

Business plan

Restaurant Le Gourmet Urbain

Synthèse


« Le Gourmet Urbain » est un restaurant situé au cœur de Paris, proposant une cuisine française moderne avec des influences internationales. Notre menu est conçu pour offrir des plats élégants et savoureux, en utilisant des ingrédients locaux et de saison. Le restaurant vise à attirer une clientèle locale et touristique à la recherche d'une expérience culinaire raffinée mais accessible. Sa mission est d'offrir une expérience gastronomique exceptionnelle qui marie tradition française et innovation, dans une ambiance chic et conviviale.

Les objectifs fixés sont :

- Atteindre un chiffre d'affaires de 500 000 € la première année.
- Obtenir une note moyenne de 4,5 étoiles sur les principales plateformes de critique en ligne.
- Fidéliser une clientèle régulière avec un programme de fidélité attractif.

Le succès de « Le Gourmet Urbain » reposera sur :

- Un emplacement stratégique dans un quartier touristique et bien fréquenté.
- Une carte renouvelée tous les trois mois pour intégrer des produits de saison.
- Un service client irréprochable et une ambiance chaleureuse.

 **Conseil HubSpot :** rédigez cette section en dernier lieu, après en avoir fini avec toutes les autres sections. Elle doit résumer l'ensemble de votre business plan en une page ou deux (tout au plus) :

- **Concept :** présentez un aperçu du concept de votre restaurant. Expliquez aux lecteurs les raisons qui vous ont incité à vous lancer dans cette aventure et les circonstances autour, votre projet dans ses grandes lignes, puis de manière plus détaillée. Quel type de cuisine allez-vous proposer ? Indiquez vos clients cibles et ce que vous attendez du marché à l'avenir. Quelle est votre proposition de valeur unique (USP) ?
- **Mission :** décrivez la mission de votre restaurant, ses objectifs et ses valeurs.
- **Objectifs :** énoncez vos objectifs à court et long terme, tels que les cibles de revenus, les plans d'expansion ou les critères de satisfaction client.
- **Facteurs clés de succès :** terminez cette section par une explication claire et concise de votre projet, des raisons qui en justifient la création et des avantages qu'il apportera aux futurs clients et investisseurs. Identifiez les facteurs déterminants pour le succès de votre restaurant, tels que l'emplacement, le menu et la stratégie marketing.


Description de l'entreprise

« Le Gourmet Restau » est une SARL fondée par deux chefs cuisiniers expérimentés, ayant chacun plus de 10 ans d'expérience dans la haute cuisine :

- Jean Dupont, Chef cuisinier : Diplômé de l'École de Cuisine Ferrandi, Jean a travaillé dans plusieurs restaurants étoilés en France.
- Marie Martin, Chef pâtissière : Diplômée de l'Institut Paul Bocuse, Marie a une expertise en pâtisserie fine et a dirigé les cuisines sucrées de grands hôtels.

Le restaurant est situé rue Montorgueil, un quartier animé de Paris, connu pour ses boutiques, ses marchés et son affluence touristique.

L'idée de Le Gourmet Restau est née d'une collaboration entre Jean et Marie, qui souhaitent fusionner leurs expertises respectives pour créer un restaurant unique alliant tradition et modernité.

 **Conseil HubSpot :** cette section doit rester concise. Vous aurez tout le loisir d'évoquer plus en détail votre entreprise et les opportunités commerciales plus loin dans ce document

Décrivez :

- Structure juridique : expliquez la structure légale de votre restaurant (par exemple, entreprise individuelle, SARL, SAS). Fournissez une description de votre entreprise. Quelle est la mission de votre entreprise ? Quels sont vos buts et vos objectifs ? Quel produit ou service fournissez-vous ? Qui sont vos clients ?
- Indiquez le nom de l'entreprise, le type d'entité, Décrivez brièvement le secteur d'activité, les opportunités qu'il propose et la croissance qu'il enregistre. Notez quelques-uns des principaux atouts de votre entreprise et expliquez succinctement son positionnement sur ce marché.
- Propriétaires : fournissez des détails sur les propriétaires et leurs antécédents. Précisez tous les actifs d'importance.
- Emplacement : Décrivez l'emplacement de votre restaurant, y compris le quartier, l'affluence et l'accessibilité.
- Historique et Développement : si le restaurant existe déjà, donnez un bref historique. S'il s'agit d'une nouvelle création, expliquez le processus de développement.

Analyse du marché

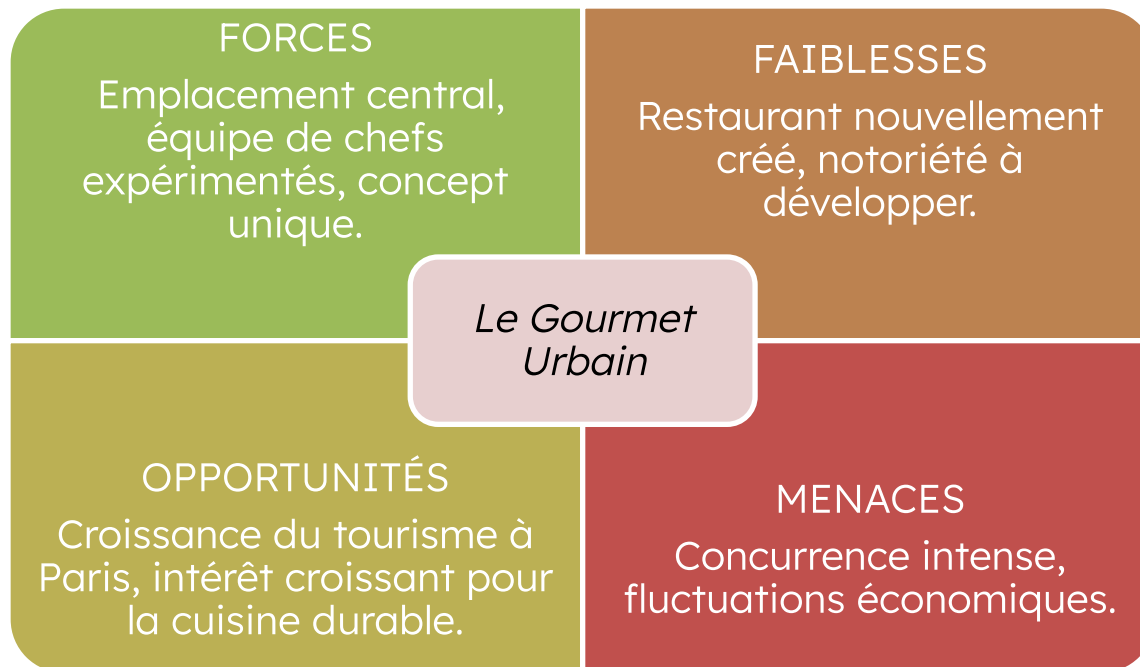
Le secteur de la restauration à Paris est concurrentiel, mais la demande pour des expériences culinaires de qualité reste forte. La tendance est à la cuisine locale et durable, ce qui correspond parfaitement à notre concept.

Le marché ciblé est :

- D'une part, les adultes de 25 à 50 ans, amateurs de bonne cuisine, revenus moyens à élevés.
- D'autre part : les clients à la recherche de nouvelles expériences culinaires, soucieux de la qualité des ingrédients et du service.

Le quartier Montorgueil manque d'établissements offrant une cuisine française moderne avec une touche internationale, tout en maintenant un bon rapport qualité-prix.

Les principaux concurrents sont des bistrot traditionnels et quelques restaurants étoilés. Notre différenciation repose sur une cuisine inventive à prix raisonnables, et un cadre moderne et accueillant.



Conseil HubSpot : veillez à inclure votre *proposition de valeur* dans cette section : décrivez en quoi votre service/produit est attrayant pour les clients :

- Vue d'ensemble du secteur : fournissez un aperçu de l'industrie de la restauration, y compris les tendances et le potentiel de croissance.
- Marché cible : définissez votre clientèle idéale (par exemple, démographie, style de vie, préférences alimentaires).
- Besoin du marché : expliquez la demande pour votre type de restaurant dans la zone ciblée. Comment ce besoin s'est-il fait jour et pourquoi n'a-t-il pas encore

été comblé ? Expliquez comment vous avez identifié ce besoin et la manière dont votre produit/service y répondra.

- Décrivez ici votre produit/service. Vous pouvez insérer des diagrammes ou des images pour illustrer votre offre.
- Analyse concurrentielle : identifiez vos principaux concurrents, leurs forces et faiblesses, et comment votre restaurant se différenciera. Vous pouvez également inclure une description des caractéristiques et des avantages que votre produit/service apporte à vos clients.
- Analyse SWOT : réalisez une analyse SWOT pour évaluer les Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces de votre restaurant.

Le menu

Le menu de « Le Gourmet Urbain » met l'accent sur des plats créatifs qui célèbrent la tradition française tout en y ajoutant des saveurs internationales. Chaque plat est préparé avec des ingrédients locaux et de saison.

Exemple de menu :

- Entrées :
 - Tartare de saumon à l'avocat, vinaigrette asiatique - 15 €
 - Velouté de champignons sauvages, huile de truffe - 12 €
- Plats principaux :
 - Magret de canard aux épices, purée de patates douces - 22 €
 - Filet de bar rôti, risotto aux asperges - 39 €
- Desserts :
 - Soufflé au chocolat noir, crème anglaise à la vanille - 9 €
 - Tartelette au citron et basilic, meringue italienne - 7 €

Les produits sont majoritairement locaux, issus de producteurs bio de la région parisienne. Le poisson est frais du jour, et les légumes sont de saison, pour garantir la meilleure qualité possible.



Conseil HubSpot : Décrivez votre menu dans cette partie :

- Concept : expliquez l'inspiration et le thème général de votre menu.
- Exemple de menu : incluez un exemple de menu avec les prix.
- Approvisionnement et ingrédients : discutez de la manière dont vous allez vous approvisionner en ingrédients, en mettant l'accent sur la qualité et la durabilité si nécessaire.

Stratégie de Marketing et de Vente

« Le Gourmet Urbain » se positionne comme un lieu où le raffinement et la convivialité se rencontrent. Le logo représente une fourchette stylisée, symbole de la modernité et de la simplicité élégante du restaurant.

Les prix sont fixés pour refléter la qualité des plats tout en restant accessibles. Nous ciblons un ticket moyen de 30 € par personne.

La stratégie marketing s'articule autour de :

- Marketing digital : présence active sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook) avec des publications régulières de photos des plats, des vidéos des coulisses, et des promotions spéciales.
- Partenariats locaux : collaboration avec des hôtels et des agences de tourisme pour attirer les visiteurs étrangers.
- Événements spéciaux : organisation de soirées à thème (exemple : soirées dégustation de vins) pour attirer une clientèle diversifiée.

Un programme de fidélité sera mis en place, offrant des réductions ou des plats gratuits après un certain nombre de visites. Des réservations en ligne et la livraison à domicile via des partenaires comme Deliveroo seront également disponibles.

L'expérience client sera au cœur de notre stratégie, avec une attention particulière au service, une ambiance soignée (décoration moderne et musique d'ambiance), et un accueil personnalisé.



Conseil HubSpot : Décrivez ici votre stratégie de marketing et de vente :

- Décrivez tous les défis, y compris les obstacles à l'entrée sur le marché. Quels problèmes potentiels envisagez-vous ? Comment allez-vous les résoudre ?
- Justifiez le choix de l'implantation géographique de votre entreprise. Le choix de ce lieu permet-il de réaliser des économies ? Vous permet-il de vous rapprocher de votre base de clients ?
- Branding : décrivez l'identité de votre marque, y compris le logo, le schéma de couleurs et l'esthétique générale. Prévoyez d'inclure des maquettes de vos logos, de vos emballages voire de vos publicités, pour donner aux investisseurs potentiels un aperçu du matériel marketing de votre entreprise. Si vous souhaitez créer un logo pour votre restaurant, vous pouvez utiliser le [génération de logo de restaurant gratuit de HubSpot](#).
- Stratégie de prix : expliquez comment vous allez fixer les prix de vos plats pour équilibrer rentabilité et satisfaction client. Expliquez et justifiez clairement en quoi la structure de tarification que vous avez retenue incitera les clients à acheter votre produit/service et aboutira, dans le même temps, à un bénéfice pour votre entreprise et vos investisseurs.
- Promotion : détaillez votre stratégie marketing, incluant le marketing digital, les réseaux sociaux, les promotions et les partenariats.

- Stratégie de vente : décrivez comment vous attirerez et fidéliserez les clients, par exemple, par des programmes de fidélité, des événements spéciaux et des expériences uniques. Décrivez votre plan pour promouvoir votre nouvelle entreprise, votre nouveau produit ou votre nouveau service. Utiliserez-vous la presse écrite, la radio, la télévision ou les réseaux sociaux ? Prévoyez-vous d'embaucher un responsable marketing ?
- Veillez à indiquer le budget de votre stratégie marketing et l'origine escomptée du financement de cet aspect important de votre entreprise. Vous devrez peut-être recourir à des consultants ou à une agence publicitaire : pensez à tenir compte de ces coûts.
- Expérience client : décrivez le parcours client, de l'entrée au restaurant jusqu'à la sortie, en incluant les normes de service et l'ambiance.

Plan opérationnel

L'équipe de gestion est composée de :

- Jean Dupont, Chef cuisinier – Supervise la cuisine, élabore les menus.
- Marie Martin, Chef pâtissière – Responsable des desserts et de la création pâtissière.
- Camille Leroy, Responsable de salle – Assure la coordination entre la salle et la cuisine, gère le personnel de service.

Le personnel est composé de :

- 5 cuisiniers
- 1 pâtissier
- 6 serveurs
- 1 plongeur
- 1 barman

Le recrutement sera axé sur l'expérience et la capacité à offrir un service client exceptionnel.

Le restaurant fonctionnera comme suit :

- Heures d'ouverture : Déjeuner (12h-14h30), Dîner (19h-23h).
- Gestion des stocks : commande quotidienne pour les produits frais, inventaire hebdomadaire pour les autres produits.
- Technologie : utilisation d'un système de caisse moderne pour la gestion des commandes, la facturation, et l'analyse des ventes.

Il se fournira les ingrédients auprès des fournisseurs suivants :

- Légumes et fruits : Ferme bio des environs de Paris.
- Viandes et poissons : Bouchers et poissonniers locaux réputés.
- Vins et spiritueux : Vignerons indépendants français.

Le restaurant doit se conformer aux documents et règlement suivant :

- Permis d'exploitation obtenu
- Conformité avec les normes sanitaires
- Licence pour la vente de boissons alcoolisées

Conseil HubSpot :

- Équipe de gestion : fournissez des détails sur les rôles et responsabilités des principaux membres de la gestion.
- Personnel : détaillez vos besoins en personnel, y compris le nombre d'employés, leurs rôles et un plan de recrutement. Pensez à inclure un organigramme comme celui présenté ci-après. Personnalisez-le pour y inclure les noms et les fonctions de votre équipe de direction. Il n'est pas nécessaire de fournir une description de chaque poste de l'entreprise, uniquement celle des cadres supérieurs.

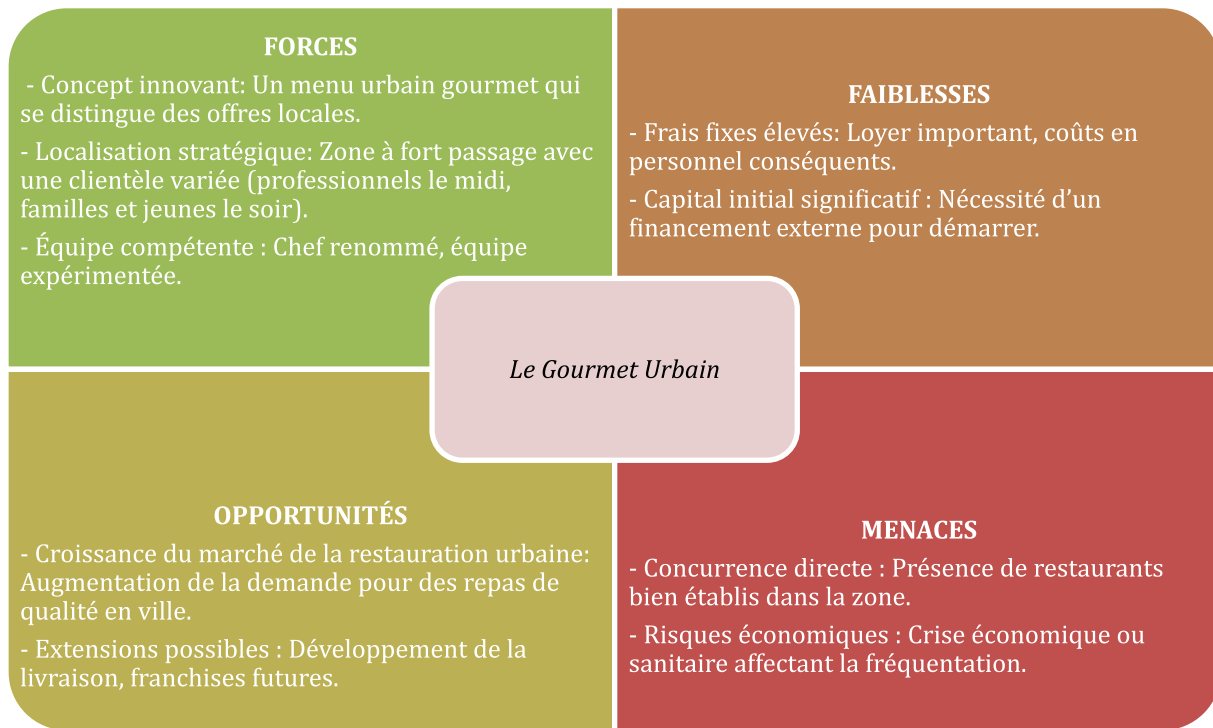
- Opérations quotidiennes : expliquez comment votre restaurant fonctionnera au quotidien, de l'ouverture à la fermeture.
- Fournisseurs : identifiez vos principaux fournisseurs et toute option de secours.
- Technologie : discutez de l'utilisation de la technologie, telle que les systèmes de point de vente (POS), les réservations en ligne et les plateformes de livraison.
- Conformité légale : énumérez les licences nécessaires, les permis et les règlements sanitaires auxquels votre restaurant doit se conformer.

Cette liste n'étant pas exhaustive, veillez à inclure suffisamment d'informations pour aider les investisseurs potentiels à comprendre la manière dont votre entreprise fonctionnera.

Plan de financement

| INVESTISSEMENT INITIAL | | |
|---|--|---|
| <i>Besoins financiers</i> | | |
| Locaux | Dépôt de garantie (3 mois de loyer) | 15 000 € |
| | Travaux d'aménagement | 50 000 € |
| | Mobilier (tables, chaises, comptoir, etc.) | 20 000 € |
| | Équipement de cuisine | 35 000 € |
| Fonds de roulement | Stocks de départ | 5 000 € |
| | Trésorerie initiale (3 mois de charges) | 20 000 € |
| Autres frais | Frais de création d'entreprise | 3 000 € |
| | Budget marketing (lancement) | 10 000 € |
| Total des besoins financiers | | 158 000 € |
| PLAN DE FINANCEMENT A MOYEN TERME (SUR 3 ANS) | | |
| <i>Hypothèses de revenus</i> | | |
| Capacité du restaurant | | 40 couverts |
| Nombre moyen de services par jour | | 2 (déjeuner et dîner) |
| Taux de remplissage moyen | | 75% |
| Ticket moyen par client | | 30 € |
| <i>Chiffre d'affaires annuel estimé</i> | | |
| Calcul journalier | | $40 \text{ couverts} \times 2 \text{ services} \times 75\% \text{ de taux de remplissage} \times 30 \text{ €} = 1\,800 \text{ €}$ |
| Chiffre d'affaires annuel | | $1\,800 \text{ €} \times 365 \text{ jours} = 657\,000 \text{ €}$ |
| <i>Projection des dépenses annuelles</i> | | |
| Frais de personnel | Salaire du chef | 35 000 € |

| | | |
|---|----------------------------|---|
| | Salaire des cuisiniers (2) | $2 \times 25\,000\text{ €} = 50\,000\text{ €}$ |
| | Salaire des serveurs (3) | $3 \times 20\,000\text{ €} = 60\,000\text{ €}$ |
| | Charges sociales (30%) | 43 500 € |
| | Total | 188 500 € |
| Coût des matières premières (30% du CA) | | 197 100 € |
| Loyer annuel | | 60 000 € (5 000 €/mois) |
| Charges fixes (énergie, assurances, etc.) | | 30 000 € |
| Marketing & publicité | | 15 000 € |
| Amortissements (sur 5 ans) | | 21 600 € (sur 108 000 € d'équipements et travaux) |
| Total des dépenses annuelles | | 512 200 € |
| Résultat net prévisionnel | | |
| EBE (Excédent Brut d'Exploitation) | | $657\,000\text{ €} - 512\,200\text{ €} = 144\,800\text{ €}$ |
| Intérêts sur emprunts (4%) | | 3 200 € |
| Résultat avant impôts | | $144\,800\text{ €} - 3\,200\text{ €} = 141\,600\text{ €}$ |
| Impôt sur les sociétés (25%) | | 35 400 € |
| Résultat net annuel | | 106 200 € |



Conseil HubSpot : il s'agit de l'une des parties les plus importantes de votre business plan. Décrivez ici :

- Coûts de démarrage : fournissez une liste détaillée de tous les coûts initiaux, y compris l'équipement, les rénovations, les licences et le premier stock.
- Projections de revenus : Créez des projections de revenus basées sur le nombre de clients, le ticket moyen et le taux de rotation des tables.
- Compte de résultat prévisionnel : prévisionnez les revenus, les dépenses et les profits de votre restaurant pour les premières années.
- Analyse du point mort : déterminez combien de revenus vous devez générer pour couvrir vos coûts.
- Tableau des flux de trésorerie : prévisionnez les flux de trésorerie pour assurer la solvabilité de votre restaurant.
- Besoins en financement : si vous cherchez des investissements, indiquez le capital nécessaire, comment il sera utilisé et le potentiel de retour sur investissement (ROI).

Si vous n'êtes pas un expert en finances, faites-vous aider par une personne compétente.

Conclusion

Le business plan du restaurant « Le Gourmet Urbain » montre un projet financièrement viable avec un chiffre d'affaires annuel estimé à 657 000 €, permettant de dégager un résultat net de 106 200 € après impôts. Le financement initial de 158 000 € est réparti de manière équilibrée entre apports personnels, emprunts bancaires et investisseurs privés, assurant ainsi une stabilité financière dès le départ.



Conseil HubSpot : cette section doit inciter les lecteurs à passer à l'action. Facilitez la tâche de vos investisseurs potentiels en précisant dans cette section toutes les informations dont ils ont besoin pour franchir le pas. Résumez en quelques phrases le point principal que vous souhaitez faire comprendre aux lecteurs concernant votre entreprise. Tentez de les convaincre qu'ils doivent investir dans votre projet !

Décrivez les étapes à venir et communiquez-leur des coordonnées détaillées afin qu'ils puissent vous contacter facilement.

Annexes

Conseil HubSpot :

Vous pouvez inclure :

- CV des principaux gestionnaires : incluez les CV des membres clés de l'équipe de gestion.
- Exemples de menus : fournissez des exemples de menus ou des descriptions détaillées.
- Photos ou maquettes : incluez des éléments visuels tels que des plans d'étage, des rendus de design intérieur ou des photos de plats.
- Études de marché : joignez toute étude de marché ou enquête supplémentaire réalisée.
- Documents juridiques : incluez des copies de documents juridiques importants, tels que les contrats de bail, les contrats avec les fournisseurs ou les accords de partenariat.

Vous pouvez notamment inclure les éléments suivants : supports marketing, cartes du site d'implantation de l'entreprise, recherches contextuelles, articles publiés sur l'entreprise et documents financiers.