

EXEMPLE DE BUSINESS PLAN

Fresh Rapido

Restauration rapide végétarienne



Table des matières

Exemple de Business Plan.....	1
I. LA PRÉSENTATION DU PROJET.....	5
I.1 Le concept.....	5
I.1.1 Les besoins de la clientèle.....	5
I.1.2 Un concept innovant.....	5
I.2 la genèse de l'idée.....	5
I.3 Les fondateurs.....	6
I.3.1 Les atouts et motivations des fondateurs.....	6
II. L'étude de marché.....	6
II.1 Le marché.....	6
II.2 La clientèle.....	6
III. La politique commerciale.....	7
III.1 la politique de produit	7
III.2 La politique de prix.....	8
III.3 la politique de distribution	8
III.4 La politique de communication.....	8
IV. Le prévisionnel de chiffre d'affaires.....	9
V. L'organisation.....	11
V.1 Les acteurs de Fresh Rapido.....	11
V.2 La mise en place de Fresh Rapido.....	11
V.2.1 Le Local.....	11
V.2.2 Les investissements.....	11
V.2.3 Les frais généraux.....	12
V.2.4 Les financements.....	12
VI. Le fonctionnement.....	13
VI.1 Les fournisseurs.....	13
VI.2 La cuisine.....	13
VI.3 La vente sur place.....	13
VII. Le prévisionnel.....	13





Executive Summary:

Fresh Rapido est un nouveau type de restauration rapide ne proposant que des menus végétariens basé sur Restoville.

Ce restaurant (SARL au capital 6500 euros) est tenu par M. Belbouff, cogérant et chef cuisinier, et M. Vegetabeul, cogérant et gestionnaire.

L'organisation:

- Investissement: 11200 euros
- Personnel: Deux cogérants dont un gestionnaire et un chef cuisinier
Deux serveuses
- Frais: 8290 euros

Le chiffre d'affaires:

- CA première année TTC: 207 497 euros
- CA deuxième année TTC: 237 678 euros
- CA troisième année TTC: 261 446 euro
- Résultat net première année: 15 261 euros
- Résultat net deuxième année: 15 119 euros
- Résultat net troisième année: 16 406 euros.

Apport personnel de 6500 euros

Emprunt demandé : 10 000 euros.



I. PRÉSENTATION DU PROJET

S'inspirant d'un concept américain, l'objet principal de Fresh Rapido est de commercialiser des salades composées dont les ingrédients sont choisis par les clients, à emporter ou à consommer sur place dans un principe de restauration rapide. Nous présenterons nos salades à composer soi-même sous la forme de trois menus: un menu complet (de l'entrée au dessert) contenant les ingrédients nécessaires garantissant le plaisir et l'apport nutritionnel et énergétique, un menu express (entrée + salade ou salade+ dessert) et un menu enfant adapté à ses besoins énergétiques.

La préparation des salades sera préparée par un véritable chef diplômé en utilisant principalement des produits de saison, fournis par des producteurs locaux et partageant le souci de «qualité nutritionnelle» de notre entreprise.

Il s'agit d'un projet de création d'entreprise (SARL au capital de 6500 euros) qui passe par le rachat d'un fond de commerce situé 35 rue de la Cresson, proche du centre ville de Restoville. Le projet prévoyant à la fois la vente sur place et à emporter, la présence de nombreuses entreprises et établissements à proximité est un atout majeur. La situation du local sur un axe de circulation devrait permettre à une clientèle « de passage » d'exister.

L'immatriculation de la société a eu lieu le lundi 29 février et la signature définitive de l'acte de vente du fonds de commerce est fixée au 32 avril. Le démarrage de l'activité est prévu pour le début du mois de juin.

I.1 Le concept

I.1.1 Les besoins de la clientèle

Une étude montre que 50% des cadres d'entreprise mangent à leur bureau à la pause déjeuner du midi. Il existe un besoin pour de la restauration rapide mais équilibré.

L'image de la restauration à emporter est souvent associée à la « mal-bouffe » et notre concept souhaite rompre avec cette association dans l'esprit des clients en unissant rapidité et qualité répondant aux besoins d'un public urbain, pressé, jeune, dynamique, soucieux de son alimentation..

I.1.2 Un concept innovant

Ce concept est novateur à Restoville. Des offres de salades composées à emporter rencontrent actuellement un grand succès à Paris auprès aussi de la population française.



I.2 la genèse de l'idée

L'idée de créer notre entreprise vient du constat que la population active devient de plus en plus sédentaire et prend très à coeur le choix de son alimentation.

Notre idée a pris corps après un voyage aux Etats-Unis et Paris, où nous avons constaté que les cadres mangeaient sur leur lieu de travail avec en majorité un sandwich à la main. Les médias parlant de plus en plus des maladies causées par une mauvaise alimentation alerte la population. Les populations actives font donc plus attention à ce qu'il mange. Il y a donc un marché porteur.

I.3 Les fondateurs

M. Belbouff, cogérant (50% du capital), est chef cuisinier. Sa connaissance du milieu de la restauration lui permet grâce à son réseau d'obtenir appuis et conseils.

Il possède aussi une longue expérience dans la gastronomie fine en travaillant pour un restaurant de renom ayant trois étoiles.

Partageant la passion de M. Belbouff pour la cuisine, **M. Vegetabeul** (50% du capital) a décidé de s'associer à Fresh Rapido. Pourtant rien ne le destinait à cette fonction puisqu'il est contrôleur de gestion (DESS contrôle de gestion PARIS). Après des études parisiennes où elle évolue dans un milieu très ouvert dans lequel les voyages et les rencontres ont été permanents, il s'établit à Restoville pour y débiter sa vie professionnelle en 1991.

Responsable du pôle financier d'une structure internationale, il a été amené à gérer une grande équipe

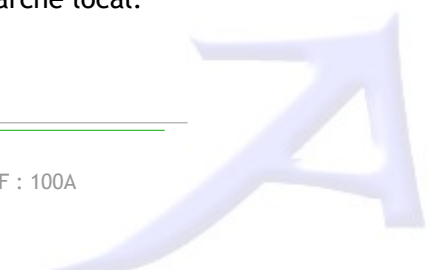
I.3.1 Les atouts et motivations des fondateurs

Il est important de noter que c'est notre motivation et le goût pour la cuisine raffinée, équilibrée, recherchée qui est à l'origine du projet. Le secteur de la restauration nous a toujours attiré. Un réel besoin se fait sentir auprès de la population active.

II. L'ÉTUDE DE MARCHÉ

II.1 Le marché

Nous nous basons sur le marché de la restauration rapide. Très concurrentiel, il est dominé nationalement par les fast food tels que McDonald, Quick mais aussi plus localement, les pizzerias, les restaurants asiatiques et les Kebab. Fresh Rapido se développe sur un marché local.



II.2 La clientèle



L'activité de Fresh Rapido se partage entre la vente sur place et à emporter. Les clients principaux de l'entreprise seront des professions intermédiaires et cadre ayant un fort pouvoir d'achat, soucieux de leur santé, de la dimension « diététique » de leur alimentation, de suivre les « tendances ». Cette clientèle est plutôt jeune, pressée et cherche avant tout le côté pratique.

Malgré les problèmes de poids rencontrés, la tendance américaine est particulière avec l'apparition de nouvelles restaurations basées sur le fast casual. Ces restaurations sont rapides mais offrant un service complet dans un cadre décontracté. De plus, les aliments sont de qualité supérieure à celle du fast-food...

Une autre clientèle visée est une de proximité concernant les personnes travaillant dans les commerces, les entreprises et établissements tels que les lycéens...

C'est dans cette optique de repas équilibré et rapide à emporter, que nous voulons développer Fresh Rapido.

III. LA POLITIQUE COMMERCIALE

III.1 la politique de produit

Nos produits phares sont les menus « Fresh végétarien » et « Fresh Carnivore ».

Ils se constituent d'une salade à composer pouvant inclure n'importe quelles préparations proposées et un dessert (salade de fruits de saisons ou yaourt bio ou autre pâtisserie équilibrée).

Les « Fresh végétarien » sont constituées de préparations ne contenant que des légumes ou fruits, oeufs et poissons. Quant au « Fresh Carnivore », elles mélangent crudités, fruits, poissons et viandes.

Soit elles seront consommées sur place soit elles pourront être emportées

Les menus enfant, proposent des salades déjà préparées mais en quantité réduite accompagnées de

fruits, yaourt ou salade de fruits.

Autres produits proposés : les menus enfant, proposent des salades déjà préparées mais en quantité réduite accompagnées de fruits, yaourt ou salade de fruits. Pour les desserts, une gamme variée de produits tels que yaourts, pâtisseries fines, fruits.

Aussi différentes boissons froides sans alcool ou chaudes seront proposées.



Les avantages de nos produits sont d'une part le choix important des différentes préparations qui sont proposées et dont le client peut choisir pour composer sa salade, d'autre part que ces préparations sont faites par un chef de renom. Aussi, les aliments ont été choisis pour leur goût, leur fraîcheur et leur qualité nutritive. Les mélanges ont été étudiés par notre chef pour permettre d'allier saveur et nutrition.

Nous prévoyons de changer les préparations suivant les saisons. Les clients préféreront manger froid à partir du printemps et en été, et chaud, fin automne et hiver. D'où une grande adaptabilité de nos produits.

III.2 La politique de prix

Les tarifs en euros

menus	sur place et à emporter
<i>fresh végétarien</i>	7
<i>fresh carnivore</i>	8
<i>fresh enfant</i>	5

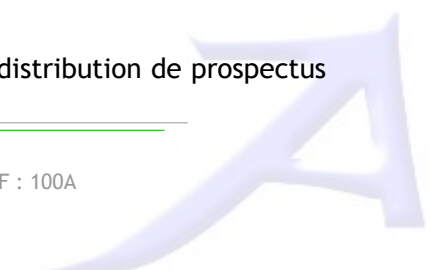
Nous nous basons sur un coût de revient calculé.

III.3 la politique de distribution

Tout passera par notre point de vente au 35 rue de la Cresson à Restoville. Le lieu fait 120m² avec environ 80m² habitable. Ce qui permettra d'envisager environ 40 couverts assis.

III.4 La politique de communication

Nous prévoyons de faire une campagne de publicité en commençant par la distribution de prospectus



devant différents établissements (entreprises, lycées...).

Dans un second temps, nous serons présents à différents salons locaux et manifestations scolaires soit en tant que participant et sponsor.

Une campagne de presse sera réalisée ainsi qu'une pour la télévision et la radio locales. Le premier jour d'ouverture nous organiserons un événement en proposant nos plats avec dégustation.

Janvier				Février				Mars				Avril				Mai				Juin			

Prospectus : ■ 500€

Ouverture: dégustation ■

Spot Radio et télévision: ■ 1500 €

Salons: ■ 1500 €

Presse : ■ 150 €

IV. LE PRÉVISIONNEL DE CHIFFRE D'AFFAIRES

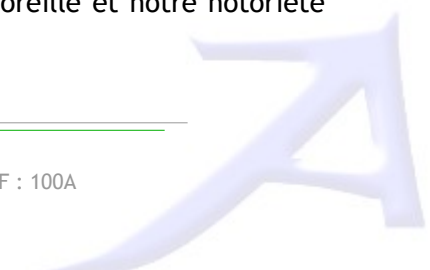
Nous poserons d'abord pour une journée sachant que nous serons ouvert que 6 jours sur 7. en euros

Produits	Prix de vente	TVA	coefficient d'achat	jour	sur place	à emporter	
fresh végétarien	7 euros	5,5%	0,35	Quantités vendues	15	20	
fresh carnivore	8 euros	5,5%	0,4	quantités vendues	20	30	
fresh enfant	5 euros	5,5%	0,3	quantités vendues	10	10	
Chiffre d'affaires					315	430	745

Soit pour une semaine: $6 \times 840 = 5040$ euros et par mois: $5040 \times 4 = 20160$ euros. Nous considérerons ce CA mensuel comme un CA moyen. Il faudra prendre en compte la saisonnalité qui est un facteur clé. Cependant nous adapterons nos produits suivant les saisons.

De plus les trois premiers mois d'activité les ventes seront plus faibles que le potentiel estimé puisque ce sera le lancement, on aura donc un chiffre d'affaires égal à 60% de cette moyenne les deux premiers mois et à 80 % le troisième mois.

Aussi nous prévoyons une évolution de notre CA avec une croissance de 5% la deuxième année et de 10% la troisième année grâce à la fidélisation de nos clients, le bouche à oreille et notre notoriété grandissante.



V. L'ORGANISATION

V.1 Les acteurs de Fresh Rapido

Les acteurs internes de l'entreprise	Rôle	Ressources	salaire
M. Belbouff	Cogérant de l'entreprise Chef cuisinier et pâtissier Conception des menus, Vente	Compétences, Milieu de la restauration, relationnel.	1500
M.Vegetabeul	Stratégie commerciale Recherche de client Relations fournisseurs Vente	Connaissances en management et finances, relationnel.	1500
Mme. Serviabile	Vente Accueil Caisse	Formation en vente	1100
Melle. Gentille	Vente Accueil Caisse	Formation en vente et services hôteliers	1100

V.2 La mise en place de Fresh Rapido

V.2.1 Le Local

Le local doit être réaménagé pour accueillir l'ensemble des clients dans un esprit moderne et convivial restant dans l'esprit du concept. Des travaux seront donc effectués.

V.2.2 Les investissements

L'entreprise Fresh Rapido achètera du matériel de cuisine professionnel, composé de :

- ➔ un évier et un plan de travail : 5000 € HT
- ➔ une armoire réfrigérée de présentation : 3000 € HT
- ➔ un lave vaisselle : 1500 € HT
- ➔ un ensemble mobilier de 15 tables, 40 chaises et autres meubles : 1700 € HT
- ➔ Le montant total des investissements s'élève à : 11200 €

V.2.3 Les frais généraux



	1ère année	2ème année	3ème année
eau et électricité	300	350	350
Fournitures d'entretien, petit équipement	1500	750	800
Fournitures administratives	50	50	50
Sous-traitance	0	0	0
Redevances du crédit bail	0	0	0
Loyer et charges locatives	1000	1000	1000
locations diverses	0	0	0
entretien et maintenances	150	150	150
Assurances TTC	500	500	500
Etudes et recherches	0	0	0
Documentation	0	0	0
Personnel extérieur	0	0	0
Honoraires	1000	1000	1000
Publicité	2150	500	500
Salons	1500	1500	1000
Déplacement TTC	80	80	80
Poste et télécom	50	50	50
Services bancaires	10	10	10
Autres			
Total	8290	5940	5490
Taux de TVA	5,50%	5,50%	5,50%
Impôts et taxes	92,70 €	92,70 €	123,60 €

Les loyers seront fixes et ne tiennent pas en compte les indices de chaque année. Les frais liés au fournitures et entretien seront assez élevés la première année et diminueront malgré la croissance de l'activité puisque les fournitures nécessaires à la préparation des salades ne seront pas à renouveler. Ces frais regroupent un four à micro-ondes, un mixeur, les ustensiles de cuisine, les plats de préparation, les assiettes et couverts, les serviettes, les produits ménagers, etc.

L'assurance du local prend en compte tous les risques, qu'il soient la cause d'un tiers ou non.

Les déplacements concernent la récupération des matières premières et les déplacements éventuels liés à la communication.

V.2.4 Les financements.

L'entreprise a un capital social de 6500 euros par apport de chaque associé de 3250 euros chacun.

Des aides sont en cours de demande auprès de différents organismes à l'aide à la création.

D'autres financements seront des apports sur compte-courants.



VI. LE FONCTIONNEMENT

VI.1 Les fournisseurs

Pour l'alimentation de base Métra offre une gamme important de produit de base avec des promotions non négligeables pour les professionnels de la restauration.

Pour les produits frais, ils seront achetés auprès de différents marchés de la ville.

Pour les accessoires de cuisines (assiettes, couverts...) il sera fait appel à un grossiste local.

Les fournisseurs seront payés comptant.

VI.2 La cuisine

Les préparations des salades seront faites par le chef M.Belbouff. Son savoir-faire reconnu alliera saveur et équilibre pour toutes les salades.

VI.3 La vente sur place

La vente sur place se déroulera dans notre local de 120m² avec un présentoir réfrigéré qui tiendra les préparations au frais. De même pour tous les autres aliments et boissons. Les différentes tables seront



VII. LE PRÉVISIONNEL

Nous avons pris en compte l'emprunt demandé de 10000 euros.



Besoin en fond de roulement

	1ère année	2ème année	3ème année
Calcul des stocks prévisionnels			
Prix d'achat des ventes HT	72 798,00 €	83 386,80 €	90 299,29 €
Stock (en jours)	3	3	3
Stocks des achats	606,7	694,9	752,5
CA total HT	196 680,00 €	225 288,00 €	247 816,80 €
Stocks (en jours)	3	3	3
Stocks des ventes	1639,0	1877,4	2065,1
Total des stocks	2245,7	2572,3	2817,6
Calcul des créances clients			
CA TTC	207 497,40 €	237 678,84 €	261 446,72 €
Règlement comptant	100,0%	100,0%	100,0%
Règlement 30 jours		0,0%	0,0%
Règlement 60 jours		0,0%	0,0%
Règlement 90 jours		0,0%	0,0%
Créances clients	576,4	660,2	726,2
Calcul des dettes fournisseurs			
Achats TTC	76802	87 973,07 €	95 191,23 €
Paiement comptant	100,0%	100,0%	100,0%
Paiement 30 jours	0,0%	0,0%	0,0%
Paiement 60 jours	0,0%	0,0%	0,0%
Paiement 90 jours	0,0%	0,0%	0,0%
Dettes fournisseurs	213,3	244,4	264,4
Calcul des dettes fiscales et sociales			
Impôts sur les bénéfices	7 630 €	7 558 €	8 202 €
Charges sociales	11 304 €	13 497 €	13 497 €
Dettes fiscales et sociales	18 934 €	21 055 €	21 699 €
Besoin en fond de roulement en jour de CA HT	-30 €	-29 €	-27 €
BFR	-16 325 €	-18 067 €	-18 419 €
Variation annuelle du BFR	-17 325 €	-1 742 €	-352 €
BFR initial (année départ - 1)	1 000 €		
BFR sans les charges fiscales et sociales (en euros)	2 609 €	2 988 €	3 279 €
BFR (en jours de CA HT)	5	5	5
Variation annuel du BFR	1 609 €	379 €	291 €
BFR initial (année départ - 1)	1 000 €		



Compte de résultat

	1ère année	2ème année	3ème année
Chiffre d'Affaires total	196680,0	225288,0	247816,8
Produits financiers			
Produits exceptionnels			
Total produits	196 680,0	225 288,0	247 816,8
Total achats consommés	72798,0	83386,8	90299,3
Marge brute	123882,0	141901,2	157517,5
Marge brute / CA	63,0%	63,0%	63,6%
Total autres achats et charges externes	8290,0	5940,0	5490,0
Valeur ajoutée	115 592,0	135 961,2	152 027,5
Valeur ajoutée/total produits	58,8%	60,3%	61,3%
Impôts et taxes	268,2	268,2	357,6
Frais de personnel	90480,0	111146,7	125280,0
Frais financiers:sur emprunts	412,7	328,9	241,2
Frais financiers:agios			
Dotations aux amortissements	1540,0	1540,0	1540,0
Total charges	173788,9	202610,5	223208,1
Résultats avant impôt	22 891,1	22 677,5	24 608,7
Taux de l'impôt sur bénéfices	33,3%	33,3%	33,3%
Impôts sur les bénéfices	7629,61	7558,4	8202,09
Résultat net	15 261,5	15 119,1	16 406,6
Autofinancement	16 801,5	16 659,1	17 946,6



Plan de financement

	1ère année	2ème année	3ème année
Total des investissements	11700	0	0
Variation du BFR	-17 325,31 €	-1 741,73 €	-352,38 €
Remboursement des emprunts	1824,48	1908,3	1995,98
Autres remboursements			
Total besoins	-3 801 €	167 €	1 644 €
Total capital social	10000	0	0
Total comptes courants	0	0	0
Total subventions	0	0	0
Total avances remboursables	0	0	0
Emprunts	10000	0	0
Marge Brut d'autofinancement	16801,5	16659,1	17946,6
Total ressources	36801,5	16659,1	17946,6
Trésorerie initiale	0,0	12186,5	25684,3
Ressources – Besoins	40602,3	16492,5	16303,0
Cumul	40602,3	57094,8	73397,9
Cumul hors autofinancement	23800,8	40435,8	55451,2



Plan de trésorerie 1ère année

	janv.07	févr.07	mars07	avr.07	mai07	juin07	juil.07	août07	sept.07	oct.07	nov.07	déc.07
Trésorerie de début de mois		4 209 €	2 658 €	3 330 €	-782 €	7 292 €	9 982 €	5 704 €	8 394 €	11 084 €	6 806 €	9 496 €
Achats TTC	4189,2	4189,2	5585,6	6982,0	1598,2	6982,0	6982,0	6982,0	6982,0	6982,0	6982,0	6982,0
Frais généraux TTC	690,8	690,8	690,8	690,8	690,8	690,8	690,8	690,8	690,8	690,8	690,8	690,8
Rémunérations nettes	4056,0	4056,0	4056,0	4056,0	4056,0	4056,0	4056,0	4056,0	4056,0	4056,0	4056,0	4056,0
Charges sociales				10452,0			10452,0			10452,0		
Investissements	14500											
échéances d'emprunt	189,2	189,2	189,1	189,1	189,1	189,1	189,0	189,0	189,0	189,0	189,0	188,9
TVA à décaisser		180,5	307,3	473,4	639,5	639,5	639,5	639,5	639,5	639,5	639,5	639,5
Total décaissements	27109,2	12789,7	14312,8	22843,3	10657,6	16041,4	23009,4	16041,4	16041,3	23009,3	16041,3	16041,3
Ventes TTC	11318,0	11238,8	14985,1	18731,4	18731,4	18731,4	18731,4	18731,4	18731,4	18731,4	18731,4	18731,4
Capital	10000											
Comptes courants												
Subventions												
Avances remboursables												
Emprunts	10000											
TVA remboursée												
Total encaissements	31318	11239	14985	18731	18731	18731	18731	18731	18731	18731	18731	18731
Ecart de trésorerie	4209	-1551	672	-4112	8074	2690	-4278	2690	2690	-4278	2690	2690
Trésorerie de fin de mois	4209	2658	3330	-782	7292	9982	5704	8394	11084	6806	9496	12187

Calcul du seuil de rentabilité

	fresh végétarien	fresh carnivore	fresh enfant	TOTAL
Autres achats et charges externes				8290
Impôts et taxes				268,20 €
Personnel				90 480,00 €
Frais financier				412,68
Dotations aux amortissements				1540
Total charges fixes	33 663,63 €	33 663,63 €	33 663,63 €	100 990,88 €
Taux de MCV	0,35 €	0,40 €	0,30 €	
Seuil de rentabilité en valeur	51 790,19 €	56 106,04 €	48 090,90 €	155 987,13 €
Seuil de rentabilité en volume	7 399	7 013	9 618	24 030
Date d'atteinte du SR				

