993,00 €
charges sociales	1 248,00 €	1 248,00 €	1 248,00 €	1 248,00 €	1 248,00 €	1 248,00 €	1 248,00 €	1 248,00 €	1 248,00 €	1 248,00 €	1 248,00 €	1 248,00 €
Frais de fonctionnement	20 212,00 €	20 212,00 €	20 212,00 €	20 212,00 €	20 212,00 €	20 212,00 €	20 212,00 €	20 212,00 €	20 212,00 €	20 212,00 €	20 212,00 €	20 212,00 €
total décaissement	26 455,00 €	26 455,00 €	26 455,00 €	26 455,00 €	26 455,00 €	26 455,00 €	26 455,00 €	26 455,00 €	26 455,00 €	26 455,00 €	26 455,00 €	26 455,00 €
Solde de trésorerie	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €
Solde cumulé	1 475,00 €	2 950,00 €	4 425,00 €	5 900,00 €	7 375,00 €	8 850,00 €	10 325,00 €	11 800,00 €	13 275,00 €	14 750,00 €	16 225,00 €	17 700,00 €

Année 2023												
MOIS	Janvier	février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Encaissement HT	28 768,00 €	28 768,00 €	28 768,00 €	28 768,00 €	28 768,00 €	28 768,00 €	28 768,00 €	28 768,00 €	28 768,00 €	28 768,00 €	28 768,00 €	28 768,00 €
Décaissement												
Salaires	5 084,00 €	5 084,00 €	5 084,00 €	5 084,00 €	5 084,00 €	5 084,00 €	5 084,00 €	5 084,00 €	5 084,00 €	5 084,00 €	5 084,00 €	5 084,00 €
charges sociales	1 270,00 €	1 270,00 €	1 270,00 €	1 270,00 €	1 270,00 €	1 270,00 €	1 270,00 €	1 270,00 €	1 270,00 €	1 270,00 €	1 270,00 €	1 270,00 €
Frais de fonctionnement	20 939,00 €	20 939,00 €	20 939,00 €	20 939,00 €	20 939,00 €	20 939,00 €	20 939,00 €	20 939,00 €	20 939,00 €	20 939,00 €	20 939,00 €	20 939,00 €
total décaissement	27 293,00 €	27 293,00 €	27 293,00 €	27 293,00 €	27 293,00 €	27 293,00 €	27 293,00 €	27 293,00 €	27 293,00 €	27 293,00 €	27 293,00 €	27 293,00 €
Solde de trésorerie	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €	1 475,00 €
Solde cumulé	1 475,00 €	2 950,00 €	4 425,00 €	5 900,00 €	7 375,00 €	8 850,00 €	10 325,00 €	11 800,00 €	13 275,00 €	14 750,00 €	16 225,00 €	17 700,00 €

Source

- **Statut de l'entreprise :**
 - <https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/comparaison-statuts/que-choisir-sarl-ou-sas/>
 - <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/tableau-comparatif-sarl-sas/>
 - https://www.external-partner.com/businessplan?gclid=Cj0KCQiArvX_BRCyARIsAKsnTxOOquuGV2A8zyvxTFFwBU7QmNx7pQzt5WwKBpv0luf2MvgGFWOkClcaAmhqEALw_wcB
- **Analyse de Marché:**
 - <https://atometrics.com/peut-on-prevoir-levolution-du-prix-des-fonds-de-commerce/>
 - <https://www.cabinet-d-expertcomptable.com/creation-entreprise/business-plan/les-elements-financiers-du-business-plan/>
- **Stratégie :**
 - <https://lerestaurateurfute.fr/methodes-de-calcul-prix-carte-restaurant/>
 - <https://www.orderbird.fr/blog/fixation-prix-restauration/>
 - <https://www.thebusinessplanshop.com/fr/blog/plan-marketing-faire-connaître-son-restaurant>
- **Réglementation :**
 - <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F32189>