

BELLE TABLE

LES ARTS DE LA TABLE



Présentation du contexte

Suite à une perte d'emploi pour l'un, un souhait de création pour l'autre, deux frères, passionnés des arts de la table, ont décidé de créer leur société il y a quelques années, en 2020. Ils ont choisi la forme SARL.

Pierre Bartholi, l'initiateur du projet, âgé de 45 ans à la création de la société, était commercial dans ce domaine depuis près de 20 ans. Une restructuration du groupe pour lequel il travaillait a conduit à des licenciements fermes et des possibilités de départ négociés. C'est cette solution que Pierre a choisie. Il décide alors d'investir la totalité de son indemnité dans la création de sa société.

Il possède 55% des parts sociales à lui seul. Son épouse, Martine Bartholi, accompagne son mari dans l'aventure. Elle possédera 10% des parts sociales.

Marc Bartholi, jeune frère du créateur, souhaitait depuis quelques années créer sa propre entreprise. Il profite de l'opportunité pour rejoindre son frère dans cette formidable aventure. Agé alors de 40 ans, il rejoint la société et obtient par son apport financier 25% des parts sociales.

C'est tout naturellement que Laurence, épouse de Marc, accompagne également son mari et prendra possession des 10% de parts sociales restantes.

Ce sont 100.000 euros au total qui ont permis de composer le capital de la société grâce aux apports financiers des actionnaires.

Pierre Bartholi souhaite que le nom de cette société soit représentatif de son activité. Les deux frères et leurs épouses se sont accordés sur « BELLETABLE ».

L'objet de cette société est la vente et la location de tous les matériels, la vaisselle, les couverts et tous autres accessoires permettant de dresser une « Belle Table ».

Cette société est installée dans des locaux récents, situé au 20, rue de la gare 75100 Paris. Son numéro de Siret est : 732 829 320 00074. Son numéro de téléphone est le 01 75 02 77 14.

Le logo de la société est créé à partir d'un graphisme stylisé rappelant le luxe à la française.



La société a démarré avec seulement 4 salariés : 2 commerciaux, 1 comptable, 1 préparateur de commandes. Pierre et Marc ont travaillé sans percevoir de salaire la première année. Les commerciaux se sont répartis les missions de façon alternatives. L'un au magasin, l'autre en démarchage auprès des professionnels et associations pendant une semaine. La semaine

suivante les rôles s'inversaient entre les commerciaux. Toutefois, chacun d'eux respectait son secteur de démarchage, Paris intramuros pour l'un, périphérie pour l'autre.

Le chiffre d'affaires de la première année était de 750 K€, avec un bénéfice avant impôts de 90 K€.

Cette première année très encourageante a permis de développer la communication et d'augmenter l'équipe pour passer à 10 salariés.

La deuxième année a connu un vif succès. C'est un chiffre d'affaires de 1,8 M€ qui est enregistré. Il permettra un bénéfice avant impôts de 150 K€.

La troisième année d'activité, Pierre est devenu Directeur Général, Marc Directeur Marketing, tous deux salariés. Les épouses des actionnaires ont intégré la société également, aux postes de Responsable de magasin pour Martine, Responsable vente à distance et locations pour Laurence.

L'équipe a été de nouveau renforcée avec 16 embauches supplémentaires au cours de la troisième année afin de faire face à l'augmentation d'activité.

Aujourd'hui, la société continue de prospérer avec une progression à deux chiffres du CA chaque année pour atteindre 5,8 M€ au dernier exercice.

Le nombre de salariés a suivi cette évolution. Ce sont 60 salariés qui travaillent au sein de la société BELLETABLE, 55 à temps complet, 5 à temps partiel. Parfois, pour faire face à la charge supplémentaire, la société BELLETABLE fait appel à un ou plusieurs intérimaires.

Les clients sont aujourd'hui très variés et nombreux. Tous types de professionnels faisant appel à la restauration font appel de façon régulière à BELLETABLE. Il y a des restaurants qui souhaitent compléter ou renouveler la vaisselle, les couverts, voir la totalité de leur salle de restauration, mais aussi des traiteurs (achats et surtout locations), les organisateurs d'événements, les associations, comités d'entreprise, principalement pour la location.

Depuis 1 an, BELLETABLE propose également un service complet avec la location incluant la livraison, la mise en place des tables, l'installation des divers matériels, le service à table, lavage de la vaisselle et du linge. Aucune autre société ne propose un service aussi complet et haut de gamme avec des articles de la table de luxe.

Une étude de marché préalable montre que cette extension des services doit générer une augmentation de l'activité conséquente, estimée entre 800K€ et 1M€.

La société BELLETABLE s'est équipée au fil du temps de matériels informatiques afin de prendre en charge la majorité des activités de l'entreprise.

Pour faire un point sur l'équipement informatique de BELLETABLE, le Gérant, Pierre Bartholi a accepté de répondre à quelques questions.