

PROJET DE CREATION D'UN BAR – TABAC - RESTAURANT A SAINT-MALO de PHILY

RAPPORT D'ETUDE DU 23 février 2023

SOMMAIRE :

1 Synthèse du marché national « Restaurant »

2 Le marché « Restaurant » à ST MALO de PHILY

- A. Détermination de la zone de chalandise théorique
- B. Positionnement de l'offre commerciale
- C. Détermination du chiffre d'affaires prévisionnel
- D. Compte de résultat prévisionnel
- E. Différentes hypothèses de financement

3 Préconisations de la CCI

1 Synthèse du marché national

Sources :

Étude du groupe XERFI Mai 2022

Le secteur :

La restauration traditionnelle, également dite « à table », est un secteur très atomisé qui rassemble une kyrielle de petits établissements indépendants de moins de 10 salariés. À leurs côtés, un nombre croissant de réseaux commerciaux structurés propose différents concepts de restauration à thème via leurs enseignes spécialisées.

Les leaders du secteur sont des acteurs aux profils différents. D'une part, les groupes mono-enseigne (La Pataterie, Bistro Régent...) se positionnent sur un segment unique et une offre thématique (spécialités américaines, viande/grill, etc.). Ils s'appuient principalement sur la franchise pour se développer.

D'autre part, les acteurs multi-enseignes à l'image de Bertrand (Hippotamus, Au Bureau, Léon, Volfoni) disposent d'enseignes variées en termes de gamme ou d'offre culinaire. Enfin, les leaders de la distribution (E. Leclerc, Casino, etc.) et les concessionnaires (Areas et Autogrill notamment), davantage tournés vers les centres commerciaux et les lieux de transit, possèdent eux aussi des enseignes de restauration.

Conjoncture et prévisions :

Porté par un effet de base très favorable, le chiffre d'affaires de la restauration traditionnelle progressera fortement en 2022 (+45%) et **dépassera légèrement son niveau d'avant-crise**. En l'absence de nouvelles restrictions (fermeture administrative, couvre-feu, jauges, etc.), les restaurateurs profiteront en effet d'une reprise de la fréquentation bien plus marquée qu'en 2021 (malgré un début d'année encore morose en raison de la vague Omicron). D'autant plus que la demande sera stimulée par le maintien du plafonnement quotidien des tickets-restaurants à 38 euros jusqu'à la fin du 1er semestre, y compris en week-end et les jours fériés. Les revenus des acteurs de la restauration traditionnelle progresseront aussi sous l'effet de l'accroissement du parc d'établissements.

La croissance des revenus des restaurateurs traditionnels sera toutefois freinée par de nouvelles difficultés de recrutement. Face à la pénurie de personnel (tant sur les postes en cuisine qu'en salle), certains seront obligés de réduire les jours et horaires d'ouverture. Les pressions inflationnistes qui pèseront sur le pouvoir d'achat des Français risquent enfin d'inciter une partie de la population à réduire leurs dépenses en services de restauration.

La restauration gagne des parts d'estomac sur les autres modes d'alimentation

Les dépenses en services de restauration (autrement dit, la consommation alimentaire hors domicile) ont gagné d'importantes parts sur le commerce alimentaire (sur la consommation à domicile) depuis les années 1960.

Ce phénomène s'explique non seulement par d'importantes mutations sociétales (normalisation du travail des femmes, amélioration du niveau de vie, etc.), mais également par l'explosion du nombre d'établissements de restauration et **l'émergence de nouvelles façons de consommer la restauration (rapide, vente à emporter, etc.)**.

Le poids de la restauration hors foyer :

Le marché français de la consommation hors domicile représentait 61,4 Md€ en 2021 (contre 76,6 Md€ en 2019). Il peut être scindé en cinq grands sous-ensembles :

- la restauration commerciale (traditionnelle : 42,1 % du CA et rapide : 40.9 % du CA) ;
- la restauration collective (autogérée et concédée : 9.3 %) ;
- les services des traiteurs (3.2 % du CA) ;
- les autres services de restauration (incluant les circuits de vente alternatifs : 3.3 % du CA)
- les cafétérias et autres libres services (1.2 % du CA).

Les évolutions des comportements alimentaires des français

Les principaux déterminants de l'activité en restauration traditionnelle:

- la situation économique et financière des ménages ;



Source : Xerfi

- L'évolution des modes de consommation (individualisation, diététique, végétarien...);
- la fréquentation touristique sur le territoire ;
- La concurrence des autres modes de restauration notamment du snacking
- l'intensité de la pression concurrentielle avec les recommandations en ligne ;
- la diversification de l'offre et les nouveaux concepts ;
- le durcissement de la réglementation.

Compétences :

La restauration est un métier de service. Elle est dite « traditionnelle » ou de « restauration à table », à la différence de la restauration rapide. Il ne suffit pas de savoir bien cuisiner et d'être capable de porter 3 assiettes à la fois... Ce métier est complexe et requiert de nombreuses compétences, car le chef d'entreprise doit diriger, coordonner et superviser toutes les activités du restaurant.

De nombreuses tâches lui incombent au quotidien :

- cuisiner ou s'entourer d'un cuisinier ;
- produire une carte viable ;
- prendre en charge la gestion, la comptabilité ;
- respecter et faire respecter les normes d'hygiène et de sécurité.

Les qualités nécessaires pour ce métier :

- le goût de la restauration et le sens du commerce ;
- une grande flexibilité sur les horaires de travail ;
- un bon contact humain pour la clientèle et le personnel ;
- un grand sens des responsabilités ;
- une bonne condition physique ;
- des compétences techniques en matière de marketing digital.

L'activité :

Les clients :

La clientèle des restaurateurs se compose de particuliers et de professionnels (repas d'affaires, salariés).

La majorité des établissements indépendants ont moins de 3 salariés.

Une gestion de personnel difficile :

Les frais de personnels représentent le premier poste de charges des entreprises (40.8 % du chiffre d'affaires). Ce poste est difficilement compressible dans ce métier où l'activité nécessite du personnel pour le service en salle ou la cuisine. De plus, le secteur est soumis à un important turn-over. En effet, la restauration impose un emploi du temps décalé (travail le week-end et les jours fériés, le midi et le soir), un niveau de pénibilité physique, des salaires souvent faibles, ce qui rend difficile la fidélisation du personnel.

L'importance du numérique :

Le déploiement d'une stratégie de communication en ligne efficace est une préoccupation croissante pour les restaurateurs. En effet, 72 % des 18-34 ans choisissent leur restaurant sur internet avant de s'y rendre et 57 % d'entre eux se disent sensibles à l'e-réputation des établissements (sondage réalisé par l'Association nationale des restaurants). Il devient alors primordial pour les professionnels d'être bien référencés sur les sites de notation et/ou de réservation en ligne (Google, TripAdvisor, La Fourchette, Booking...) qui orientent une large partie de la clientèle.

AUTRES ELEMENTS DU MARCHÉ :

Les locaux :

Il faut compter 2 à 3 m² par place assise :

- 1 m² à 1.5 m² par place pour le restaurant ;
- 0.5 m² à 0.75 m² par place pour la cuisine ;
- 0.25 m² par place pour les annexes (vestiaires, toilettes) ;
- 0.25 m² à 0.5 m² par place pour les réserves.

Exemple pour un restaurant de 20 places assises = 30 m² minimum.

Principales charges :

- Matières premières : 30 % à 35 % du Chiffre d'affaires HT ;
- Charges externes (eau, électricité, loyers, impôts...) : 20 à 22 % du CA HT ;
- Charge de personnel (ou rémunération exploitant) : 35 à 45 % du CA HT.

Le loyer ne doit pas dépasser entre 6 et 8 % du CA HT.

Régime fiscal :

Les restaurants doivent appliquer des taux de TVA différents selon la nature des produits vendus et le lieu de consommation :

- produits vendus pour une consommation immédiate : taux réduit 10 % ;
- produits conditionnés dans des contenants permettant leur conservation, consommation différée : taux réduit de 5.5 %.

Les boissons sont taxées selon les taux suivants :

- à 5.5 % pour les boissons non alcoolisées à emporter ;
- à 10 % pour les boissons non alcoolisées à consommation immédiate ;
- à 20 % pour les boissons alcoolisées à emporter ou à consommer sur place.

Quel est le coût des investissements :

Il existe une multitude d'investissements nécessaires pour ouvrir un restaurant :

- le matériel qui compose les lieux : tables, chaises, vaisselle, linges de table, décorations... ;
- les équipements qui vont composer la cuisine : fours, plaques chauffantes, matériel froid et de stockage, plonge, hotte, friteuse, ustensiles de cuisine... ;
- le matériel informatique : caisse enregistreuse aux normes, logiciel de facturation.

Le coût des investissements par place (hors constructions, travaux d'aménagement ou gros œuvre) dépend de la taille de l'établissement et du nombre de couverts souhaités chaque jour. Il est estimé entre 2 300 € et 4 600 € HT par place pour l'aménagement, les équipements professionnels, les matériaux et des décors.

Exemple : pour un établissement de 20 couverts : $20 \times 4\,000 \text{ €} = 80\,000 \text{ €}$ minimum.

Exemple : pour un établissement de 68 couverts : $68 \times 2\,300 \text{ €} = 156\,400 \text{ €}$ minimum.

2 - Le marché « Restaurant » à SAINT MALO de PHILY

L'étude s'appuie donc sur les données de la zone de chalandise locale et les ratios du chiffre d'affaires prévisionnel.

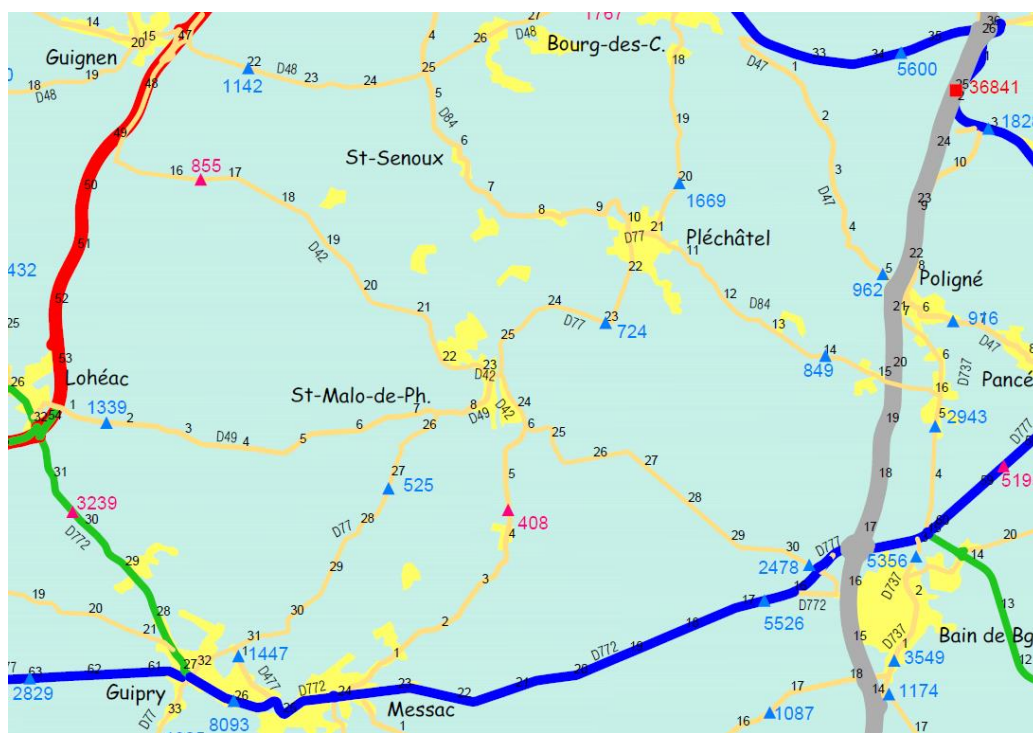
A. Détermination de la zone de chalandise théorique

Dans le cadre de l'implantation d'un restaurant, six facteurs influencent l'attractivité de l'établissement :

- Pour le midi : le nombre de salariés de la zone, les maisons en construction ou rénovation, les sites touristiques, les flux liés au shopping ;
- Pour le soir : le nombre d'habitants, les lieux de loisirs et les clients des hôtels.

Par ailleurs, le temps d'accès au restaurant constaté en moyenne, le temps du midi est de 8 mn à pied ou de 8 minutes en voiture.

Le soir et le week-end, le temps d'accès s'allonge (12 minutes), notamment en fonction de la réputation de l'établissement.



La concurrence

Les restaurants les plus performants bénéficient de plusieurs facteurs d'attraction :

- un emplacement intéressant en bordure de route principale ou au centre-ville avec une aire de stationnement suffisante ;
- une visibilité extérieure se traduisant par des enseignes et affichages muraux ;
- des animations soit musicales, soit autour d'un thème de cuisine (soirée moules-frites, soirée couscous...) ;

Les restaurants et débit de tabac les plus proches sont à :

- Pléchâtel : un bar – tabac – épicerie et relais colis
- Lohéac : 3 restaurants et un débit de tabacs
- Guipry-Messac : 5 restaurants et 2 débits de tabacs
- Bain de Bretagne : 10 restaurants et 2 débits de tabacs

B - Positionnement de l'offre commerciale

Le bâtiment comporte une surface exploitable de 46 m² sur la partie « Gite » du rez-de-chaussée, 71 m² sous l'espace à toit plat et à l'étage environ 46 m² pour accueillir des clients. La partie R-1 pourrait accueillir la cuisine, les réserves et les vestiaires avec un monte-charge pour desservir le rez-de-chaussée et éventuellement le 1^{er} étage.

L'entrée des clients se fera par la rue Emile BERNARD pour le bar-tabac-restaurant et dépôt de pain (et éventuellement relais colis).

Dans l'espace d'accueil, on pourrait mettre le bar tabac et une étagère pour le dépôt de pain et environ 20 places pour la restauration.

L'autre pièce d'environ 70 m² qui est sous le toit plat peut être utilisée de façon continue toute l'année mais cela imposerait un investissement pour réaliser une meilleure isolation. L'autre hypothèse est une utilisation de fin avril à octobre suivant la météo (environ 6 mois de l'année).

Dans tous les cas, cet espace pourrait être privatisé pour les groupes pour un repas mais aussi des soirées sans la présence des exploitants après une certaine heure.

Par exemple, le repas pourrait avoir lieu de 20 à 23 h et serait après laisser à disposition de convives jusqu'à 1 heure ou 3 heures du matin en interdisant l'espace bar-tabac et à la cuisine par la fermeture de portes.

La restauration de groupe étant sur réservation, elle peut-être en semaine ou le week-end avec une saisonnalité plus forte d'avril à septembre et pour la période de fin d'année.

L'étage pourrait soit resté en logement pour les exploitants ou accueillir des tables de restaurant pour un vingtaine de convives.

L'idéal serait de créer un lieu convivial avec une cuisine traditionnelle, authentique et de qualité (produits locaux) qui propose une restauration simple en semaine (du type restaurant ouvrier avec un menu d'une gamme bistrannique) et des menus allant de 20 € à 30 € sans les boissons pour le week-end ou des groupes (association, famille, ...).

Positionnement du commerce :

Le restaurant se place sur le marché de la restauration traditionnelle en proposant la vente de plats et menus traditionnels (majoritairement français) sur place. Cela permet d'avoir des clients le midi et le soir en week-end.

Les repas du midi en semaine sont consacrés aux salariés des entreprises, tandis que le temps du soir et des week-ends est destiné à une palette plus diversifiée de clients (sur réservation). La partie terrasse de l'établissement sera un lieu de rencontre et de convivialité.

La vente à emporter (si possible sur réservation avec la présentation du menu de la semaine via un site internet ou Facebook) peut-être proposée pour les salariés ou les personnes habitant la commune qui souhaitent diversifier leurs menus (souvent les plus âgées).

Une gamme diversifiée :

Les plats sont élaborés à partir de produits frais et de saison. Chaque jour une formule « Entrée plat dessert » est proposée.

La seconde partie de la carte est constituée de produits plus complexes, réservés à la clientèle des soirs et week-ends. Ils sont produits seulement pendant une durée limitée et pourront être réintroduits de façon périodique s'ils ont connu un certain succès.

Qualité des produits offerts :

Une attention toute particulière est accordée à la qualité des produits issus au maximum de produits de saison locaux. Chaque produit servi est mis en valeur et proposé à des prix relativement abordables. La restauration traditionnelle doit être accessible. L'objectif est d'avoir une offre adaptée à chaque type de consommateurs : jeunes, salariés, entreprises, familles, touristes. Les prix différents mis en place et la taille des menus permettent de satisfaire le plus grand nombre.

Identification et qualification des cibles prioritaires :

Les cibles prioritaires sont majoritairement les entreprises et les salariés le midi, les familles, retraités, couples, touristes et groupes d'amis pour les soirs et week-ends.

Cette première population est souvent à la recherche d'un repas alliant à la fois quantité et qualité du produit ainsi que rapidité dans le service. Ils ne sont, en effet, pas en mesure d'accorder beaucoup de temps à leur repas du midi et la restauration rapide représente souvent une solution à leurs attentes.

Un service impeccable :

Il est primordial de dispenser un service de qualité et de la bonne humeur à l'ensemble de la clientèle.

Aménagement du local :

Une attention toute particulière est accordée à l'agencement de la salle. S'efforcer de maintenir un environnement propre et attrayant où le client se sentira à l'aise pour déguster ou venir chercher les produits, tout en gardant l'authenticité du lieu déjà existant.

La carte est moins conséquente que celle des restaurants traditionnels, ce qui permet de limiter l'achat de produits trop divers et, pour certains, plus coûteux ainsi que d'assurer un service rapide. Un gain est alors effectué au niveau des stocks de matières premières et surtout en ce qui concerne la production en cuisine.

Politique de prix :

Dans une démarche de commerce de proximité, il faut travailler au maximum en direct avec des producteurs afin de limiter les intermédiaires entre les producteurs et le consommateur. Ce circuit court permet de proposer des petits prix. Privilégier toujours les matières premières les plus proches et de meilleure qualité.

C - Détermination du chiffre d'affaires prévisionnel

Evaluer un chiffre d'affaires prévisionnel correspond à estimer le montant des ventes futures réalisées dans le restaurant.

Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel :

Il faut prendre en compte un certain nombre de paramètres :

- la capacité du restaurant (la réglementation sécurité incendie limite la capacité d'accueil à 1 personne/m²) ;
- le nombre de couverts par jour ;
- le taux de remplissage estimé ;
- le nombre de jours d'ouverture ;
- le ticket moyen.

Formules et offres :

- Une formule du jour au prix moyen de 12,50 € TTC soit 11.36 HT hors boisson.

- Entrée + Plat du jour + Dessert
- Entrée + Plat ou Plat + Dessert

- Formule Entrée + Plat + Dessert : 15,00 € TTC soit 13,63 € HT.

- Formule Bistrot Entrée + Plat + Dessert : 18,00 € TTC soit 16.36 € HT.

- (- 10%) sur une commande à emporter → incite à venir chercher les plats : proposer un service de plat à emporter pour les personnes ne pouvant prendre le temps de manger sur place.

- Pour les week-ends

- Formule: 25,00 € TTC soit 22.73 € HT ou à la carte.

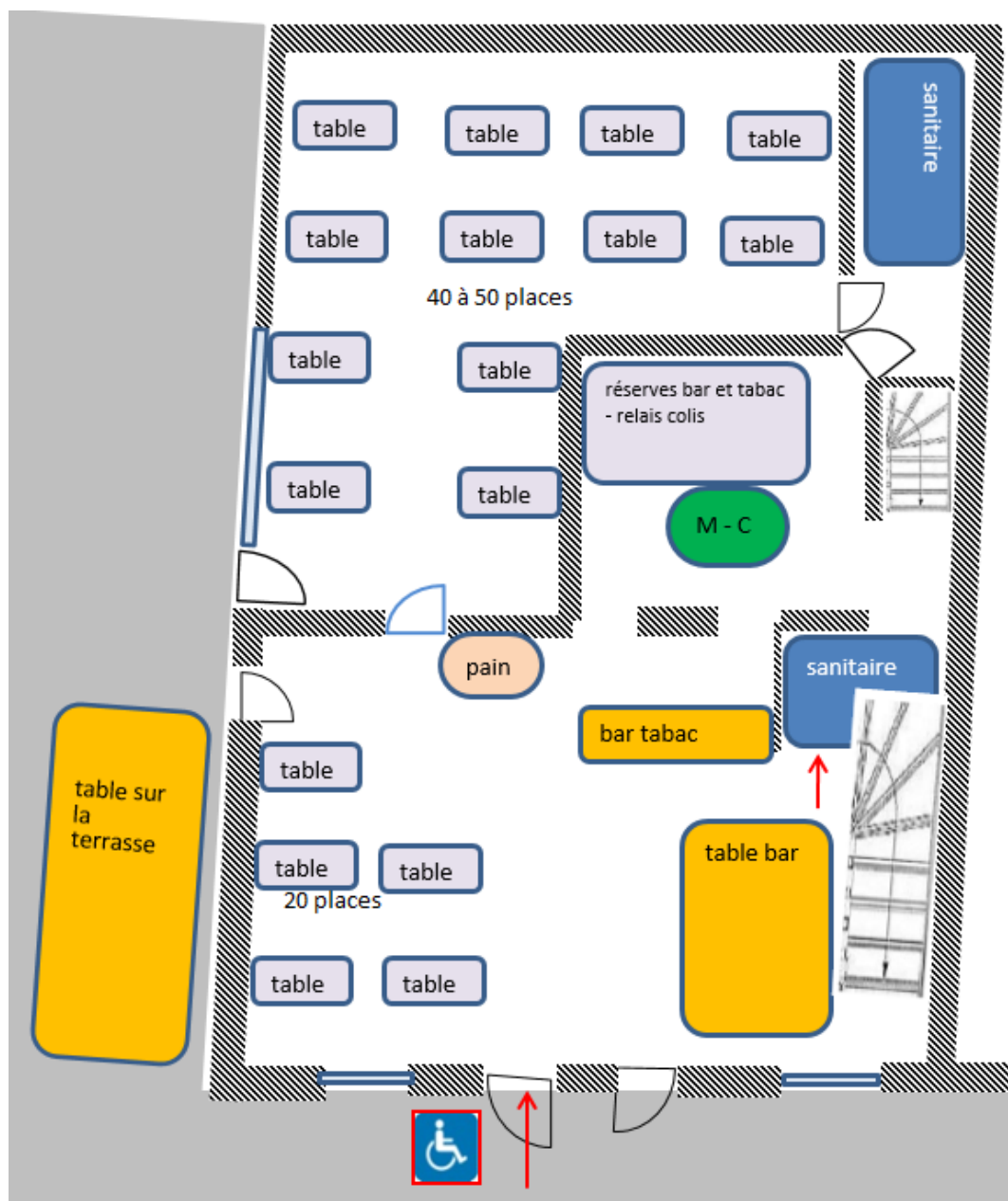
Ce prix peut être supérieur en fonction du restaurateur et de la gamme des produits.

Pour les groupes

- Formule de 20,00 € à 40 € TTC sans les boissons

Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel pour le restaurant à SAINT MALO de PHILY:

- Capacité d'accueil de la salle : (1.5 m² par personne)
- Salle : entre 40 à 50 places



Les conditions d'ouverture :

Nombre de jours d'ouverture par semaine : 6 sur 7

- Hypothèse basse soit 10 couverts par service
- Hypothèse moyenne soit 15 couverts par service

Ticket moyen les midis en semaine : 15 € TTC soit 13.63 € HT

Ticket moyen les soirs et week-ends : 25,00 € TTC soit 22.73 € HT.

BASE DE CALCUL SUR 48 SEMAINES PAR AN : 10 couverts

- **Le midi en semaine :** La clientèle hors saison pourra être remplacée par la clientèle touristique l'été.

Hypothèse de 10 repas en moyenne le midi en semaine avec un menu à 13.63 € HT :

5 midis x 10 repas x 48 semaines x 13.63 € HT le ticket moyen : C.A. de 32 712 € HT

Pour la partie boisson : 2 400 repas sur l'année avec un ticket moyen de 5 €HT pour 50 % des clients soit **6 000 €HT**

- **Le soir et le week-end :**

Les restaurants en milieu rural réalisent peu de C.A. le soir en semaine. Le C.A. potentiel est donc calculé sur la base du weekend uniquement sur la base de 2 services sur 3 potentiels : vendredi soir, samedi soir ou dimanche midi, avec un ticket moyen à 22.73 € HT.

2 services x 10 repas x 48 semaines x 22.73 € HT le ticket moyen : C.A. de 21 820 € HT

Pour la partie boisson : 960 repas sur l'année avec un ticket moyen de 10 €HT pour 50 % des clients soit **4 800 €HT**

> Soit un Chiffre d'Affaires total de 65 332 € HT.

Si on part sur l'exploitation par un bon professionnel le taux de remplissage du restaurant peut atteindre 15 couverts par jour :

Base de calcul sur 48 semaines par an : 15 repas le midi et week-end.

- Le midi en semaine : 49 068 € HT + 9 000 € HT de boissons
- Le soir et le weekend : 32 731 € HT + 7 200 € HT de boissons

> Soit un chiffre d'affaires total arrondi à 98 000 € HT.

BASE DE CALCUL POUR LA CLIENTELE DE GROUPE

Nombre de jours d'ouverture :

- Hypothèse basse (sur 6 mois d'ouverture 26 week-ends)
 - 20 familles ou associations de 40 personnes
- Hypothèse moyenne (sur 1 année d'ouverture)
 - 40 familles ou associations de 40 personnes

Ticket moyen REPAS : 30 € TTC soit 27.27 € HT + BOISSON (vins, bières, apéritifs...) 10 € soit 8 € HT **Soit 35.27 de ticket moyen par convive**

- Hypothèse basse : 800 repas + boissons à 35.27 = **28 216 € HT**
- Hypothèse moyenne : 1 600 repas + boissons à 35.27 = **56 432 € HT**

TOTAL DU CHIFFRE D'AFFAIRES RESTAURANT

- Hypothèse basse : **65 332 + 28 216 € HT = 93 548 € HT**
- Hypothèse moyenne : **98 000 € HT + 56 432 € HT = 154 432 € HT**

LE CHIFFRES D'AFFAIRES EN BAR ET TABAC

Un bar qui est lié à un tabac fait en moyenne 20 000 à 24 000 € HT de vente.

On retiendra **22 000 € de chiffre d'affaires en bar** pour notre étude

La partie tabac permet d'avoir environ 14 000 à 17 000 € de commission.

Les commissions jeux, presse et divers peut être estimé entre 2 000 € et 5000 €.

On retiendra pour **le tabac 15 000 € et 2 000 pour les autres commissions.**

Besoin en personnel :

Pour une activité de 10 à 20 repas en moyenne, on est sur un fonctionnement avec un salarié sur environ 24 h par semaine soit 4 heures par jour (10 h30 -14 h30) + 2 fois 5 h pour les week-ends soit un total de 34 h.

Pour l'activité de groupe : le principe est un serveur ou une serveuse pour 30 convives pour 2h de mise en place + 4 h de services et 1 h de desserte et nettoyage soit 7 h par personne

Pour l'hypothèse basse on serait sur 80 h de travail en plus de la salariée à plein temps et pour l'hypothèse moyenne à 160 h.

D. Compte de résultat prévisionnel

Sources : URBCGA (Union Régionale Bretonne des Centres de Gestion Agréés)
Café Restaurant en 2019 (les chiffres 2020 et 2021 sont inférieurs du fait de la Covid)
Le tableau des centres de gestion est établi suivant le Chiffre d'Affaires :
Tranche 2 = C.A. inférieur à 153 000 € et la Tranche 3 à un CA inférieur à 231 000 €

Café Restaurant 2019

Répartition selon le chiffre d'affaires	tranche 2	T2 %	Estimation ST Malo de Phily		tranche 3	T2 %	Estimation ST Malo de Phily	
Chiffre d'affaires	< ou = 153 000		115 548		< ou = 231 000		176 430	
Effectif moyen avec exploitant	1,8		2,0		2,5		2,5	
CHIFFRE D'AFFAIRES HT	126 000	100%	115 548	100%	189 000	100%	176 430	100%
Chiffre d'affaires par pers.	70 000		57 774		75 600		70 572	
Commission Tabac, jeux,			17 000				17 000	
Achat de matières et approv.	43 596	34,6%	39 980	34,6%	68 418	36,2%	63 868	36,2%
MARGE BRUTE	82 404	65,4%	92 568	80,1%	120 582	63,8%	129 562	73,4%
Sous-traitance et pers. Ext.	126	0,1%	116	0,1%	189	0,1%	176	0,1%
Locations et crédit-bail	8 694	6,9%	7 973	6,9%	10 584	5,6%	9 880	5,6%
Autres charges externes	20 160	16,0%	18 488	16,0%	24 570	13,0%	22 936	13,0%
Valeur ajoutée	53 424	42,4%	65 992	57,1%	85 239	45,1%	96 570	54,7%
Charges de personnel	16 758	13,3%	24 000	20,8%	34 587	18,3%	36 000	20,4%
Cotisations de l'exploitant	9 324	7,4%	8 551	7,4%	11 907	6,3%	11 115	6,3%
Impôts et taxes	4 158	3,3%	3 813	3,3%	5 292	2,8%	4 940	2,8%
Excédent brut d'exploitat°	23 184	18,4%	29 629	25,6%	33 453	17,7%	44 515	25,2%
Amortissements et provisions	2 898	2,3%	2 658	2,3%	6 048	3,2%	5 646	3,2%
Résultat financier	378	0,3%	347	0,3%	567	0,3%	529	0,3%
RESULTAT	19 908	15,8%	26 624	23%	26 838	14,2%	38 340	21,7%

Hors frais de remboursement du capital

F. Différentes hypothèses de financement

1 - L'Excédent Brut d'Exploitation

L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE), c'est-à-dire **le revenu disponible** avant les dotations aux amortissements et les charges financières serait de 29 629 € sur l'hypothèse basse et 44 515€ dans l'hypothèse moyenne.

2 - Les investissements

Au regard des normes professionnelles, l'estimation des investissements pour la cuisine et l'aménagement des salles et du bar sur la base de 2 salles de restauration est d'environ **156 000 € HT** (soit 68 couverts X 2 300€).

Le montant peut être diminué par l'achat de matériel d'occasion (récent et garantie).

3 - Les aides possibles aux financements pour le porteur de projet

Sur la base des investissements, il serait éligible au Pass Commerce et Artisanat pour un montant de 7500 €.

La plate-forme d'initiative locale pour faire un prêt d'environ 10 000 € sur 5 ans soit un remboursement de 2 000 € par an avec 3 mois de différé.

4 - Tableau de financement

Dépenses	Euros HT	Ressources	Euros HT
Equipements et matériels	156 000	Pass Commerce	7 500
-	-	Prêt PFIL	10 000
Stock	5 000	-	
Besoin en fonds de roulement	5 000	Reste à financer	148 500
Total	166 000	Total	166 000

5 - Différentes hypothèses de financement suivant les porteurs de projet

Dans les hypothèses de travail, le reste à vivre est net car **les charges de l'exploitant sont déjà comptées dans le prévisionnel.**

Le principe bancaire sur l'accord de prêt est de ne pas dépasser 30 % de la capacité de remboursement par rapport à l'Excédent Brut d'Exploitation.

Dans les calculs suivants le taux d'intérêt annuel est de 2.5 % sur 7 ans

- Hypothèse basse : Chiffre d'affaires de 115 548 et EBE de 29 629 €

Sur la base d'un EBE à 29 629 €, le remboursement de l'annuité ne devra pas dépasser 8 888€ par an sur 7 ans.

Le montant emprunté ne doit pas dépasser 42 000 € soit une annuité 6 615 € + les 2 000 € de la plate-forme d'initiative locale soit un total **8 615 €**.

- Hypothèse moyenne : Chiffre d'affaires de 175 430 et EBE de 44 515 €

Sur la base d'un EBE à 44 515 €, le remboursement de l'annuité ne devra pas dépasser 13 354 €.

Le montant emprunté ne doit pas dépasser 72 000 € soit une annuité 11 340€ + les 2 000 € de la plate-forme d'initiative locale soit **13 340 €**.

☞ 1 ère situation : financement principalement par un prêt bancaire

2 salles de restaurant : **148 500 € d'investissements**

Les demandes d'apports de la part des banques sont de 30 % d'apport (sur notre base de 148 500 €) soit 44 550 €.

Sur la base d'un apport de 44 550 € donc 10 000 € pour le Stock, le BFR et l'achat du petit matériel amortissable sur 2 à 5 ans, il reste 103 950 € de prêt.

Un prêt bancaire de 103 950 € avec 2.5% de taux d'intérêt sur 7 ans donne un remboursement d'une annuité de 16 371 € par an (plus le remboursement du prêt IPV de 2 000€) égal à 18 371 €.

On dépasse le principe bancaire qui serait de 8 615 € de l'hypothèse basse et de 13 340 € de remboursement maximum dans l'hypothèse moyenne

Dans l'hypothèse basse

Si la banque suivait quand même le projet, le reste à vivre pourrait atteindre environ 29 629 € (EBE) – 18 371 € = 11 258 € (sans le revenu du conjoint).

Dans l'hypothèse moyenne

Le reste à vivre pourrait atteindre environ 44 515 € (EBE) – 18 371 € = 26 144 € (sans le revenu du conjoint).

☞ 2 ème situation : financement principalement par un apport de l'exploitant

C'est le cas d'un exploitant qui a vendu son ancienne affaire et qui apporte en fonds propre environ 80 000 €.

2 salles de restaurant : 148 500 € d'investissements

Un prêt bancaire de 68 500 € avec 2.5 % de taux d'intérêt sur 7 ans donne un remboursement du capital et des intérêts de 10 788 € par an, plus le remboursement du prêt IPV de 2 000 € soit 12 788 €.

On dépasse le principe bancaire qui serait de 8 615 € de l'hypothèse basse mais en dessous des 13 340 € de remboursement maximum dans l'hypothèse moyenne

Dans l'hypothèse basse

Si la banque suivait quand même le projet, le reste à vivre pourrait atteindre environ 29 629 € (EBE) – 12 788 € = 16 841 € (sans le revenu du conjoint).

Dans l'hypothèse moyenne

Le reste à vivre pourrait atteindre environ 44 515 € (EBE) – 12 788 € = 31 727 € (sans le revenu du conjoint).

☞ 3ème situation : investissement par la mairie d'une partie du matériel

❖ Hypothèse : la mairie investit dans une partie du matériel.

2 salles de restaurant : 148 500 € d'investissements

Avec 45 000 € d'investissement dans du matériel (chambre froide, piano de cuisine, hotte...), le reste à financer serait de 103 500 € (148 500 – 45 000 €).

Sur la base d'un apport de 43 500 € donc 10 000 € pour le Stock, le BFR et l'achat du petit matériel amortissable sur 2 à 5 ans, il reste 60 000 € de prêt.

Un prêt bancaire de 60 000 € avec 2.5% de taux d'intérêt sur 7 an donne un remboursement du capital 9 500 € par an (plus le remboursement du prêt IPV de 2 000 €) égal 11 500 €.

On dépasse le principe bancaire qui serait de 8 615 € de l'hypothèse basse mais en dessous des 13 340 € de remboursement maximum dans l'hypothèse moyenne

Dans l'hypothèse basse

Si la banque suivait quand même le projet, le reste à vivre pourrait atteindre environ
 $29\,629 \text{ € (EBE)} - 11\,500 \text{ €} = 18\,129 \text{ €}$ (sans le revenu du conjoint).

Dans l'hypothèse moyenne

Le reste à vivre pourrait atteindre environ $44\,515 \text{ € (EBE)} - 11\,500 \text{ €} = 33\,015 \text{ €}$ (sans le revenu du conjoint).

Pour la mairie, l'investissement de 45 000 € dans du matériel sur 10 ans engagerait un remboursement d'annuité (capital et intérêt au taux de 1.5 %) est de 4 880 € par an.

Dans l'hypothèse basse

Si la banque suivait quand même le projet, le reste à vivre pourrait atteindre environ
 $29\,629 \text{ € (EBE)} - 11\,500 \text{ €} - 4\,880 \text{ €} = 13\,249 \text{ €}$ (sans le revenu du conjoint).

Dans l'hypothèse moyenne

Le reste à vivre pourrait atteindre environ $44\,515 \text{ € (EBE)} - 11\,500 \text{ €} - 4\,880 \text{ €} = 28\,135 \text{ €}$ (sans le revenu du conjoint).

PRECONISATIONS DE LA CCI :

Le bâtiment a un espace de vente restreint si on fonctionne sur la partie la mieux isolée mais il est possible d'utiliser la salle sous le toit plat pour accueillir une salle de restaurant pour la belle saison ou de façon occasionnelle pour des réservations de groupe.

Si on souhaite l'utiliser de façon continue des travaux s'imposeront.

Au regard du potentiel du secteur, il est possible de créer un bar tabac restaurant sur la commune du SAINT-MALO de PHILLY grâce à la licence tabac.

Le projet est viable si les charges de personnel sont maintenues dans un niveau qui permet de garder une rentabilité et si le porteur de projet a un apport personnel.

Avec une charge de travail importante, **l'idéal serait d'avoir un couple qui travaille ensemble.**

Le résultat pourrait atteindre entre 26 000 € à 38 000 €HT pour un bar tabac restaurant, hors remboursement du capital emprunté.

Il faudra un apport important (80 000 €) du porteur de projet sinon il sera difficile d'obtenir un prêt bancaire. Le reste à vivre étant insuffisant au regard de l'annuité à rembourser.

Une solution pour alléger la charge de l'emprunt et de faciliter l'accès au crédit est **qu'une partie de l'investissement soit réalisée par la commune.**

Un système de location-vente du matériel pour responsabiliser l'exploitant peut être mise en place sur la partie du matériel qui a une durée de vie inférieure à 4 ans.

Les prix de location ne doivent pas dépasser 8 000 à 10 000 € pour l'année pour garder un résultat suffisant pour l'exploitant.

Une solution pratiquée peut être de faire une remise exceptionnelle pour avoir un loyer très bas (400 €) et qui pourrait être augmenté chaque année pour arriver au chiffre de 750 € par mois au bout de 3 ans (prévu dans le bail commercial).

Si la rentabilité s'avérait supérieure à l'étude, une indexation d'une partie du loyer sur le chiffre d'affaires est possible.