



BUSINESS PLAN

14 rue la Boetie, 75008 Paris

Vous trouverez ci-dessous toutes les informations relatives à mon projet de rachat de fonds de commerce.

Juliette VEDY
2024

Table des matières

1. Résumé
2. Présentation
 - a. L'équipe
 - b. Le projet
3. Le marché de la concurrence
4. Le business model
5. Moyens à mettre en œuvre
 - a. Humains
 - b. Matériel
6. Eléments financiers
 - a. Prévisions financières
 - b. Besoins en financement
7. Annexes
 - a. Inventaire du matériel repris
 - b. Mon curriculum vitae
 - c. Le curriculum vitae de mon associé
 - d. Attestation comptable 2023
 - e. Attestation comptable 2024
 - f. Lettre d'intention
 - g. Bail commercial en cours

1. Résumé

Je suis Juliette VEDY, une entrepreneure passionnée par la nutrition et la gastronomie, et je me prépare à relever un défi excitant : reprendre le fonds de commerce situé au 14 rue La Boétie à Paris pour y ouvrir un bar à salades novateur. Mon ambition est de créer un établissement qui ne se contente pas de proposer des repas, mais qui incarne un véritable mode de vie axé sur la santé, le bien-être et la durabilité. Dans cette expansion, je vais détailler les deux principaux points de différenciation de mon projet qui le distinguent de la concurrence et en font une entreprise unique et attrayante pour les clients.

Des Fruits et Légumes de Saison pour une Fraîcheur et une Nutrition Optimum

La première pierre angulaire de mon concept de bar à salades repose sur mon engagement à ne proposer que des fruits et légumes de saison. Contrairement à de nombreux établissements qui privilégient la disponibilité constante des produits tout au long de l'année, je crois fermement que la saisonnalité des aliments est essentielle pour garantir leur fraîcheur, leur saveur et leur valeur nutritionnelle maximales. En choisissant des produits de saison, je m'assure que mes clients bénéficient de la quintessence des récoltes, avec des fruits et légumes cueillis à leur apogée de maturité et riches en vitamines, minéraux et antioxydants.

Chaque saison apporte avec elle une palette de couleurs et de saveurs uniques, et notre menu évolue en conséquence. Au printemps, nos salades se parent de jeunes pousses croquantes, de radis frais et de fraises sucrées, tandis qu'en été, elles sont agrémentées de tomates juteuses, de concombres croquants et de poivrons colorés. À l'automne, les salades se réchauffent avec des courges rôties, des betteraves fondantes et des pommes acidulées, et en hiver, elles se parent de brocolis, de patates douces et de mandarines.

Cette approche présente plusieurs avantages significatifs. Tout d'abord, elle permet de proposer des salades plus savoureuses et plus colorées, car les produits de saison sont naturellement plus goûteux. Ensuite, elle favorise une alimentation équilibrée et variée, en offrant à mes clients une gamme de choix qui évolue au fil des saisons et qui s'adapte aux besoins changeants de leur corps. Enfin, elle renforce ma relation avec les fournisseurs locaux, en me permettant de soutenir les agriculteurs.

Approvisionnement Responsable via des Filières Directes et Anti-Gaspillage

Le deuxième pilier de mon projet réside dans mon choix méticuleux des fournisseurs et des filières d'approvisionnement. Consciente des enjeux environnementaux et sociaux liés à l'industrie agroalimentaire, je m'engage à privilégier des partenariats qui favorisent la durabilité, la transparence et la responsabilité sociale.

Pour cela, je compte m'approvisionner via des filières directes et anti-gaspillage, telles que Crowdfarming, PotagerCity et Fresh Me Up. Ces plateformes innovantes mettent en relation directe les producteurs locaux avec les consommateurs finaux, éliminant ainsi les

intermédiaires et garantissant une traçabilité totale des produits. En choisissant ces partenariats, je m'assure que mes clients savent d'où proviennent leurs aliments et comment ils ont été cultivés, tout en soutenant les pratiques agricoles durables et éthiques.

En plus de favoriser la transparence et la traçabilité, ces filières d'approvisionnement contribuent également à la réduction du gaspillage alimentaire. En travaillant avec des initiatives qui récupèrent les surplus de production ou qui valorisent les fruits et légumes "moches" souvent gaspillés, je participe activement à la lutte contre le gaspillage alimentaire et à la préservation des ressources naturelles.

En combinant ces deux axes de différenciation - des fruits et légumes de saison et un approvisionnement responsable via des filières directes et anti-gaspillage - je suis convaincue que mon bar à salades se démarquera de la concurrence et rencontrera un vif succès auprès des consommateurs soucieux de leur santé et de l'environnement.

Il est important de souligner que le bar à salades que je reprends fonctionne déjà et affiche un chiffre d'affaires en forte croissance depuis son ouverture. En conservant le produit de base tout en l'améliorant, je ne pourrai qu'accentuer cette croissance.

En effet, en préservant la clientèle existante tout en continuant à séduire de nouveaux clients avec une offre encore plus attrayante et responsable, je suis confiante dans notre capacité à consolider notre position sur le marché et à atteindre de nouveaux sommets de réussite. Mon engagement envers la fraîcheur, la qualité et la durabilité fait de mon établissement bien plus qu'un simple lieu de restauration : c'est une véritable invitation à redécouvrir le plaisir de manger sainement tout en contribuant à la préservation de notre planète.

2. Présentation

a. L'équipe

Nous sommes deux associés, mon père et moi.

Je suis ravie de pouvoir profiter des conseils et de l'expérience de mon père qui s'investit au travers de sa société (SARL Le Jardin Clos) et possède 10% du capital social.

Ce dernier a débuté sa carrière en tant que cuisinier dans les cuisines du prestigieux Palais de l'Élysée pendant son service militaire, il a acquis une expertise culinaire remarquable et a été exposé aux standards les plus exigeants du secteur. Fort de cette expérience, il a pris les rênes du restaurant familial alors en déclin, y apportant un vent de renouveau et redressant l'affaire avec brio. En plus de proposer un service de qualité irréprochable, il a toujours maîtrisé les coûts de manière méticuleuse afin de maximiser la marge bénéficiaire. Son dévouement, son savoir-faire et sa vision stratégique ont rapidement gagné la confiance des institutions financières, ce qui lui a permis d'ouvrir avec succès deux autres établissements.

Mon immersion dans le domaine de la restauration remonte à ma plus tendre enfance, alors que j'ai grandi au-dessus du restaurant familial. Avec le rez-de-chaussée de notre maison abritant le local commercial et notre logement situé au premier étage, j'ai été bercée dès mon plus jeune âge par l'ambiance et les défis du monde de la restauration. Aux côtés de mon père, dont l'expertise dans le domaine a été une source d'inspiration, j'ai eu la chance d'apprendre les subtilités du métier. Cette expérience a constitué la fondation de ma passion pour l'industrie alimentaire.

En parallèle, mes études en commerce et finance internationale m'ont offert une perspective stratégique et une compréhension approfondie des dynamiques du marché. Mon parcours professionnel dans le secteur bancaire m'a également conféré une base solide en gestion administrative et financière. Ainsi, grâce à cette combinaison d'expérience pratique et de formation académique, je me sens prête à relever avec succès le défi de diriger un bar à salades, en mettant à profit mon héritage familial et mes compétences entrepreneuriales.

b. Le projet

Les bilans et attestations comptables fournis confirment sans équivoque la solide capacité de chiffre d'affaires de l'établissement. Ces documents témoignent de la viabilité financière du local et de sa capacité à générer des revenus de manière constante. Cette constatation constitue un atout majeur pour le projet, offrant une base solide sur laquelle bâtir et développer l'activité.

Malgré cette capacité de chiffre d'affaires existante, je suis convaincue qu'il existe encore un potentiel inexploité pour augmenter les ventes. Pour ce faire, je prévois de mettre en place diverses opérations de promotion stratégiques. Tout d'abord, une stratégie de prospection active sera déployée auprès des entreprises voisines, visant à attirer une clientèle régulière provenant du tissu économique local. Ensuite, l'introduction d'une offre spéciale, telle qu'un prix unique de la salade à 9€ le vendredi, pourrait stimuler les ventes en attirant les clients du quartier qui optent pour le télétravail ce jour-là. Ces initiatives visent à diversifier et à élargir la clientèle de l'établissement, tout en augmentant la fréquentation et les ventes.

De plus, une analyse de la gestion actuelle de l'établissement révèle plusieurs lacunes significatives qui entravent son efficacité et sa rentabilité. Tout d'abord, j'ai constaté lors de mes visites incognito que la gestion repose largement sur une délégation excessive des responsabilités aux salariés, avec une confiance aveugle des propriétaires actuels. Cette approche a entraîné une masse salariale excessive par rapport aux besoins réels en termes de nombre de salariés et d'heures travaillées, ce qui impacte négativement la rentabilité de l'entreprise. De plus, les frais bancaires semblent disproportionnés par rapport aux services rendus, nécessitant une renégociation des conditions avec la banque. Par ailleurs, les frais de laboratoire mensuels de 1200€ sont jugés excessifs et seront complètement éliminés dès que j'aurai repris l'activité grâce à une réorganisation efficace des processus et à la recherche de fournisseurs plus compétitifs. Une refonte complète de la gestion de l'établissement est donc nécessaire pour optimiser les ressources disponibles et maximiser la rentabilité de l'entreprise.

3. Le marché de la concurrence

Le fonds de commerce voisin est actuellement occupé par un bar à salades de la chaîne Mister Garden, je vois une opportunité unique de tirer parti d'une concurrence positive. Ce voisinage immédiat avec un établissement déjà établi dans le domaine de la restauration saine représente un avantage stratégique considérable. En effet, le bar à salades Mister Garden affiche une clientèle fidèle et un flux constant et important de visiteurs qui font tous les jours la queue dans rue avant de pouvoir entrer.

Mon plan consiste à capitaliser sur cette situation en proposant une alternative attrayante pour les clients qui ne peuvent pas ou ne veulent pas attendre dans la file d'attente du bar à salades voisin. En offrant un service rapide et efficace, je pourrai attirer ces clients pressés et les fidéliser grâce à la qualité de mon accueil et de mes produits.

Outre la rapidité du service, je compte également me démarquer en mettant en avant les valeurs nutritives et la qualité de mes produits. En privilégiant des fruits et légumes de saison, ainsi qu'un approvisionnement responsable, je proposerai des salades qui non seulement satisferont les papilles de mes clients, mais qui contribueront également à leur bien-être et à leur santé. Cette différenciation par la qualité et la variété des ingrédients sera un élément clé pour attirer et fidéliser une clientèle soucieuse de son alimentation.

Enfin, je souhaite également mettre en avant mon engagement pour favoriser une consommation durable et éthique. En travaillant avec des fournisseurs locaux et en promouvant des pratiques respectueuses de l'environnement, je veillerai à ce que mes clients se sentent bien non seulement en consommant mes produits, mais aussi en soutenant une entreprise qui partage leurs valeurs.

Bien que la rue soit parsemée d'une multitude d'offres de restauration rapide, j'ai pu constater que le quartier animé de la pause déjeuner offre suffisamment de clientèle pour soutenir chacun des établissements. La présence du bar à salades Mister Garden à proximité constitue une opportunité stimulante pour attirer une clientèle déjà intéressée par la restauration saine. En offrant un service rapide, des produits de qualité et une approche éthique, je suis confiante que mon établissement saura se démarquer et s'établir comme une destination de choix pour les amateurs de salades à la recherche d'une expérience gustative et éthique dans ce quartier dynamique et vivant.

4. Le business model

Segment de Clientèle : Le segment de clientèle cible comprend principalement des professionnels actifs et soucieux de leur santé, des étudiants, des habitants du quartier et des touristes à la recherche d'options de restauration rapide et saine.

Proposition de Valeur : La proposition de valeur repose sur plusieurs éléments clés : la fraîcheur et la qualité des produits, la rapidité du service, la personnalisation des salades selon les préférences des clients, l'engagement pour une alimentation durable et éthique, ainsi que l'atmosphère accueillante et conviviale du lieu.

Canal de Distribution : Les produits seront distribués directement aux clients via le comptoir de vente du bar à salades mais aussi sur les plateformes de livraison UberEats et Deliveroo.

Relation Client : La relation client sera axée sur le service attentif et personnalisé, mettant en avant la satisfaction du client comme priorité absolue. Les interactions chaleureuses et les retours d'expérience seront encouragés pour renforcer l'engagement et la réputation de l'établissement. Dans le but de récompenser la loyauté de nos clients, un système de points de fidélité sera mis en place. À chaque achat, les clients accumuleront des points pouvant être échangés contre diverses récompenses attractives, telles que des goodies estampillés avec le logo de l'entreprise (bols, couverts, sacs réutilisables) ou des produits offerts tels qu'un dessert, une boisson ou encore une salade composée. Le nombre de points accumulés déterminera la nature et la valeur de la récompense, offrant ainsi aux clients une incitation supplémentaire à revenir régulièrement et à recommander l'établissement à leur entourage.

Sources de Revenus : Les principales sources de revenus proviendront de la vente des salades, des boissons et des éventuels produits complémentaires, tels que des desserts ou des collations saines. Des revenus supplémentaires pourraient être générés par des services de traiteur pour des événements privés ou des partenariats avec des entreprises locales.

Ressources Clés : Les ressources clés incluent les ingrédients de qualité, un emplacement stratégique, un personnel compétent et engagé, ainsi qu'une gestion efficace des opérations et des finances.

Activités Clés : Les activités clés comprennent la préparation des ingrédients, la création et la personnalisation des salades, la gestion des stocks, la gestion des commandes et des paiements, ainsi que la promotion et le marketing de l'établissement.

Partenariats Clés : Les partenariats clés incluront des collaborations avec des fournisseurs locaux pour l'approvisionnement en ingrédients, des entreprises de livraison pour les services de livraison, des influenceurs ou des organismes locaux pour la promotion et la visibilité de l'établissement.

Structure des Coûts : Les principaux coûts incluront les achats de matières premières, les coûts de personnel, les frais de location, les dépenses liées à la promotion et au marketing, ainsi que les coûts administratifs et opérationnels généraux. Un investissement initial sera également nécessaire pour l'aménagement du local et l'acquisition d'équipements nécessaires à l'activité.

5. Moyens à mettre en œuvre

a. Humains

Dans le cadre de mon plan d'action, il est essentiel de prendre en compte les ressources humaines nécessaires pour assurer le bon fonctionnement de mon activité.

Le local que j'acquiers ne dispose pas d'un système d'extraction, ce qui limitera mes capacités de préparation culinaire. Par conséquent, pour garantir la qualité et la variété de mes produits, j'ai choisi de m'approvisionner en produits cuits auprès de fournisseurs de confiance, privilégiant des options de qualité et respectueuses de mes valeurs.

En ce qui concerne mon organisation quotidienne, je prendrai en charge la découpe des fruits et légumes frais chaque matin dès 8 heures. A la suite de cela je confectionnerai d'un dessert du jour ne nécessitant pas de cuisson, ajoutant ainsi une touche de créativité et de fraîcheur à mon offre.

En ce qui concerne ma gamme de desserts permanents, j'ai choisi de privilégier des produits authentiques et artisanaux. En plus du dessert du jour et des salades de fruits de saison préparées en interne, je proposerai des yaourts provenant de petits producteurs locaux, mettant ainsi en avant la richesse et la diversité des produits régionaux.

Enfin, je suis fier de proposer à mes clients un cookie unique, confectionné sans beurre, sans huile et sans sucre ajouté. Ce délice sera le fruit de ma collaboration avec le fils d'un célèbre pâtissier, dont l'expertise et le savoir-faire garantissent une qualité exceptionnelle et une expérience gustative incomparable.

Je veillerai également à assurer le ménage en fin de service. Cette responsabilité, bien que discrète, est essentielle pour maintenir un environnement propre et accueillant pour mes clients.

Au début, je bénéficierai du soutien de mon père pour les découpes quotidiennes des fruits et légumes, ainsi que pour le passage des commandes et la gestion des stocks. Son expertise et son expérience seront d'une aide précieuse pour me familiariser avec ces aspects essentiels de l'activité. Grâce à son appui, je pourrai prendre peu à peu la main et gagner en autonomie dans ces tâches clés.

Nous évoquons plus tôt la nécessité d'un service rapide car nous serons situés au cœur d'un quartier d'affaires animé. Notre entreprise sera confrontée à une clientèle pressée, ayant un temps limité pour déjeuner. Il est donc essentiel d'assurer un service rapide et efficace pour répondre aux attentes de nos clients professionnels. Pour cela, mon équipe sera renforcée par deux personnes supplémentaires, dont les horaires seront spécifiquement adaptés pour couvrir les périodes de forte affluence.

La première personne travaillera de 11h30 à 13h30, cette plage horaire étant stratégiquement choisie car souvent, dès 11h30, nous recevons des commandes importantes en livraison. Cette personne sera chargée de gérer ces commandes pour ensuite assurer un service rapide et de qualité pour les clients présents sur place.

La seconde personne rejoindra l'équipe de 12h à 14h, avec une concentration particulière sur le coup de feu du midi, qui se déroule généralement de 12h30 à 13h30. Son rôle sera de soutenir l'équipe pendant cette période de pointe et de garantir un service fluide et efficace pour nos clients qui ont un temps limité pour leur pause déjeuner.

Grâce à cette organisation du service, nous serons en mesure de répondre aux besoins spécifiques de notre clientèle dans un quartier d'affaires, en offrant un service rapide, efficace et de qualité, même pendant les périodes de forte affluence.

b. Le matériel

Étant donné que je conserve la même activité que le gérant précédent, je peux commencer immédiatement à travailler avec le matériel en place, ce qui me permettra de démarrer générer tout de suite des profits. Cependant, pour améliorer l'expérience client et optimiser l'espace de travail, j'ai prévu des travaux d'aménagement répartis sur deux périodes clés : les deux dernières semaines d'août (après la fin des Jeux Olympiques) et la dernière semaine de décembre. Ces dates de fermetures ont été soigneusement choisies pour minimiser le manque à gagner pendant les périodes d'affluence.

Lors de ces périodes de fermeture temporaire, je prévois de réaliser plusieurs améliorations significatives. Tout d'abord, je compte refaire le sol pour lui donner un aspect neuf et accueillant. Ensuite, je procéderai à la peinture des murs pour rafraîchir l'ambiance et créer un environnement agréable pour mes clients.

Une autre modification importante consistera à installer une vitrine supplémentaire. Cela me permettra d'offrir un éventail plus large de produits et de les présenter de manière plus attrayante. Je diviserai la vitrine en sections pour séparer les produits par catégorie, facilitant ainsi la navigation et la sélection pour les clients. Par exemple, les fruits et légumes seront présentés d'un côté, les fromages de l'autre, et ainsi de suite.

Enfin, je prévois de revoir la décoration globale du local à bas coût en utilisant des techniques de home staging. Cela me permettra de créer un environnement esthétique et fonctionnel sans engager des coûts excessifs.

Ces travaux d'aménagement et de rénovation contribueront à améliorer l'expérience client et à moderniser l'image de l'établissement, tout en minimisant les perturbations dans les opérations commerciales grâce à une planification soignée des périodes de fermeture.

Vous trouverez en annexe l'inventaire du matériel compris dans la cession du fonds de commerce.

6. Les éléments financiers

a. Les prévisions financières

Les prévisions ci-dessous ont été établies avec mon expert-comptable, Monsieur Jérémie Kabassi, sur la base du chiffre d'affaires généré actuellement par le local situé 14 rue la Boétie.

Les bilans de la société Ensuite seront fournis à titre indicatif mais ils ne représentent pas l'activité du fonds de commerce que je souhaite racheter car ils regroupent leur activité de traiteur et deux points de vente (rue Réaumur et rue la Boétie).

Une attestation comptable a été émise pour le cabinet Bewiz pour mettre en valeur uniquement les produits et les charges liés à l'établissement qui nous concerne.

Pour le calcul du chiffre d'affaires nous avons considéré le nombre de jours dans le mois sans les weekends et les jours fériés multiplié par le panier moyen HT puis par le nombre de clients par jour.

Nous avons imputé un salaire de gérante de 2500€ nets soit 3650€ bruts mais je ne me verserai pas celui-ci car je bénéficie de l'aide à la création et à la reprise d'entreprise (allocation pôle emploi mensuelle) jusqu'en Octobre 2025.

Mon père sera rémunéré au travers de son apport en compte courant d'associés soit 2% par an de 39 000€.

Le nombre de salariés variera en fonction des saisons et de l'affluence de notre établissement. De novembre à mars, période caractérisée par une moindre activité, nous prévoyons d'avoir deux salariés présents chaque jour. En revanche, d'avril à octobre, lorsque l'affluence est plus importante, nous augmenterons le nombre de salariés à trois par jour pour répondre à la demande croissante.

Ces salariés seront rémunérés au salaire minimum interprofessionnel de croissance (SMIC), conformément à la législation en vigueur. Le SMIC actuel s'élève à 10,25 euros bruts de l'heure, la rémunération mensuelle pour chaque salarié s'élèvera à environ 740 euros bruts.

Il convient de noter que cette rémunération inclut également les charges sociales et les cotisations obligatoires, ce qui assure une couverture sociale complète pour nos salariés.

Les congés annuels seront pris sur le mois d'Août (4 semaines) et la dernière semaine de décembre, entre Noël et le Nouvel an.

BP année N													
En €	Jan24	Feb24	Mar24	Avr24	Mai24	Juin24	Juil24	Aou24	Sep24	Oct24	Nov24	Dec24	FY24
Chiffres d'affaires	28 600	27 300	31 500	32 550	29 450	40 000	46 000	-	42 000	34 500	24 700	18 200	354 800
Marchandises	(10 010)	(10 920)	(12 600)	(13 020)	(11 780)	(16 000)	(18 400)	-	(16 800)	(13 800)	(9 880)	(7 280)	(140 490)
Marge opérationnelle	18 590	16 380	18 900	19 530	17 670	24 000	27 600	-	25 200	20 700	14 820	10 920	214 310
Salariés à plein temps													
Salarié le midi	2,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	2,0	2,0	
Salaires gérant	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Salaires employée à plein temps													
Salaires employés à temps partiels (10h/sem)	(1 420)	(1 420)	(1 420)	(2 130)	(2 130)	(2 130)	(2 130)	(2 130)	(2 130)	(2 130)	(1 420)	(1 420)	(22 010)
Salaires gérant	-3625	-3625	-3625	-3625	-3625	-3625	-3625	-3625	-3625	-3625	-3625	-3625	(43 500)
Marge brute	13 546	11 336	13 856	13 776	11 916	18 246	21 846	(5 754)	19 446	14 946	9 776	5 876	148 800
Loyer	(3 467)	(3 467)	(3 467)	(3 467)	(3 467)	(3 467)	(3 467)	(3 467)	(3 467)	(3 467)	(3 467)	(3 467)	(41 600)
entretien des locaux	(300)	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)	(200)	(2 500)
Electricité	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)	(4 200)
Assurance	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(1 200)
TPE	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(1 800)
Caisse	(20)	(20)	(20)	(20)	(20)	(20)	(20)	(20)	(20)	(20)	(20)	(20)	(240)
Comptabilité	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(6 000)
Taxes (Taxe foncière, CFE, CVAE)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(150)	(1 800)
Internet	(30)	(30)	(30)	(30)	(30)	(30)	(30)	(30)	(30)	(30)	(30)	(30)	(360)
Frais annexes (remplacement matériel)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(6 000)
Dépenses d'exploitations	-5566,67	-5466,666667	-5466,67	-5466,67	-5466,67	-5466,67	-5466,67	-5466,67	-5466,67	-5466,67	-5466,67	-5466,67	-65700
EBITDA	7 979	5 869	8 389	8 309	6 449	12 779	16 379	(11 221)	13 979	9 479	4 309	409	83 100

KPIs opérationnels													
Jours ouverts	22	21	21	21	19	20	23	21	21	23	19	21	252
Jours ouverts travaillés	22	21	21	21	19	20	23	7	21	23	19	14	231
Panier moyen	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Salade par jours ouvré	130	130	150	155	155	200	200	-	200	150	130	130	144
KPIs - en % des ventes													
Marge opérationnelle	65 %	60 %	60 %	60 %	60 %	60 %	60 %	#DIV/0!	60 %	60 %	60 %	60 %	60 %
Marge brute	47 %	42 %	44 %	42 %	40 %	46 %	47 %	#DIV/0!	46 %	43 %	40 %	32 %	42 %
Dépenses d'exploitations	(19)%	(20)%	(17)%	(17)%	(19)%	(14)%	(12)%	#DIV/0!	(13)%	(16)%	(22)%	(30)%	(19)%
EBITDA	28 %	21 %	27 %	26 %	22 %	32 %	36 %	#DIV/0!	33 %	27 %	17 %	2 %	23 %

Prévisions / rachat d'un fonds de commerce bar à salade situé au 14 rue de la Boétie - 75008 Paris	FY24	FY25	FY26
Chiffres d'affaires	354 800,00 €	390 280,00 €	429 528,00 €
Marchandises	- 140 490,00 €	- 154 539,00 €	- 170 080,90 €
Marge opérationnelle	214 310,00 €	235 741,00 €	259 447,10 €
Salariés à plein temps			
Salariés le midi	2,00	2,00	2,00
Salaires gérant	1,00	1,00	1,00
Salaires employée à plein temps			
Salaires employés à temps partiels (10h/sem)	- 22 010,00 €	- 22 010,00 €	- 22 010,00 €
Salaires gérant (Brut)	- 43 500,00 €	- 43 500,00 €	- 43 500,00 €
Marge brute	148 800,00 €	170 231,00 €	193 937,10 €
Loyer	- 41 600,00 €	- 41 600,00 €	- 41 600,00 €
Entretien des locaux	- 2 500,00 €	- 2 500,00 €	- 2 500,00 €
Electricité	- 4 200,00 €	- 4 200,00 €	- 4 200,00 €
Assurance	- 1 200,00 €	- 1 200,00 €	- 1 200,00 €
TPE	- 1 800,00 €	- 1 800,00 €	- 1 800,00 €
Caisse	- 240,00 €	- 240,00 €	- 240,00 €
Comptabilité	- 6 000,00 €	- 6 000,00 €	- 6 000,00 €
Taxes (Taxe foncière, CFE, CVAE)	- 1 800,00 €	- 1 800,00 €	- 1 800,00 €
Internet	- 360,00 €	- 360,00 €	- 360,00 €
Frais annexes (remplacement matériel)	- 6 000,00 €	- 6 000,00 €	- 6 000,00 €
Dépenses d'exploitations	- 65 700,00 €	- 65 700,00 €	- 65 700,00 €
EBITDA	83 100,00 €	104 531,00 €	128 237,10 €

b. Le besoin de financement

Plan de financement initial			
Emplois		Ressources	
Fonds de commerce	150 000€	Apport personnel	60 000€
Droits enregistrement	3 810€	Prêt d'honneur	20 000€
Honoraires agence	11 500€	Prêt bancaire	170 000€
Travaux	10 000€		
Matériel	10 000€		
Caution + GAPD	32 250€		
TVA immobilisée	11 862€		
Stock démarrage	7 000€		
Trésorerie	13 000€		
Total	249 892€	Total	250 000€

c. Le seuil de rentabilité mensuel

Année en cours	2024
Chiffre d'affaires (CA à Mars 2024/3)	29645
Charges variables	
Achats de marchandises (35% des ventes)	10376
Achats de matières premières	
Emballages	
Frais de sous-traitance	
Énergie (électricité, eau, gaz, etc.)	350
Frais bancaires (commissions carte à 0,42%)	125
Autres charges variables	
TOTAL	10850,37707
Calculs automatiques	
Seuil de rentabilité	12 713,00 €

Votre mensualité sera de

2 451€

Montant de votre prêt :	170 000€
Votre mensualité :	2 451€/mois
dont assurance :	48€/mois
Coût total du crédit :	35 878€
dont assurance :	4 048€

Charges fixes	
Fournitures (entretien, administratives)	
Petit matériel	500
Sous-traitance	
Entretien et réparations	300
Loyer	3467
Assurances	100
Honoraires	
Frais postaux	
Téléphone/ Internet	30
Publicité/ Communication	
Frais de transport/ Carburant	
Services bancaires (TPE et caisse)	170
Impôts et taxes	150
Charges de personnel	5045
Dotations aux amortissements	
Charges financières	2451
Primes d'assurance	
Autres charges fixes (comptabilité)	500
TOTAL	12713

Je vous remercie pour votre attention et j'espère pouvoir échanger de nouveau avec vous à propos de ce projet.