

COMMENT CONSTRUIRE VOTRE BUSINESS PLAN ?



Par **LAURENT PAILHES**
Consultant en restauration
Gérant de NEO Engineering
www.neoeng.com

Un business plan est le résultat d'une longue réflexion lors du développement d'un restaurant. En général, le business plan sert à obtenir un financement et à juger de la viabilité du projet. Le banquier ou investisseur doit y trouver des éléments incontournables pour considérer votre dossier en confiance.

● LES 7 POINTS CLÉS D'UN DOSSIER BIEN FICELÉ

Le business plan décrit un projet de vie professionnelle.

- 1. Le sommaire** et le ton employé donnent envie de poursuivre la lecture.
- 2. L'introduction** présente le lieu, le concept, ses atouts et le besoin en financement. Le montant de l'apport doit être d'au moins 30 % du budget global de l'investissement pour favoriser l'octroi du prêt, mais aussi pour la solidité structurelle du restaurant.

À NOTER

Exemple de formulation : « Pour financer cette acquisition et réaliser les travaux, l'entrepreneur dispose d'un apport de ... €, le reste prenant idéalement la forme d'un prêt bancaire à hauteur de ... € et d'un crédit bail de ... €.

- 3. La présentation de l'entrepreneur** est une étape fondamentale. Le lecteur doit comprendre qui vous êtes et quelle forme juridique prend votre entreprise. Même si la pratique du métier de restaurateur ne requiert

pas de diplôme, la formation et l'expertise constituent des préalables essentiels.

- 4. L'étude de marché** montre que vous avez identifié la concurrence et comment votre concept va s'intégrer dans le paysage actuel et en devenir.

LIRE AUSSI...

... Notre fiche pratique « Comment réussir une étude de marché ? », dans Néorestaurant n° 457 d'octobre 2008.

- 5. Les états financiers** doivent être synthétiques. Le banquier apprécie de créer ses propres ratios. Inutile de charger le document avec des tableaux. Un compte de résultat prévisionnel sur cinq ans au format hôtelier fait partie des incontournables. Le chiffre d'affaires se détaille par produit (formules, carte, midi, soir...), en nombre de couverts et ticket moyen HT. Il est de bon ton d'indiquer le prix moyen en TTC pour le client. Viennent s'ajouter le détail de l'effectif, des charges de personnel et le plan de financement.

- 6. Un planning des tâches** de dix-huit mois avant à trois mois après l'ouverture est un gage de sérieux. Le lecteur constate la concrétisation avancée de votre projet. Un refus de sa part est dès lors plus impliquant pour lui.

- 7. Les annexes** comportent des témoignages, des articles montrant que vous avez déjà des réservations de

couverts. Par exemple, une lettre du directeur d'une entreprise qui a l'intention de faire deux séminaires par an chez vous, ou une lettre d'une collectivité locale saluant votre démarche ont des effets bénéfiques sur l'impression générale de votre plan. Les annexes donnent davantage d'informations sur votre concept : carte, menus et fiches techniques.

● METTRE LE MAXIMUM DE CHANCES DE VOTRE CÔTÉ

Commentez le document au banquier avant de le laisser à l'étude, dans l'idéal avec un diaporama de présentation. Faites-le vivre en répondant spontanément aux questions et en notant les informations à ajouter avant le passage en commission d'attribution du prêt. La crise financière incite à soigner davantage votre plan, à trouver des solutions de capitalisation plus diversifiées, ce qui est bénéfique pour la structure de bilan de l'entreprise. Évitez les « condensés » de business plan rédigés par plusieurs personnes, ou les conseils différents selon les rubriques.

LES CONSEILS POUR RÉUSSIR

- Votre business plan doit être constitué d'au moins 75 % de texte.
- Présentez-le de façon claire, aérée, avec un sommaire.
- Exprimez clairement le besoin en financement dès l'introduction.
- Le dossier doit compter au moins vingt pages.
- Vous devez démontrer la rentabilité et le retour sur investissement.