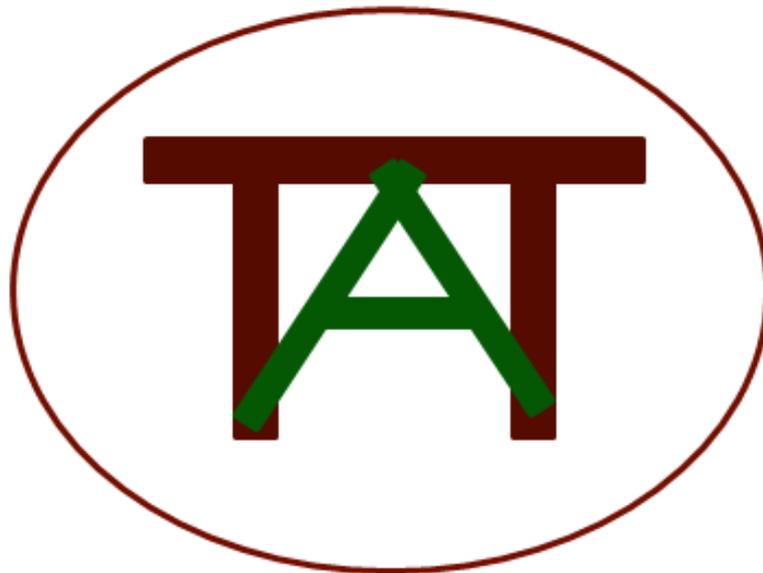


Tout l'monde à table !



« La cuisine est une fête de tous les jours, elle rassemble les hommes pour ce qu'ils ont de meilleur, le sens du partage »

Philippe Etchebest



Mathilde Dumignard
Mathilde Cocagne
Guillaume Prêteux

Lycée des métiers Jean Monnet
2013/2014

Sommaire

1. Présentation générale du projet	1
2. Analyse globale d'opportunité	2
3. La dimension commerciale du projet.....	4
4. Etude de la faisabilité financière	27
5. Dimension juridique du projet	40
Conclusion	41

1. Présentation générale du projet

Notre projet consiste en la création d'une structure de restauration prenant en compte les attentes spécifiques de certains publics souffrant de pathologies nécessitant une adaptation de leur alimentation.

Au-delà de cette activité principale de restauration, il est envisagé des activités complémentaires toujours sur un positionnement « santé ». Il s'agit d'une offre « salon de goûter », de leçons de cuisine, d'une boutique et de prestations évènementielles.

Nous envisageons également dans un second temps deux axes de développement :

- une activité de mise à disposition de production sous-vide basée sur un catalogue permettant de satisfaire des clients « particuliers » mais aussi une cible restauration commerciale (en dehors de notre zone de chalandise) et également des clients en restauration collective.
- une activité de conseil en nutrition santé à destination de cibles institutionnelles (structures médicales et plus largement collectives)

Nous envisageons également un développement à moyen terme sous forme de franchise.

Il nous faut dire dès à présent que ce projet, au-delà d'être un projet à vocation marchande est porteur de sens. Nous avons été en particulier sensibilisés, au-delà nos expériences personnelles qui nous amènent à côtoyer des proches devant adapter leur alimentation et cherchant à rendre cette adaptation moins contraignante et surtout compatible avec le plaisir de s'alimenter, par trois expériences professionnelles : celle d'un projet au lycée sur l'alimentation de femmes souffrant d'un cancer du sein et en traitement chimiothérapique, celle relative à un stage de restauration collective en structure de santé, celle d'organisation de semaines du goût lors desquelles nous accueillons des classe de maternelle dont certains enfants souffrent d'allergies alimentaires. En outre un professeur de mathématiques du lycée qui est multi allergique nous a accompagnés dans l'élaboration de ce dossier tant dans la définition des contraintes alimentaires que dans la proposition de solutions.

Notre marque « Tout l' monde à table » évoque pour nous la convivialité de la table et la non exclusivité qui constituent notre signature.

2. Analyse globale d'opportunité

Afin d'avoir une première évaluation de notre projet, nous représentons dans le cadre d'une matrice SWOT, les forces et faiblesses du projet ainsi que les menaces et opportunités représentées par l'environnement.

Menaces	Opportunités
<p>Normes santé et réglementation sanitaire de plus en plus contraignantes</p> <p>Taille critique de la ville de Limoges.</p> <p>Développement de la concurrence indirecte : opérateurs industriels, réseaux de distribution tant spécialisés que généralistes.</p>	<p>Importance et augmentation du nombre de personnes ayant une pathologie nécessitant une adaptation de leur alimentation (allergies alimentaires, diabète, cholestérol...).</p> <p>Mise en alerte de plus en plus fréquente des autorités sanitaires sur les questions de traçabilité, de toxicité alimentaire et sur les effets d'une alimentation non adaptée.</p> <p>Sensibilisation croissante du grand public à la relation nourriture-santé y compris en terme préventif et considération du corps comme un capital à ménager et l'alimentation comme source de bien être global (« développement du slow food »)</p>
Forces	Faiblesses
<p>Absence de concurrence directe (unité de restauration positionnée sur l'axe santé) sur Limoges.</p> <p>Stratégie de niche rémunératrice.</p> <p>Clientèle captive du fait de l'absence d'offre alternative.</p> <p>Clientèle potentielle élargie du fait de l'axe de positionnement « cuisine équilibre » et de la captation indirecte du cercle amical et familial.</p> <p>Développement d'un portefeuille d'activités complémentaires et rémunératrices sur l'axe</p>	<p>Phase de production plus complexe et coûteuse (produit de substitution, temps de recherche culinaire)</p> <p>Filière amont encore mal structurée (ou insuffisamment diversifiée)</p> <p>Vigilance sanitaire plus forte qu'en restauration classique</p> <p>Risque de tomber dans un positionnement « restaurant médical ».</p>

restauration santé

Multiplicité de cibles et risque commercial réparti.

Positionnement « restaurant/ qualitatif et artisanal » nous différenciant de la concurrence indirecte existante (opérateurs industriels)

Barrière à l'entrée pour les opérateurs non spécialisés du fait de l'impossibilité de développer dans un même espace une offre en contingence pathologique et sans contingence.

Positionnement santé procurant une image sociétale pour l'entreprise.

Partenariat avec des experts de la santé (médecins, diététiciens) et prescription possible de leur part.

Perspectives de développement autour du conseil nutrition santé mais également de la production sous-vide

Mise en œuvre d'une démarche qualité

3. La dimension commerciale du projet

3.0 Méthodologie

Notre analyse commerciale s'est organisée à deux niveaux :

- Celui d'une étude documentaire
 - Autour de supports de vulgarisation médicale nous permettant une première approche de nos contingences santé,
 - Autour de supports en ligne plus opérationnels nous donnant des pistes de production en contingence de santé : Papilles et Pupilles, Cuisine pour tous, allergique.overblog.com Allergo Resto, AFPRAC (Association Française de la Prévention des Allergies), Sortir sans gluten, Astuces gourmandes pour allergiques de tout poil, Au bonheur des enfants allergiques, les rencontres cuisine et santé (cours de cuisine), C sans gluten....
- Celui surtout d'une étude qualitative fournie sur la base d'entretiens semi-directifs:

A destination d'experts :

- Médecins Monsieur DESPORT (Responsable de l'unité Nutrition au CHU), diététiciennes, associations de malades (AFPRAC, AFDIAG), ingénieur en restauration hospitalière (Monsieur Peyronnet), Fédération nationale des Associations médicales de Nutrition.
- Restaurant ayant choisi un positionnement santé à Lyon et Paris (mon histoire dans l'assiette, Noglu)
- Opérateurs industriels sur le créneau (sans allergie.com, Valpiform, ma vie sans gluten, Natama...)
- A destination de personnes tenues d'une alimentation adaptée afin de mieux connaître leur difficulté au quotidien et leurs attentes au regard d'une offre de restauration.

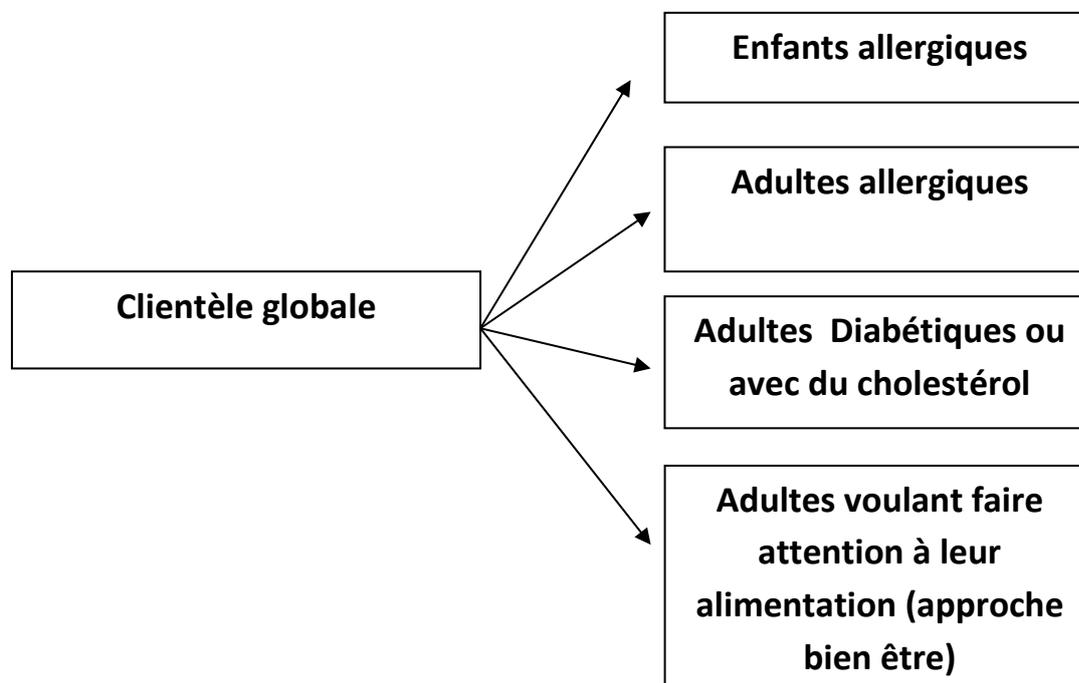
3.1Analyse de marché, Etude de l'opportunité commerciale

3.1.1 Analyse de la demande

3.1.1.1 Analyse qualitative de la demande

a) La segmentation de notre clientèle

Nous pouvons segmenter notre clientèle comme suit :



Nous distinguons une clientèle du midi plutôt motivée par le respect d'un axe (ticket/temps/contingences santé) et une clientèle du soir qui dispose de plus de temps et recherche une offre à table plus cuisinée.

Concernant le segment « allergies », nous n'avons pas « sous-segmenté » car nous avons banni de tous nos plats les cinq allergènes principaux (représentant 80% des allergies alimentaires) : le gluten, l'arachide, le lait et l'œuf, les fruits à coque.

Nous avons par contre établi une distinction adultes/enfants car nous envisageons de proposer une offre différenciée plus ludique (produit/dressage/appellation) tant concernant la prestation restaurant que salon de goûter pour les plus jeunes. Cette offre nous semble importante du fait de la prévalence plus importante des allergies chez les enfants.

Outre le critère de la pathologie, nous avons utilisé le critère des contextes de consommation (repas, goûters, leçons) correspondant à des motivations diverses toujours en prenant en considération la contingence santé :

Elle permet, de plus, une culture intensive de notre cible.

b) Analyse des attentes par segment

Il est essentiel de préciser que nous considérons que tous nos clients en restaurant et salon de goûter ont une attente qui leur est commune et essentielle, celle de la qualité gustative de nos prestations et de la convivialité au-delà même de l'adaptation à leur contingence de

santé. C'est aussi cette exigence qui nous permettra de capter au-delà des personnes à contingence santé et de leurs proches, des personnes ne souffrant pas de pathologie tant dans un objectif de prévention que tout simplement du plaisir de la table.

Les attentes différenciées à midi et le soir ont déjà été précisées.

Le salon de goûters permet d'une part d'accéder à une offre plus accessible en terme de prix que celle du restaurant. Le goûter est aussi un moment de consommation moins formel que celui du repas et donc laissant d'avantage la place à l'échange d'expériences entre adultes, au temps de jeux entre enfants. C'est un moment qui, indépendamment du contexte de santé, reprend une place importante.

La prestation « leçons de cuisine » s'appuie à la fois sur la nouvelle image « plaisir » de l'activité en cuisine, sur la nouvelle vague « tout le monde veut devenir chef », sur la volonté de se retrouver autour d'une expérience originale et sur le manque de relais à l'extérieur dont disposent les personnes devant faire face à une adaptation de leur alimentation (au-delà du conseil médical).

La prestation « restauration à emporter » peut répondre à plusieurs motivations : celle de la maîtrise du temps, celle de la simplification en contexte de vie quotidienne, celle du « cocooning ».

La prestation événementielle correspond à des contextes de consommation exceptionnels et souvent festifs.

Nous présentons ci-après un tableau présentant segment par segment les caractéristiques médicales afférentes et les conséquences sur l'adaptation nécessaire de l'alimentation.

Segments	Profil médical	Préconisation /Attentes en terme d'alimentation
Personnes souffrant d'allergies alimentaires		
<i>Gluten</i>	<p><u>Définition :</u> L'intolérance au gluten, encore appelée maladie cœliaque, est une maladie compliquée à diagnostiquer car ses symptômes sont très divers et ne sont pas liés spécifiquement à cette maladie.</p> <p><u>Effet du gluten sur l'organisme :</u> Le gluten attaque et détruit les villosités des parois du revêtement interne de l'intestin grêle.</p> <p><u>Symptômes :</u></p>	<p><u>Aliments comportant du gluten:</u> Tous les aliments à base de blé, seigle, orge...</p> <p><u>Solutions</u> Farines sans gluten et aliments utilisés pour remplacer les aliments contenant du gluten, du riz, de la châtaigne, du sarrasin, du maïs, quinoa farine de légumineuses farine de noix (amandes, noisettes,</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Douleurs abdominales. • Amaigrissement. • Diarrhée. • Ballonnements. • Fatigue. 	marron), farine de pommes de terre tapioca,soja.
Lait	<p><u>Symptômes :</u> L'eczéma est le principal symptôme chez l'enfant, mais des vomissements, diarrhées, asthmes voir morts subites peuvent également se produire.</p> <p>L'intolérance au lactose du lait est présente principalement chez les adultes. La capacité à digérer le lactose est maximale chez le nouveau-né et décline progressivement avant de se stabiliser à un niveau variable selon les individus.</p>	<p><u>Aliments à supprimer :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Beurre • Fromage • Poudre de lait • Fromage blanc • Crème • Yaourt <p>Solutions :</p> <p>Si allergies aux protéines du lait de vache: lait chèvre possible</p> <p>Utilisation de laits végétaux : lait de coco, lait de soja, amande...</p>
Arachide	<p><u>Symptômes :</u> Urticaires géantes, œdème de Quincke voire choc anaphylactique et mort, les troubles générés par une allergie à l'arachide sont divers. Il est nécessaire de faire très attention à cette allergie car elle est responsable de la moitié des décès par allergie alimentaire.</p>	<p><u>Aliments interdits :</u> La cacahouète et ses dérivés</p> <p>Fruits à coque : noix, noisette, amande, noix de cajou, pignon...</p> <p><u>Solution :</u> Suppression de ces éléments dans la production</p>
Œufs	<p><u>Symptômes :</u> Dès son ingestion (à l'identique du lait), l'œuf peut provoquer une réaction sévère. Les symptômes peuvent être respiratoires (asthme) ou cutanés (eczéma, urticaire).</p>	<p>Aliments à éviter :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Œufs sous toutes ses formes • Gratins, soufflé, quiche. • Beurre, mayonnaise, sauces • Pain de mie, pâtes aux œufs, raviolis, cannellonis, feuilletés, gnocchis, pizzas, sandwiches. • Fruits ou de légumes sous forme de mousse à base d'œufs, beignets ou gratins. • Pâtisseries, crèmes pâtisseries • Pommes de terre sous formes de pommes dauphines,

		<ul style="list-style-type: none"> noisettes, gaufrettes... • Mayonnaise. • Beignets, Quenelles, Surimi. • Biscottes. • Fromages contenant de E1105. • Confiseries. <p>Solutions : Voir tableau spécifique</p>
--	--	---

Personnes souffrant de problèmes nutritionnels

<i>Personnes diabétiques</i>	<p><u>Symptômes :</u> Les symptômes les plus apparents du diabète sont les suivants,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une soif excessive et une déshydratation - Une faiblesse, la fatigue, la somnolence - Une faim insatiable - Une vision trouble - Une irritabilité soudaine - Des vomissements ou la nausée - Une perte de poids 	<p>Privilégier les aliments riches en fibres (fruits, légumes), maîtriser son poids, limiter sa consommation d'alcool, contrôler régulièrement sa glycémie après les repas... est important pour les personnes souffrant de diabète.</p> <p>Solutions :</p> <p>Les desserts peuvent être réalisés avec des édulcorant de synthèse ou utiliser le pouvoir sucrant des fruits.</p>
<i>Personnes développant un cholestérol</i>	<p><u>Définition :</u> Le cholestérol est une graisse apportée pour un tiers par l'alimentation et aux deux tiers fabriquée par le foie.</p> <p>Attention, il y a un seul cholestérol mais deux systèmes de transport du cholestérol dans le sang. Le bon cholestérol, récupèrent le cholestérol en excès et le ramènent au foie où il est transformé avant d'être éliminé. Le mauvais cholestérol transporte le cholestérol du foie vers toutes les cellules. Quand cette belle machine se dérègle, le cholestérol s'accumule et peut contribuer à la formation des plaques qui peu à peu bouchent les artères.</p> <p><u>Symptômes :</u></p>	<p>Certains aliments sont à éviter :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Viandes grasses : mouton, agneau, oie, bœuf, poule. • Charcuterie. • Les poissons gras : saumon ... • Huiles végétales,; arachide, palme. • Fromages : pas plus de deux fois par semaine. • Œufs. • Fritures, frites chips. • Abats. • Viennoiseries, pâtisseries. • Chocolat, biscuits. • Glaces sauf sorbets....

	<p>On peut noter qu'aucun symptôme n'est ressenti à court terme ce qui fait que le cholestérol est une maladie devant être régulièrement contrôlée par le médecin avec des examens sanguins.</p>	
<p><i>Personnes souffrant d'obésité</i></p>	<p><u>Statistiques :</u> La prévalence de l'obésité est passée de 8,2 % en 1997, à 11,3 % en 2003 et à 12,4 % en 2006. Sur la base des données de l'ENNS 2006 et sous l'hypothèse d'un taux de progression de 4 %, la France pourrait compter près de 30 % d'adultes obèses en 2020.</p> <p><u>Les principales causes de déséquilibre alimentaire conduisant à l'obésité sont:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Une alimentation trop riche en calories: par exemple, la consommation excessive de matières grasses, de boissons sucrées ou alcoolisées. • Les prises alimentaires en dehors des repas : les grignotages, les collations apportent beaucoup de calories. • Les prises alimentaires déclenchées par les contrariétés, le stress, les émotions. • Les régimes trop sévères : plus on fait de régimes sévères, plus on risque de reprendre du poids rapidement. • La perte des rythmes alimentaires : la suppression du petit déjeuner ou du repas de midi favorisent la prise de poids. • Le manque d'activités sportives <p><u>Conséquences sur la santé :</u></p> <p>L'obésité réduit l'espérance de vie de 10 ans et contribue à l'apparition des maladies chroniques. Les risques cardiovasculaires ou de diabète sont multipliés par trois, et le risque d'accident vasculaire cérébral par 2. La présence de graisses sur les artères constitue</p>	<p>Une alimentation équilibrée est très importante. Pour lutter contre l'obésité la diminution de la consommation de graisses et sucres rapides est primordiale. Les céréales et légumes secs qui apportent des glucides complexes sont conseillés car il apporte des protéines, beaucoup de fibres, vitamines et minéraux et peu de lipides.</p> <p>Aliments à éviter :</p> <ul style="list-style-type: none"> • certains aliments riches en hydrates de carbone et en matières grasses, alors qu'ils contiennent peu de fibres et d'eau. Riches en calories, ils favorisent la prise de poids et devraient être écartés du régime, ou consommés en quantité limitée. • L'alcool et les colas contiennent beaucoup de calories et peu d'éléments nutritifs. • le lait entier et les produits laitiers faits de lait entier, la crème, la crème glacée et les fromages gras. • Le pain, les céréales, les gâteaux et les biscuits auxquels on a ajouté du gras et du sucre devraient aussi être éliminés. • Certains fruits sont à consommer avec modération : amande, arachide grillée, arachide en pâte, noisette, noix, noix de coco, pignon de pin, pistache • légumes sont à consommer avec modération : fève sèche, haricot blanc, lentille, pois cassé, pois chiche, le soja en grains

	<p>aussi un risque élevé d'hypertension artérielle.</p> <p>Plus de 80 % des diabètes de type 2 peuvent être attribués à l'obésité.</p> <p>Les problèmes rhumatologiques et respiratoires sont fréquents : 1 personne obèse sur 4 environ souffre d'apnée du sommeil.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • viandes sont à consommer avec modération : palette de porc, pied de porc, côte de porc, côtelette de mouton, côtelette d'agneau, canard gras, Oie • les charcuteries • poissons sont à consommer avec modération : sardines à l'huile, thon à l'huile, morue séchée, anguille fumée, saumon fumé
--	--	--

PRECISIONS :

Différence allergie et intolérance au lait

LES PERSONNES CONCERNÉES	
Allergie aux protéines de lait	L'intolérance au lactose du lait
Presque exclusivement des enfants en bas âge. L'allergie guérit dans 90% des cas avant l'âge de 6 ans.	Principalement des adultes. La capacité à digérer le lactose est maximale chez le nouveau-né et décline progressivement avant de se stabiliser à un niveau variable selon les individus.
LE RÉGIME	
Allergie aux protéines de lait	L'intolérance au lactose du lait
Éviction totale du lait et de tous les dérivés (ainsi que tous les aliments qui peuvent en contenir dans les rayons des grandes surfaces) tant qu'elle n'est pas guérie. Il n'est pas possible à la fois de pouvoir manger du fromage et de se dire allergique au lait.	Modération des quantités de lait ingérées et consommation de fromages affinés (qui ne contiennent plus de lactose) ou de yaourts (dont les ferments aident à la digestion du lactose).
Les bébés allergiques sont nourris avec des laits spéciaux, formulés pour être adaptés à la fois à leur allergie et à l'alimentation du nourrisson.	L'éviction totale est inutile et même déconseillée.
LA CAUSE	
Allergie aux protéines de lait	L'intolérance au lactose du lait
Déclenchement d'une réaction anormale de défense du système immunitaire après ingestion de protéines de lait.	Le lactose non absorbé parvient au niveau du côlon. Là, il y a production de gaz par la flore intestinale qui le digère.
LES RISQUES	
Allergie aux protéines de lait	L'intolérance au lactose du lait
Se manifeste le plus souvent par un eczéma, des vomissements ou une diarrhée, mais peut parfois provoquer un choc anaphylactique ou un l'œdème de Quincke, graves.	Selon les individus et la quantité de lactose ingérée, peut entraîner des ballonnements, des gaz et des douleurs intestinales, troubles passagers.

Solution pour remplacer les œufs

Les œufs jouent un rôle important dans la pâtisserie, puisqu'ils contribuent à la texture mais aussi à l'humidité, ils ont un rôle liant et une fonction de levant.

Pour faire 1 œuf	Recette	Rôle
La fécule	<ul style="list-style-type: none">- 1 cuillère à soupe de fécule- 2 cuillères à soupe d'eau	Permet d'épaissir et de lier (gâteaux, biscuits et muffins)
Les graines de lin	<ul style="list-style-type: none">- 2 cuillères à café de graines de lin- 2 cuillères à soupe d'eau	Substance gluante comme la texture d'un blanc d'œuf, (biscuits et muffins)
La compote ou purée	<ul style="list-style-type: none">- 50g de compote ou purée (fruits riches en pectine)	Apporte légèreté et humidité (blinis, gâteaux, muffins)
Les bananes	<ul style="list-style-type: none">- ½ banane pour remplacer un jaune d'œuf	Amène de la douceur (crème glacée)
L'agar-agar	<ul style="list-style-type: none">- 1 cuillère à café rase d'agar-agar- 1 cuillère à soupe d'eau <p>Ou</p> <ul style="list-style-type: none">- 1 cuillère à café d'agar-agar- 500ml de liquide	Pouvoir gélifiant (crèmes, panacottas, flancs, tiramisus, entremets)
Farines	<ul style="list-style-type: none">- 30g de farine précuite- 200ml de liquide	Faculté d'émulsifiant ou épaississant (pains, muffins, gâteaux, crèmes pâtissière)
Tofu et yaourt de soja	<ul style="list-style-type: none">- 50g de tofu	Tofu : C'est un agent levant qui a un fort pouvoir liant (soufflés) Yaourt de soja : agent levant et bien humide (gâteaux)
Vinaigre ou citron		Mélanger un de ces ingrédients à un lait végétal lui permet de cailler et de s'épaissir pour remplacer l'œuf (cookies, cupcakes)
Bicarbonate de soude ou poudre à lever		L'acidité lui permettra de faire lever la pâte et d'apporter beaucoup de légèreté aux préparations (gâteaux, génoises)

3.1.1.2 Analyse quantitative de la demande

Afin de déterminer notre potentiel de demande, nous avons essayé de quantifier notre flux de clientèle en distinguant les adultes et les enfants car les taux sont quelque fois très différents selon les pathologies. Nous avons corrigé les chiffres des allergies croisées.

a) Pourcentages de prévalence

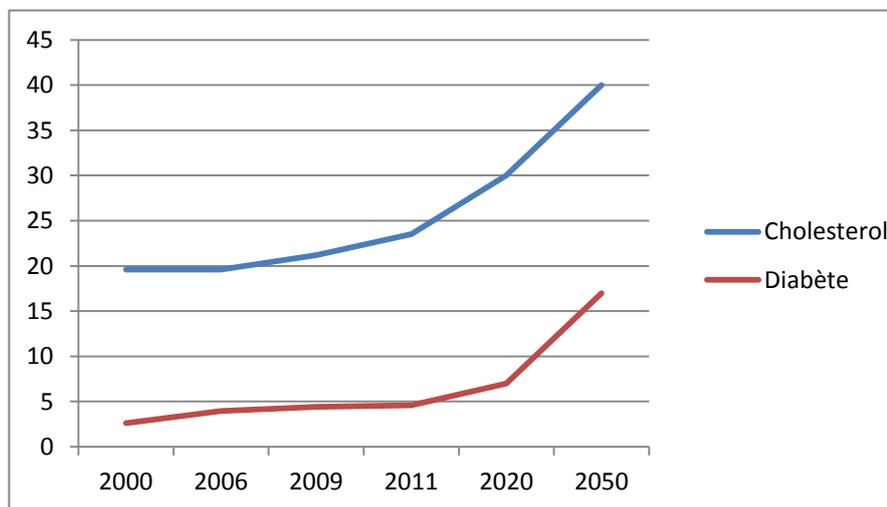
- Les allergies

Segment/ prévalence	Lait	Œuf	arachide	Fruit à coque *	gluten	diabète	Cholestérol
adulte	1.3	1.3	4	15.7	3.5	6	23
enfant	11.9	9.4	8.2	7.8	NS	NS	NS

Pourcentage moyen de répartition des prévalences

*L'allergie « fruit à coque » est très contraignante dans le secteur de la restauration. En effet, de nombreux produits provenant de l'industrie agro-alimentaire sont utilisés par les restaurateurs et présentent des traces de fruit à coque, comme par exemple les fonds, les pâtes, les sauces : ce sont des substitutions d'opportunité (coût matière, main d'œuvre, gestion du temps...)

- Diabète et cholestérol



Evolution du taux de cholestérol et diabète

b) Estimation du potentiel de clientèle

Afin d'évaluer un potentiel de demande, nous avons appliqué à la population de Limoges les pourcentages de prévalence moyens du territoire national.

Limoges compte au total 139150 habitants soit environ 19000 enfants de moins de 15 ans et 120150 de plus de 15 ans. (source : recensement de la population)

On parle d'allergie croisée lorsqu'une personne allergique à une substance a des risques de développer une sensibilité à une autre substance qui possède des caractéristiques semblables.

Pathologie /segment	Enfants	Adultes	Totaux (méthode accumulation)	Rectification avec les allergies croisées 20%)
lactose	2261	1561	3822	3822
œuf	1786	1561	3347	3347
arachide	1558	4806	6364	5091
Fruit à coque	1482	18863	20345	16276
Gluten		4870	4870	4870
Totaux Allergie (1)	7087	31661	38748	33406
Diabète		5767	5767	5767
Cholestérol		25471	25471	25471
Totaux Diabète et colestérol (2)		31238	31238	31238
Total général (1)+(2)	14725	82300	97025	64644

3.1.2 Analyse concurrentielle

Nous considérons notre champ concurrentiel comme suit :

- La concurrence directe serait représentée par des établissements de restauration, des salons de thé ou des artisans des métiers de bouche (boulangers-pâtisseries, traiteurs) positionnés exclusivement sur l'axe santé : il n'en existe pas sur Limoges.
- La concurrence indirecte serait représentée par des établissements développant une composante d'offre autour de la prise en compte de la contingence santé.

L'absence de concurrence indirecte s'explique par l'impossibilité de développer, du fait du risque sanitaire, dans un même espace et par les mêmes personnes, une production sans contingence de santé et avec contingence pour ce qui relève de l'allergie alimentaire.

Notre positionnement qualitatif et artisanal nous démarque clairement de la concurrence indirecte représentée par la filière industrielle et l'offre de produit finis chez les distributeurs.

Nous retrouvons sur Limoges une concurrence indirecte que nous présentons dans le tableau qui suit :

	Identification	Contenu de l'offre
<p>Restaurants avec composante bien-être</p> <p>Le concept bien être peut se définir comme une prestation alliant plaisir et cuisine saine.</p> <p>Pour établir un champ concurrentiel il faut déterminer les axes qui caractérisent la cuisine saine :</p> <ul style="list-style-type: none"> -le choix des aliments utilisés -le mode de cuisson choisi 	<ul style="list-style-type: none"> -Wok wait -Eat sushi -Planet sushi 	<p>Restaurant permettant de concilier plaisir et bien être :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Restaurant utilisant pour la réalisation de ses plats une cuisson au wok, ce qui permet un faible apport en matière grasse et la préservation des qualités nutritionnelles des produits. -Restaurant basé sur les principes de la cuisine japonaise, utilisant des produits crus. -Restaurant proposant des produits sains de type légumes, viandes blanches, pains complets, crudités.

<p>Commerçants proposant une offre alimentation santé</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Les GMS</u> : <ul style="list-style-type: none"> -Leclerc -Intermarché -Système U -Cora • <u>Les boutiques spécialisées</u> : <ul style="list-style-type: none"> - Rayons verts - Planète nature - Le grand panier - Biocoop • <u>Les sites internet</u> : <ul style="list-style-type: none"> - Allergo - Valpiform - Sans allergene - Glutagène 	<p>Ces différents canaux de distribution proposent aux personnes souffrant des différents pathologies une alimentation permettant de répondre à leurs besoins quotidiens. L'offre se compose ainsi :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Plats préparés sans allergène. -Plats à teneur réduite en sel et ou en sucre. - Plat sans ajout de matière grasse. - Aliment de base sans allergène. - Aliments réduits en sel et sucre -Aliments de substitution.
<p>Artisans proposant une offre alimentation santé</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Boulangerie pâtisserie</u> <ul style="list-style-type: none"> - Le Baccara - Saveurs fermières (Dépôt de pain) 	<p>Une offre permettant aux personnes souffrant de pathologies de profiter d'une prestation de qualité adaptée à leurs besoins le plus souvent sur commande préalable.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pain viennoiserie et pâtisserie sans gluten, Pain au petit épeautre - Desserts de fête adaptée sur commande seulement pour le gluten
<p>Cours de cuisine</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Parole de chef - La cuisine vient à vous - Itinéraires gourmands (lycée Jean Monnet) - Le cercle culinaire (Limoges lycée saint 	<p>Réalisation de cours de cuisine pour enfants et adultes sur place ou à domicile. Possibilité d'adaptation si les participants souffrent d'allergies (ce n'est pas leur métier de base et cela reste occasionnel)</p>

	jean)	Selon les dates, il y a la possibilité de participer à des cours de cuisine orientés sur la cuisine légère et bien être.
Salon de thé	- La parenthèse	Salon de thé proposant une offre orientée bien être et saine car les pâtisseries et de jus sont confectionnés maison sans ajout d'additif, les thés et café sont issus de l'agriculture biologique.

3.2 Notre offre commerciale

3.2.1 Notre offre produits et services

3.2.1.1 Notre process de recherche

Nous avons organisé notre travail de recherche culinaire comme suit :

- un cahier des charges précisant nos contraintes : éliminer de notre production les cinq principaux allergènes (gluten, fruits à coques, arachides, lait, œufs) et respecter notre objectif santé en terme d'équilibre alimentaire. Les modes de cuisson et les assaisonnements sont réalisés sans matières grasses le plus souvent ou avec des matières grasses d'origine végétales non saturées, donc bonnes pour la santé et sans cholestérol

Nous aurons donc une offre unique compatible avec toutes les pathologies qui conforte notre positionnement « tout le monde mange la même chose quelles que soient ses contraintes ». Tout ceci évidemment dans le respect de la qualité gustative.

- une étape de conception « à priori » sur la base de fiches techniques considérant les substituts nécessaire et le process de production correspondant.

- une étape de test : production en atelier afin de vérifier la conformité produit notamment en termes de texture et de goût.

- une étape de validation/dégustation par un client potentiel souffrant d'allergies alimentaires, en l'occurrence, Madame Chastaing, professeur de mathématiques au Lycée.

3.2.1.2 L'exemple d'une référence : la crème brûlée

Nous détaillons pour exemple, l'une de nos références, la crème brûlée.

Nous avons choisi ce produit pour exemple car le travail sur la gamme sucrée est plus complexe : les desserts nécessitent en effet une adaptation plus rigoureuse car contenant souvent des laitages, matières grasses riches, œufs et gluten. Le travail de substitution et d'adaptation du process est de ce fait plus difficile.

Crème brûlée Base

Descriptif commercial

Photo



Phases Techniques

Coefficient multiplicateur
Prix de vente

Faire bouillir le lait, ajouter la crème et le sucre hors du feu. Ajouter les jaunes d'œufs, mettre à chauffer tout doucement (surtout ne pas bouillir), puis verser dans de petits plats individuels.

Mettre au four au bain marie et laisser cuire doucement à 180°C environ 10 minutes.

Laisser refroidir puis mettre dessus du sucre roux et le brûler avec un petit chalumeau de cuisine.

Denrées		A	B	C	D	E	Valorisation		
Nature	Unité						TOTAL	HT	TTC
jaunes d'œufs	kg	6					5,000	0,15	0,90
crème liquide	l	0,4					0,400	3	1,20
lait	l	0,25					0,250	0,8	0,20
sucre	kg	0,2					0,200	1,5	0,30
Dressage							Total denrées:	2,60	
							Assaisonnement 2%:	0,05	
							Coût matières:	2,65	

Unité: kg, l, ml, g

Crème brûlée classique

Crème brûlée sans œuf, sans gluten, sans lait et sans arachide Base

Descriptif commercial

Photo



Phases Techniques

Coefficient multiplicateur
Prix de vente

Mélangez lait, crème et agar-agar à froid. Portez à ébullition, laissez bouillir lentement pendant au moins 30 secondes. Ajoutez la vanille, sucre rapadura (sucre de canne complet), le sirop d'agave, mélangez bien. Versez dans 4 ramequins à crèmes brûlées, puis laissez prendre au froid 1h minimum.

Juste avant de servir, saupoudrez le dessus des crèmes de cassonade, puis l'aidez d'un chalumeau.

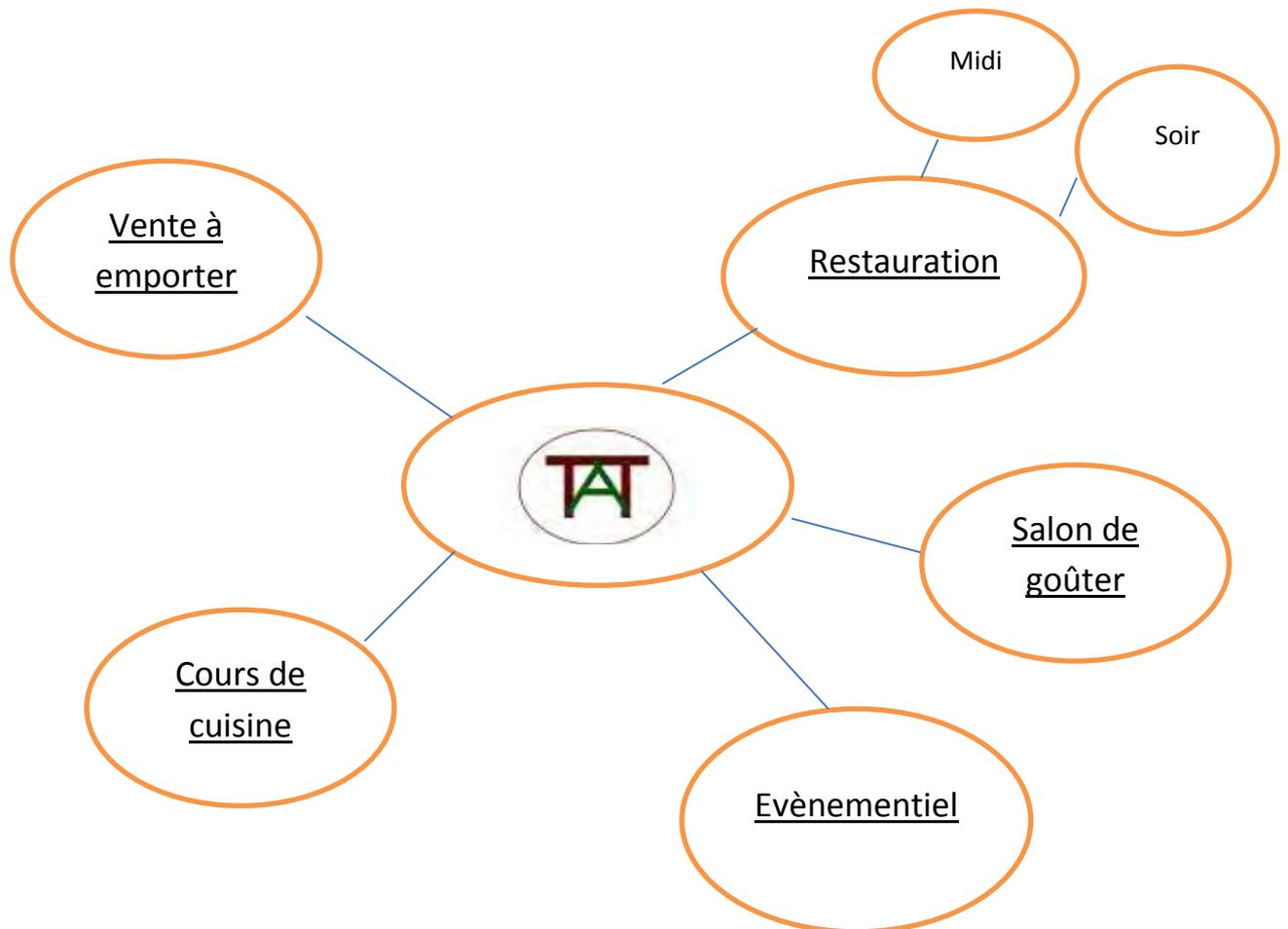
Denrées		A	B	C	D	E	Valorisation		
Nature	Unité						TOTAL	HT	TTC
lait de soja	l	0,45					1,014	1,8	8,81
crème de soja	l	0,3					0,330	5,5	1,85
agar-agar	kg	0,001					0,001	438	8,45
extrait de vanille liquide	l	0,006					0,006	38	8,18
sucre de canne	kg	0,03					0,030	2,5	8,87
sirop d'agave	l	0,01					0,014	14	8,14
Dressage							Total denrées:	3,28	
							Assaisonnement 2%:	0,07	
							Coût matières:	3,34	

Unité: kg, l, ml, g

Crème brûlée sans œufs, sans gluten, sans lait et sans arachides

3.2.1.3 Notre gamme de prestations.

Comme nous le précisons dans la présentation générale de notre projet, nous envisageons de nous développer autour de plusieurs activités (représentation en arbre).



Nous apportons quelques précisions complémentaires à celles présentées dans la partie segmentation/attentes.

a) La restauration du soir

La restauration sera notre offre de base : elle nous permettra de débiter notre exploitation et nous permettra de gagner en notoriété. Nous envisageons une offre différenciée pour les enfants. Nous souhaitons proposer une carte courte de type carte menu avec 3 références entrées/plats/desserts avec une rotation mensuelle afin de fidéliser notre clientèle. Nous garderons éventuellement la référence la plus populaire en constante

Exemple de menu sur 5 mois :

1er mois	Entrées	Filet de truite base température mariné à l'agrumes
		Sot l'y l'aise de volaille grillés salade de fèves à la sarriette (herbe)
		Salade de légumes croquant sur une capénata d'aubergine
	Plats	Wok de lapin aux petits légumes
		Onglet de bœuf grillé aux betteraves pommes de terre vapeur
		Filet de dorade rôti aux baies roses frites de polenta
Desserts	Tarte fine aux abricots	
	Pommes rôties au four, crumble de châtaignes	
	Salade de fruits du moment	
2ème mois	Entrées	Soupe glacée de melon et basilic, granité porto
		Carpaccio de bœuf et condiments
		Lingot de saumon, texture de petit rond
	Plats	Filet de sardine grillé à la tomate et fenouille
		Filet de poulet confit au citron, tajine de légume
		Agneau rôti aux légumes grillés
Desserts	Mousse aux fraises	
	Mille feuilles aux poires pochées.	
	Crème brûlée	
3ème mois	Entrées	Salade d'endive, vinaigrette à l'orange copeaux de jambon.
		Artichaut barigoule juste acidulées, encornet persillés
		Tartare d'avocat pastèque, grosses gambas, basilic
	Plats	Mignon de porc rôti à la moutarde, risotto gourmand
		Bavette marinée aux herbes et grillée, ratatouille
		Turbot snacké, rôti aux petits légumes
Desserts	Cheese cake au caramel	
	Tiramisu	
	Yaourt végétal maison au fruits rouges	
4ème mois	Entrées	cannelloni de tourteau et pomme granny
		Tartare de dorade, citron vert, (wasabi)
		Salade de haricot vert, vinaigrette tomatée, poulet grillé
	Plats	Texture de choux, ris d'agneau bien colorés, jus de viande
		Saltimbocca à la sauge, écrasé de pommes de terres violettes et légumes croquants
		Tagliatelles de légumes aux langoustines et basilic
Desserts	Mousse poire belle hélène	
	Tartelette aux fraises glace vanille	
	Cake aérien au citron	

b) La restauration du midi

Une offre de restauration rapide sera proposée à midi à consommer sur place ou à emporter. Elle sera proposée sous forme d'une formule plat/dessert/boissons. Les desserts seront ceux du salon de thé.

Exemple de deux semaines type :

	S1	S2
Lundi	Panini aux légumes grillés et thym (poivrons tomates aubergines)	Wrap au saumon aneth salade crème avocat balsamique
Mardi	Salade de pousse de soja, tofu, vinaigrette aigre douce, crevettes, herbes fraîches	Salade de quinoa au poulet façon taboulé
Mercredi	Tarte fine a la fondue de poireaux	Tarte aux légumes d'été
Jeudi	Sandwich poulet au curry	Sandwich jambon crudités
Vendredi	Tartine froide crème de céleri rave anchois pousse de mâche	Tartine au boudin noir et pommes au four
Samedi	Cake de courgettes, jambon cru, noix, miettes d'abricots secs	Cake olives noires, thon, tomates séchées, herbes de Provence
Dimanche	Burger au steak limousin salade tomates cornichon et « sheese »	Sandwich au basilic, avocat et jambon de parme (Pain à la farine de noix de coco)

c) Le salon de goûter

L'offre salon de goûter nous paraît avoir deux avantages : elle permet une exploitation sur toute l'amplitude de journée et en particulier aux périodes creuses de restauration : le matin et surtout l'après-midi. Elle est potentiellement plus rémunératrice tant concernant le poste boisson que le poste sucré. Elle permet d'élargir notre clientèle à d'autres cibles : enfants accompagnés, personnes plus âgées...

Plats	Ingrédients	A substituer	Substitution	Note
Biscuit au chocolat	Cacao en poudre Œufs Fécule de pomme de terre Sucre en poudre	Pour allergies œufs	Cf Tableau œufs	Déclinable avec des fruits
Crumble	Sucre vanillé Margarine végétale Pain d'épice sans gluten ou farine sans gluten (châtaigne, avoine...)	Aucun	Aucun	Ajout de fruits Déclinable
Tarte au sucre	Cassonade Margarine végétale Mix à pâtisserie sans gluten Lait de riz Levure sans gluten / de	Pour les allergies œufs, gluten	Cf Tableau Œufs Levure sans gluten	Convient gluten, œufs, lait, arachide

	boullanger Substitut d'œuf Sel			
Cupcakes	Soupe de graines de lin Farine de riz Sucre en poudre Flocons de riz Levure sans gluten Sel Crème de soja Huile végétale Sucre glace	Crème de soja	hydrolysate, boisson de riz	Base cupcakes Glaçage déclinable sans allergie
Cookies américains	Farine Sucre ou Cassonade Sucre vanillé Sel Levure Œuf Beurre Miel	Farine Œuf Beurre	Farine de riz, de féculé de pomme de terre Œuf : cf tableau Margarine	Base cookies Natures ou déclinables : chocolats, fruits, ...
Sorbets et glaces et biscuits	<u>Sorbets</u> Fruits Sucre semoule Jus de citron Eau <u>Biscuits</u> margarine Essence de vanille Sucre en poudre Farine Levure Soupe de lait	Beurre Farine et levure Soupe de lait	Margarine Fécule de pomme de terre Levure sans gluten Hydrolysate, boisson de riz	Tous les fruits et les gouts son permis dans le limites des allergies
Tartelettes	Pâte brisée Farine Beurre Sel Sucre Eau	Farine Beurre	Fécule de pomme de terre Margarine	Déclinaison de tartes aux fruits Tartelettes fourrées chocolat, fruits, confitures,...
Choux à base de pâte à choux	- 90 ml d'eau - 45 gr de margarine végétale - 1 pincée de sel - 1/2 cc de sucre roux - 85 gr de farine - 1/2 cc de levure chimique - 60 gr de pommes de terre cuites à la vapeur et passées au mixer, soit 3 CS	Farine	Fécule de pomme de terre	Déclinable crème pâtissière au lait végétal, fruits, chocolat

d) Les autres prestations

Nous proposerons des cours de cuisine « pour les petits », « pour les grands » et « en famille ». Ils comprendront les temps de production et de consommation.

L'offre boutique est une offre permettant de mettre en avant des produits de partenaires fournisseurs (et ainsi de mener une mercatique amont plus efficace) mais aussi de compléter notre univers afin de permettre à nos clients de prolonger l'expérience « leçons » à la maison ou « restaurant » à travers un conditionnement « sous vide »

L'offre événementielle sera sur mesure et ne sera déclenchée qu'à partir d'un ticket minimum global.

3.2.1.2 Tarification de l'offre

Notre clientèle est plutôt plus captive qu'une clientèle traditionnelle du fait de la spécificité de notre offre.

Notre niveau de coûts est plus important à niveau de gamme équivalent du fait d'un coût matière plus important (coût de substitution).

Nous nous situons donc sur un positionnement prix un peu supérieur à celui de nos concurrents indirects qui se justifie par la singularité du service fourni et les coûts supportés plus importants que dans le cas d'une restauration sans contrainte.

Nous envisageons un ticket moyen cible de 10 euros à midi et de 25 euros le soir pour le restaurant.

Le ticket moyen en salon de goûters sera de 8 euros.

Notre cours de cuisine sera tarifé à 30 euros/personne avec une offre préférentielle « famille » (1 adulte et 1 enfant).

3.2.1.3 La commercialisation de notre offre.

Nous envisageons de proposer une carte en ligne qui permettra par l'intermédiaire d'un lien hypertexte pour chaque référence de préciser les composantes de production ainsi que notre filière de fournisseurs : ceci nous semble essentiel afin de donner à notre clientèle toute transparence et sécurité quant à l'offre proposée.

3.2.1.4 Notre politique achat

Nous veillerons autant que possible à mener une politique d'achat responsable qui permet de satisfaire nos objectifs de qualité et de traçabilité : nous travaillerons à maxima en filière courte, en filière bio ou en agriculture raisonnée limitant l'usage des pesticides. Nous utiliserons aussi dans la mesure du possible des produits de saison.

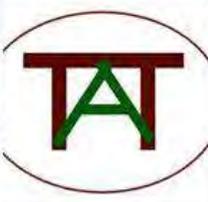
3.1.2.5 Notre communication.

a) Nos supports de base

Notre communication sera organisée autour de deux supports de base :

Un site internet qui nous semble être un support intéressant à plusieurs égards : c'est un support dont le coût d'élaboration est rapidement amortissable, c'est également un support facilement actualisable, il touche une audience utile forte, il nous offre beaucoup de flexibilité en terme de création. Outre notre site, nous veillerons à être référencés sur des sites spécialisés (sortir sans gluten, Allergo Resto, APFRAP, AFDIAG, Association Française des Diététiciens Nutritionnistes)

Un support de mercatique virale nous semble indispensable du fait de la forte propension au partage d'expériences et à la prescription de notre clientèle. Là encore, au-delà de notre propre page Facebook, nous ferons en sorte d'être référencés sur les supports viraux fréquentés par notre cible dans l'univers de la santé (With love allergen free)



Tout l'monde à table

16 J'aime · 0 personnes en parlent

📍 10-30 · Salon de thé · Restaurant diététique · Restaurant à emporter

📍 Rue de l'éclair, 87000 Limoges

☎ 05 55 55 55 55

À propos – Suggérer une modification

[J'aime](#)
[Abonné\(e\)](#)
[Message](#)



16

Photos Mentions J'aime

À la une

Publier Photo / Vidéo

Soyez la première à écrire quelque chose sur la Page de Tout

Avis

★★★★★

Que pensez-vous de Tout l'monde à table ?

Mentions J'aime

- 
WITHLOVE-ALLERGENFREE
 1 ami(e) aime également ça.
- 
Sortir Sans Gluten
 1 ami(e) aime également ça.
- 
PAPILLES ET PUPILLES
 1 ami(e) aime également ça.
- 
Union Professionnelle des diplômés en Diététique de Langue Française
 1 ami(e) aime également ça.

11 amis aiment Tout l'monde à table



Inviter vos amis à aimer cette Page [Afficher tout](#)

Entrez le nom d'un ami...

Inviter

- 
Gregthebuilder Lauzzana [Inviter](#)
- 
Louis Night'marre [Inviter](#)
- 
Clémence Solvéry [Inviter](#)

Activité Récente

Tout l'monde à table a rejoint Facebook.

Les menus du moment :

Le restaurant
 Les entrées
 Filet de truite base température mariné à l'agrumes
 Sot l'y l'aise de volaille grillés salade de fèves à la sarriette (herbe)
 Salade de légumes croquant sur une capanata d'aubergine

Les plats
 Wok de lapin aux petits légumes
 Onglet de boeuf grillé aux betteraves et pommes de terre vapeur
 Filet de dorade rôti aux baies roses, frites de polenta

Les desserts
 Tarte fine aux abricots
 Pomme rôties au four, crumble de châtaigne
 Mille feuilles aux poires pochées
 Salade de fruits du moment

Le snacking
 Salade de quinoa au poulet façon taboulet
 Hamburger (pain sans gluten) fromage végétal (sheese)
 Tarte fine à la fondue de poireaux
 Wrap au saumon aneth et crème d'avocat balsamique
 Sandwich jambon crudité
 Cake aux courgettes, jambon cru et abricots secs
 Salade de crevettes pousses de soja et tofu

Le Salon de Goûter
 Crumble aux fruits de saison
 Cupcakes gourmands
 Cookies américains
 Tartelettes au chocolat
 Biscuits variés

[À propos](#)
[Créer une publicité](#)
[Créer une Page](#)
[Développeurs](#)
[Emplois](#)
[Confidentialité](#)
[Cookies](#)
[Conditions d'utilisation](#)
[Aide](#)

Facebook © 2014 · Français (France)

b) A cible spécifique, communication spécifique

Nous organiserons un évènementiel d'ouverture avec principalement nos prescripteurs (professionnels de la santé, organisations et associations professionnelles et de malades) ; les partenaires professionnels (fournisseurs et professionnels distributeurs), les relais d'opinion (supports locaux).

Surtout, nous développerons des actions de communication en nous appuyant sur les relais de prescription médicale (médecins et autres professionnels de santé tant en structure qu'en ville, association de malades). Elles prendront la forme de rencontres personnelles, d'encarts sur des supports spécialisés et de propositions de cours de cuisine à titre gracieux en structure ou dans nos ateliers auprès des personnels de santé.

c) Démarche qualité, labélisation/certification

Notre positionnement sur l'axe cuisine santé nous amène à être très attentifs à la transparence et l'absence de risque sanitaire de notre production afin de satisfaire le besoin de sécurité de notre clientèle.

Un moyen privilégié pour valider notre démarche qualité est de mener une démarche de labellisation/certification.

Nous avons choisi de nous associer au mouvement WITHLOVE allergen free qui est le garant de l'engagement à répondre aux conditions de sécurité alimentaire et sanitaire imposées par la pratique d'une cuisine sans gluten et sans lactose (possiblement élargie à d'autres allergènes). Ce mouvement novateur invite pour la première fois à considérer l'importance du plaisir de manger et de cuisiner dans les régimes d'éviction

La charte d'engagement précise :

-Aucun aliment contenant les allergènes mentionnés ne sera admis en cuisines et autres ateliers culinaires où seront confectionnés pâtisseries et plats dégustés.

-Les matières premières utilisées pour les recettes seront certifiées sans gluten et sans lactose.

-La cuisine de l'établissement sera nettoyée selon les règles d'hygiène et aucun plan de travail ou ustensile mis à disposition ne présentera de trace d'allergène.

-Chaque recette, plat, pâtisserie affichée et produit d'épicerie vendue mentionnera de manière claire les allergènes exclus.

-L'ensemble du personnel (cuisine et salle) recevra une formation adaptée au type de préparation proposé dans l'établissement.

Nous avons également sollicité la caution de l'AFDIAG (Association Française des Intolérants au Gluten). Son logo est une sécurité pour les cœliaques. Il ne peut être utilisé en France qu'après signature d'un contrat dit « contrat de licence pour l'utilisation de marque et de dessin ». Par ce contrat, les fabricants s'engagent à respecter et maintenir l'image du logo, à respecter la teneur maximale fixée à 20mg/kg de gluten dans chaque produit vendu au consommateur.

Sur l'axe « équilibre alimentaire », nous engagerons également une démarche pour obtenir le label « Saveur, Plaisir et Santé » proposé par l'Institut de Formation de Vichy. Le processus consiste en une formation sur 5 jours autour de la cuisine légère. Ce label est habituellement décernable aux établissements de la place de Vichy, nous avons demandé une dérogation pour pouvoir l'exploiter sur la place de Limoges.

Nous envisageons également de suivre la formation de l'école de cuisine de santé Michel Guérard, chef triplement étoilé et qui sera très prochainement validé par un diplôme habilité par l'université de Bordeaux.

De façon plus générale, la certification bio Ecocert nous permettrait d'affirmer notre engagement de responsabilité et de traçabilité produits.

Enfin si notre perspective de développement en franchise se confirme, nous rentrerons dans une démarche plus lourde nécessitant la rédaction d'un plan de maîtrise sanitaire et qui constituera un paramètre central de notre cahier de franchise. Ce plan nous permettra d'envisager une labélisation par différents organismes comme l'Organisation internationale de normalisation (normes iso 9001 et 22000) ou la Haute Autorité de Santé.

4. Etude de la faisabilité financière

4.1 Le Bilan

4.1.1 Le bilan d'ouverture

Besoins		Ressources	
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES		CAPITAUX	30000
Fonds de commerce	30000	SUBVENTIONS	15000
Droit de bail	2000	EMPRUNTS	47000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES			
Installation technique	20000		
Mobilier, décoration, matériel de salle	13000		
Matériel de production	9000		
Matériel informatique	3000		
IMMOBILISATION FINANCIERES			
Besoins en fonds de roulement	5000		
Cautions bail	3000		
LE CIRCULANT			
Stock	2000		
Banque	5000		
Total de besoins	92000	Total des ressources	92000

4.1.2 Justification des postes

Nous allons analyser les postes du bilan d'ouverture de façon à avoir une vision globale des besoins et des ressources pour la création de notre entreprise.

➤ **IMMOBILISATIONS INCORPORELLES**

Le montant du fonds de commerce et du droit de bail est une estimation par rapport à la moyenne sur le marché de Limoges. (Source : IMHI)

➤ **IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET LE CIRCULANT**

L'installation technique correspond à l'ensemble des éléments nécessaires à la production, transformation et stockage des produits proposés dans notre restaurant, à savoir (Plan de travail, four, four micro- ondes, robot, thermo mixe, chambres froides +/-, machine sous vide)

Le mobilier, décoration et matériel correspondent à tous les éléments présents dans la salle de restaurant. Ce poste est composé de la verrerie, des couverts, platerie, tables chaises, nappe, décoration.

Le matériel de production correspond à tout le petit matériel indispensable à la production culinaire à savoir le matériel de cuisson (Russes, poêles) matériel de préparation froide (Cul de poule, bahut plaque à débarrasser, bac Gastronorme) ustensiles de cuisine (spatules, fouets, Maryses, couteaux) vêtements professionnels (vestes, pantalons, toques, torchons) et autres (balance, planche, thermomètre, filme plastique, papier aluminium, poche sous-vide...)

Le matériel informatique : pour assurer la gestion quotidienne et la fluidité du service, nous avons besoin d'un ordinateur sous Windows pour un usage bureautique classique, ainsi que d'un système type PMS (Property Management System) pour assurer la prise de commande, la gestion des facturations, les calculs pour la déclaration de la TVA collectée.

Nous n'avons pas de véhicule de transport dans notre bilan car nous contracterons un crédit-bail pour financer une camionnette frigorifique. Elle nous permettra d'effectuer les trajets entre nos fournisseurs et notre restaurant.

Pour assurer la production nous estimons que le stock de matières premières doit être de 2000€. Il est composé de l'ensemble des produits d'épicerie qui ne présente pas de date de péremption.

➤ **IMMOBILISATION FINANCIERES**

CAPITAUX

L'apport en capitaux est de 15000€ par associé sachant que nous sommes deux, le capital est donc de 30000€.

SUBVENTIONS

Il existe plusieurs institutions capables de délivrer des subventions, primes prêts à taux 0 aux créateurs d'entreprise pour faciliter leur création. Nous pouvons compter sur plusieurs organismes pour nous aider à financer notre projet.

- L'association Limousin Entreprendre accompagne les chefs d'entreprises dans leur projet. Cet organisme aide les entrepreneurs dans un premier temps à valider le projet puis le suit sur une durée de deux à trois ans. Il y a également une aide

financière, l'association octroie des prêts d'honneur sans intérêts remboursables sur 5 ans jusqu'à 50000€

- Haute-Vienne Initiative, association la loi 1901, est une plate-forme d'initiative locale qui délivre une aide financière sous forme de prêts d'honneur remboursables sur 36 mois d'un montant de 7000€ sans intérêt ni garantie personnelle. L'objectif principal étant de créer de l'emploi sur la région.

EMPRUNTS

Pour équilibrer son montage financier et compléter ses ressources stables, nous devons contracter un emprunt de 47000€.

Nous envisageons également l'ouverture de notre capital avec un aspect participatif de type crowdfunding.

BESOIN EN FOND DE ROULEMENT

Le BFR correspond à l'argent gelé par l'entreprise pour financer son cycle d'exploitation (matière première périssable), par principe de prudence nous considérerons une marge de sécurité, nous prenons donc comme base de BFR pour l'année N 5000€.

4.2. Compte de résultat de notre activité sur 3 ans : étude de notre performance d'exploitation

4.2.1 Le prévisionnel d'activité

4.2.1.1 les hypothèses de calcul du CA prévisionnel

Pour estimer notre chiffre d'affaires mensuel nous devons prendre en considération 2 variables à savoir l'addition moyenne par activité et le nombre de services par mois.

Nous devons également estimer le nombre de jours d'ouverture par mois. Nous comptons fermer 1.5 jours par semaine soit $(52 + (52/2)) = 78$ par an. Nous serons donc ouverts $365 - 78 = 287$ jours par an. Soit $287/12 = 24$ jours par mois.

Le salon de goûter sera seulement ouvert le mercredi et samedi après-midi, la fréquentation estimé est de 20 clients. Pour les cours de cuisine nous les proposons uniquement le dimanche matin soit 4 par mois pour 8 personnes. Nous ne voulons pas augmenter la taille des groupes pour des raisons organisationnelles et pédagogiques.

Nous estimons 40 repas snacking consommés par jour soit sur place soit à emporter.

La capacité de notre restaurant est de 40 places pour le soir et nous considérons un indice de fréquentation de 50 % et 7 ventes à emporter par jour (en production sous-vide) soit $((40*0.50+7)=27)$

Pour les additions moyennes nous partons sur les objectifs suivants :

- Snacking : 10€ TTC
- Restaurant : 25€ TTC
- Salon de goûter : 8€TTC
- Cours de cuisine : 30 € TTC

Activités	Nombre de répétition par mois	Quantité par jour	prix moyen TTC	CA
Snacking (midi)	24	40	10	9600
restaurant (Soir)	24	27	25	16200
Salon de goûter	8	20	8	1280
Cour de cuisine	4	8	30	960
CA total TTC				28040
TVA 20% (10% du CA)				560,8
TVA 10% (90 % du CA)				2523,6
CA total HT				24955,6

Estimation du chiffre d'affaires mensuel (Année n)

4.2.1.2 Estimation du CA prévisionnel annuel

Pour le chiffre d'affaires annuel il nous suffit de multiplier le CA mensuel par 12.

Activités	Nombre de mois	CA Mensuel TTC	CA Annuel TTC	part du CA TTC
Snacking (midi)	12	9600	115200	34%
Restaurant (Soir)	12	16200	194400	58%
Salon de goûter	12	1280	15360	5%
Cours de cuisine	12	960	11520	3%
CA Annuel TTC			336480	
TVA 20% (10% du CA)			6729,6	
TVA 10% (90 % du CA)			30283,2	
CA Annuel HT			299467,2	

La part du CA de chaque activité par rapport du CA global nous permettra par la suite de calculer les consommations de matières.

4.2.1.3 Une progression de notre activité

Nous considérons une augmentation régulière de notre activité faisant l'hypothèse d'un gain de notoriété constant sur les trois premières années de notre exploitation. Nous pouvons après études auprès des établissements proposant une offre spécifique estimer une augmentation de 7% après 1 an d'exploitation, 6% après 2 et 3% pour la 3ème année.

Année	N	N+1	N+2	N+3
CA	299467,2	320430	339656	349845

Evolution du chiffre d'affaires sur les 3 ans

4.2.2 La gestion des charges

La gestion des charges est également importante pour la rentabilité de notre entreprise. Nous prenons comme ratio objectif les normes du secteur. Les ratios présentés ci-après seront nos objectifs pour les 3 années suivantes.

4.2.2.1 Les consommations de matières

Pour calculer les consommations nous avons déterminé des ratios objectifs par rapport aux normes secteur, et le chiffre d'affaires en appliquant la part en pourcentage de chaque activité par rapport au chiffre d'affaires global.

Activités	Ratio matière objectif	CA HT	Consommation
Snaking (midi)	25%	110803	27701
Restaurant (Soir)	33%	164706,96	54353
Salon de goûter	20%	14973,36	2995
Cours de cuisine	33%	8984,016	2965
Total	29,39	299467,2	88013

Consommation matière (Année N)

Nous pouvons donc nous fixer un ratio objectif sur l'ensemble de nos prestations de **29.39 %**

4.2.2.2 Les charges de personnel

Les 2 associés auront les fonctions de management globales à savoir : Chef de cuisine, Maître hôtel et Responsable d'administratif et financier. Nos contrats seront de 39 heures par semaine et un salaire annuel brut de 17000 €.

Pour assurer le fonctionnement courant de l'entreprise et le bon déroulement des services, il est nécessaire d'employer 2 cuisiniers à temps plein car la réalisation de plats adaptés à notre cible demande une charge de travail plus importante que dans les restaurants traditionnels. Il faut également employer un serveur pour fluidifier les services. Leurs contrats seront basés sur 35h par semaine, il n'y a donc pas d'heures supplémentaires majorées. Leur salaire annuel brut sera alors de 16000€ par an.

Un plongeur sera embauché à mi-temps. Il permettra à la production et au service de se concentrer sur leur cœur de métier. Son salaire sera donc $16000/2 = 8000€$ brut annuel.

Les services d'un médecin diététicien sont également importants car il nous permettra d'avoir un avis critique sur l'aspect nutritionnel de notre offre et de la valider. Pour cela nous devons faire appeler au service d'un cabinet de conseil en nutrition. Le prix pour une heure est de 15€ brut, nous considérons que 4 heures sont nécessaires par mois pour garantir la qualité nutritionnelle de notre offre, soit $(15*4*12)=720$

Nous considérons les charges patronales de 30 %

Fonctions	Nombre	Brut annuel	Total
Les associés	2	17000	34000
Cuisinier	2	16000	32000
serveur	1	16000	16000
Plongeur	1	7000	7000
Nutritionniste(Honoraires)		720	720
Total			89720
Cotisations patronales (30%)			35888
Charges de personnel			125608

Charges de personnel année N

Organisation prévisionnelle d'une semaine de travail

Tache/ Jours	Lundi	Mardi	Mercredi	jeudi	Vendredi	samedi	Dimanche
Mise en place matin		CF,,C2 MH,S	CF, C1 MH,S	CF, C1,C2 MH,S	CF,C1, C2 MH,S	CF,C1, C2 MH,S	
Service midi		CF,C2 MH, S,P	CF, C1 MH , S, P	CF, C1,C2 MH,S,P	CF,C1, C2 MH,S,P	CF,C1, C2 MH,S,P	
Salon de gouter			MH ,S				
Cours de cuisine							CF MH
Mise en place soir		CF,C1 MH	CF,C2 MH,S	CF, C1,C2 MH,S	CF, C1,C2 MH,S	CF, C1,C2 MH,S	
Service soir		CF, C1 MH,P	CF,C2 MH,S,P	CF, C1,C2 MH,S,P	CF, C1,C2 MH,S,P	CF, C1,C2 MH,S,P	

Planning de travail

CF : Chef de cuisine

C1 : Cuisinier 1

C2 Cuisinier 2

P : Plongeur

MH : Maitre d'hôtel

S : Serveur

4.2.2.3 Les frais généraux

Pour les ratios des frais généraux nous nous sommes basés sur les moyennes du secteur.

Charge	% du CAHT	Année N
Blanchissage	0,6	1797
Energie	3	8984
Produits d'entretien	1	2995
Petit matériel	0,7	2096
Fournitures adm	0,1	299
Entretien	1	2995
Assurance	1,5	4492
Communication	3	8984
Transport*	2	5989
Commission sur paiement	0,2	599
Frais postaux	0,2	599
Divers*	0,3	898
Totaux	13,6	40728

Frais généraux année N

*Pour le transport, nous avons investi dans une camionnette frigorifique avec un crédit-bail. Ce mode de crédit permet de changer de véhicule à la fin du crédit et ainsi de repartir avec un véhicule neuf en repartant sur un nouveau contrat. La valeur de la camionnette est de 18000€ et le taux de 5% sur 5 ans soit :

$$(18000 \times 1.05) / 5 = 3780 \text{ €}$$

Le coût de remboursement du véhicule est de 3780€ par an.

Pour le carburant nous estimons notre kilométrage à 400 km par mois soit 4800km sur l'année. Il correspond au trajet entre notre restaurant et nos différents fournisseurs. La consommation moyenne aux 100 km est de 10L. Le carburant est de l'essence avec un prix moyenne de 1.5€ le L. Le budget essence pour l'année et donc de $((4800/10) \times 1.5 = 720)$

Nous estimons nos frais d'entretien et assurance à 1438 €

Soit un coût total de $3780 + 720 + 1438 = 5938€$

*Le poste divers correspond à tous les frais liés à la démarche de certification et de labélisation.

4.2.2.4 Le coût d'occupation

Pour le calcul du coût d'occupation, nous considérons trois variables : le loyer, les intérêts des emprunts et les dotations aux amortissements.

- **Le loyer :**

Notre restaurant ne se situera pas dans l'hyper centre de Limoges. Nous estimons la surface à 150m².

Soit 0.75 m² par couvert+ 15 m² pour le bar et le vestiaire, 5 m² pour les toilettes et 100m² pour la production. (Normes secteur)

Pour le montant du loyer nous estimons un coût au m² par an à 83€ (source observatoire immobilier). Soit 150*83=12450 que nous arrondissons à 12000€

- **Les intérêts d'emprunt :**

Caractéristique de l'emprunt :

- Montant : 47000€ (c)
- Durée du remboursement : 5 ans (n)
- Taux d'intérêts : 4.5% (t)
- Mode de financement : annuité constante A

Formule et calcul de l'annuité constante :

$$A = \frac{C \times t\%}{1 - (1 + t\%)^{-n}}$$

$$A = \frac{47000 \times 4.5\%}{1 - (1 + 4.5\%)^{-5}} = 10706$$

Tableau d'amortissement de l'emprunt :

Année	Capital à rembourser	Annuité	Intérêts	Amortissement	Restant dû
N	47000	10706	2115	8591	38409
N+1	38409	10706	1728	8978	29431
N+2	29431	10706	1324	9382	20049
N+3	20049	10706	902	9804	10245
N+4	10245	10706	461	10245	0

Nous bénéficions également de subventions mais du fait du taux 0, cela ne vient pas alourdir le coût d'occupation.

- **Dotation aux amortissements :**

Nous considérerons que notre matériel sera amorti sur 5 ans. Notre base amortissable de 82000 soit $(82000/5) = 16400$

Année	base à amortir	Amortissement	Cumul
N	82000	16400	16400
N+1	82000	16400	32800
N+2	82000	16400	49200
N+3	82000	16400	65600
N+4	82000	16400	82000

Cet amortissement rapide de notre matériel de base nous permettra par la suite de réinvestir pour améliorer notre exploitation en achetant du matériel spécifique comme un four frima. De plus il y a un avantage fiscal car les dotations viennent alourdir les charges donc diminuer le RCAI or l'impôt sur les sociétés est calculé sur ce dernier.

- **Calcul du coût d'occupation sur 3 ans.**

Par la nature de sa composition, le coût d'occupation est une charge fixe mais qui évolue au cours des années

Structure du coût occupation	Montants N	Montants N+1	Montants N+2
Loyer	12000	12000	12000
Intérêts des emprunts	2115	1728	1324
DAP	16400	16400	16400
Total	30515	30128	29724

4.2.3 Compte de résultat sur 3 ans

Libelles	N	N+1	N+2
Chiffre d'affaires total HT	299467,2	320430	339656
Cout de matières consommées	88013	94174	99825
Marge brute	211454	226256	239831
Cout du personnel	125608	125608	141608*
Marge sur cout principal	85846	100648	98223
Frais généraux	40727,5392	40727,5392	40727,5392
Résultat brut d'exploitation	45118	59920	57495
Cout d'occupation	30515	30128	29724
Résultat courant avant impôts	14603	29792	27771
Impôt sur les bénéfices	1905	3886	3622
Résultat Net	12698	25906	24149

Tableau de bord de gestion sur 3 ans

*pour N+2 nous estimons que l'augmentation de notre activité nécessite d'embaucher un nouveau salarié en CDI les charges de personnel seront donc alourdie de 16000€.

Analyse des performances d'exploitation

Nous pouvons constater une augmentation de notre résultat net prometteuse sur les trois premières années d'activité. En effet, il augmente de 90 % entre N et N+2. Cet accroissement est dû à une hausse de chiffre d'affaires engrangée par un gain de notoriété. De surcroît l'augmentation du chiffre d'affaires permet une meilleure absorption des charges fixes à savoir les frais généraux et le coût d'occupation, ce qui influence directement les marges et par conséquent notre résultat net

Nous pouvons également souligné que notre développement prochain autour de deux activités margeuses (conseil et catalogue sous-vide) nous permettra d'améliorer encore sensiblement ces performances d'exploitation.

4.3 Le seuil de rentabilité et indicateurs financiers : étude de notre performance financière.

Pour calculer le seuil de rentabilité il est nécessaire de distinguer les charges fixes de charges variables.

4.3.1 La ventilation des charges fixes et variables

De par la structure de notre entreprise, nous considérons comme fixes les charges de personnel car le besoin en main d'œuvre est important pour réaliser la production de base mais l'augmentation du nombre de plat à réaliser (l'activité) n'est pas corrélée au temps de production. De par sa nature, le coût d'occupation est fixe et nous considérons que nos frais généraux sont également fixés car leurs variations restent très faibles donc non significatives.

Pour les charges variables, il n'y a que le coût matière qui est calculé par rapport au chiffre d'affaires.

Libellés	Charges fixes	Charges variables
Matières premières		88013
Charges de personnel	125608	
Frais généraux	40728	
Coût occupation	30515	
Total	196851	88013

Répartition charges fixe/variables

4.3.2 Le seuil de rentabilité

Pour le calcul du seuil de rentabilité, il est primordial de connaître le taux de marge sur charges variables. (T MCV)

Chiffre d'affaires	299467,2	100%
charges variables	88013	29%
Marge sur charges variables (T MCV)	211454	71%
Charges fixes	196851	66%
Résultat net avant impôt	14603	5%

Calcul du Taux de MCV

Pour déterminer le seuil de rentabilité, il suffit de diviser les charges fixes par le taux de MCV (71%) soit $196851/0.71=277255$

Notre chiffre d'affaires journalier est de $299467/287= 1043$

Le seuil de rentabilité est atteint au bout de $277255/1043=$ **266 jours d'ouverture**

Il est relativement tard mais reste acceptable pour une première année d'activité. Il est également important de prendre en considération le score de la rentabilité de notre activité.

4.3.3 La performance financière de Tout le monde à table : capacité d'endettement et de remboursement-Autonomie financière.

La performance financière d'une entreprise correspond à sa capacité à rembourser ses dettes.

Il faut dans un premier temps calculer la CAF pour l'année N (capacité d'autofinancement)
Elle est égale au résultat + les dotations aux amortissements soit pour l'année
 $12698+16400=29098$

Une fois la CAF calculée nous pouvons déterminer les ratios suivants

- Capacité d'endettement : Emprunts du bilan/ capitaux propres du bilan < 1
Soit $62000/92000=$ **0.67**

- Capacité de remboursement : Emprunts du bilan/ CAF < 3
Soit $62000/29098=$ **2.13**

Les ratios sont inférieurs aux normes du secteur ce qui nous permet de rembourser les emprunts contractés sans risque.

5. Le choix d'une structure juridique

Le choix du statut juridique est d'une importance majeure pour assurer sa pérennité. Nous avons choisi pour Tout l' monde à table le statut SAS (Société par action simplifiée). Elle sera dirigée par 2 associés.

Pourquoi ce choix ?

Une SAS est une société de personnes dont le capital social minimum à la création est de 1€. Le capital minimal permet donc à de jeunes entrepreneurs de créer leur entreprise avec un capital limité

La souplesse en interne, permet de varier très facilement les apports en capital en cas de venue ou départ des associés.

Les statuts rédigés en interne par les associés permettent une grande flexibilité dans le management de l'entreprise et une grande souplesse de la structure.

Il y a de plus un intérêt d'un point de vue fiscal car, il y a la possibilité d'avoir sur les quatre premières années d'activité une imposition à hauteur de 15% sur l'impôt sur le revenu puis après au titre de l'impôt sur les sociétés (33 1/3). Cela nous permettra d'augmenter notre résultat et ainsi d'augmenter notre capacité d'autofinancement pour investir par la suite.

La SAS est une société dite mère et peut s'étendre en se développant sous forme de franchise ce qui constitue un de nos objectifs de développement du fait du caractère novateur du concept.

Enfin nous avons choisi la SAS afin d'assurer la protection des dirigeants à hauteur des apports en cas de difficultés.

Nous pouvons dire que la SAS semble être la structure idéale pour notre projet.

Conclusion

Nous arrivons au terme de notre dossier. Nous avons exploré un univers que nous connaissions peu mais qu'il nous tenait à cœur d'investir malgré les difficultés et les contraintes envisagées.

Cette expérience nous a permis de mobiliser à la fois notre ingéniosité de production, nos compétences opérationnelles mais également celles relevant du mangement.

Nous remercions pour leur aide les différentes personnes qui nous ont aidées dans l'élaboration de ce dossier, professionnels participant à l'organisation du concours, enseignants dans notre établissement et experts extérieurs que nous avons contactés.

Un merci particulier à nos parrains : Monsieur Peyronnet pour ses conseils conciliant restauration et impératifs sanitaires et Madame Chastaing notre cliente test bienveillante.