

Little Burger Truck

STRICTEMENT CONFIDENTIEL

Tables des Matières

Résumé	1
Activité	1
Marché	1
Chiffres Clés	2
Besoin	2
Société	3
Structure et Actionariat	3
Emplacements	3
Equipe	4
Produits et Services	5
Description	5
Etude de Marché	6
Démographie et Segmentation	6
Marché Cible	8
Concurrence	8
Réglementation	9
Stratégie	10
Prix	10
Plan Commercial	10
Etapes de Développement	11
Risques	11
Opérations	14
Plan de Personnel	14
Ressources Clés	14
Fournisseurs	14
Plan Financier	16
Emplois et Ressources	16
Hypothèses	17
Prévisionnel de Ventes	17
Structure de Coûts	18
Prévision de Résultat	19
Prévision de Trésorerie	19
Bilan Prévisionnel	21
Annexes	22
Echéancier	22
Flux de trésorerie	23

Résumé

Activité

Little Burger Truck sera un camion de vente de burger premium à emporter (food truck) opérant dans la ville de Caen.

Nous proposerons un plat unique : un hamburger de viande bœuf avec différentes sauces, et en accompagnement des frites ou de la salade.

Nous proposerons également à la vente des boissons et des desserts.

Le food truck sera dirigé par les deux associés : David et Sylvie D, dont les profils sont très complémentaires.

Monsieur possède une grande expérience de la restauration puisqu'il a travaillé durant 15 ans dans différents restaurants du département. Et madame de solides connaissances en gestion puisqu'elle a exercé pendant 12 ans en tant que comptable d'une PME de la région.

De plus les deux associés se connaissent très bien puisqu'ils sont mariés depuis 8 ans.

Marché

Il s'est vendu 1,07 milliards de burgers en France en 2014, ce qui représente une croissance de plus de 10% par rapport à 2013.

Au niveau de la vente au comptoir, le marché est lui aussi en croissance (+1% en 2014) contrairement au service à table. On estime le chiffre d'affaires de ce marché à un peu plus de 46 milliards d'euros et le ticket moyen par repas à 6,17 euros.

Au niveau local, l'opportunité pour les food truck se situe principalement au niveau des zones industrielles et commerciales, et autour de certains centres culturels et sportifs.

Ces emplacements, situés à l'écart du centre ville, ne bénéficient pas d'une demande en continue ce qui les rend peu attractifs pour la restauration traditionnelle, et crée une opportunité pour les food trucks qui, grâce à leur mobilité, peuvent les desservir aux heures de pointes et se rendre à d'autres endroits aux heures creuses.

Les heures de pointes sont le midi en semaine pour les zones industrielles et commerciales, et les soirs et weekends pour les centres culturels et sportifs.

Cette stratégie a déjà été adoptée avec succès par deux food trucks qui opèrent sur Caen et sa périphérie, et il existe suffisamment d'emplacements pour qu'un troisième food truck puisse entrer sur le marché sans entrer en concurrence directe avec les acteurs déjà présents.

Chiffres Clés

Nous prévoyons que l'entreprise soit rentable dès sa première année d'exploitation.

Sur la base du plan actuel, nous prévoyons d'atteindre un chiffre d'affaires annuel de 241 005 € et un EBE d'environ 25 772 €, ce qui devrait nous laisser une marge de manoeuvre suffisante pour faire face à nos remboursements et permettre de renouveler notre véhicule tous les 7 ans.

Besoin

L'objectif de ce business plan est d'obtenir un financement bancaire de 70 000 € permettant de financer l'achat et l'aménagement du camion restaurant.

Société

Structure et Actionnariat

Little Burger Truck est une SARL au capital social de 10 000€.

La société a été immatriculée auprès du Greffe du Tribunal de Commerce de Caen en Octobre 2015.

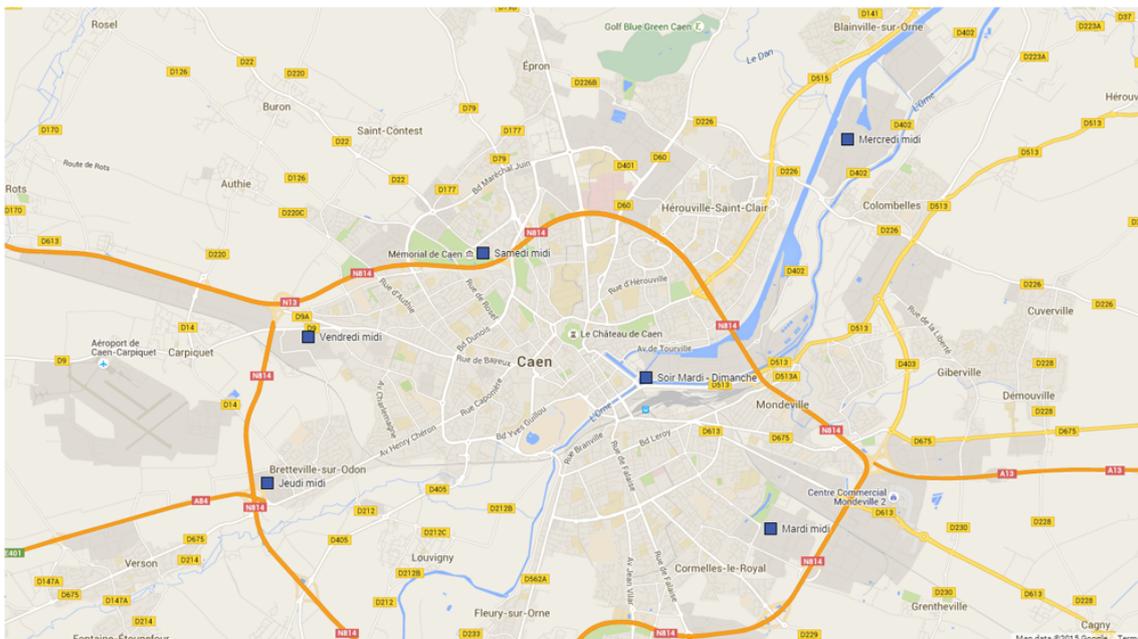
Le siège social de la société est situé au domicile des conjoints au 33 rue Jean Moulin à Caen 14 000.

- Nom : Little Burger Truck SARL
- Numéro de SIRET : XXXXXXXXXXXXXXXX
- Siège social : 33 rue Jean Moulin à Caen 14 000

La société a pour actionnaires M David et Mme Sylvie D.

Emplacements

Nous avons obtenu des autorisations pour exploiter 5 emplacements autour de Caen :



Parmi ces emplacements trois sont situés en zones industrielles et commerciales bénéficiant d'un important vivier de travailleurs à la recherche de diversité culinaire pour le déjeuner. Nous serons présent sur ces emplacements à tour de rôle du Mardi au Vendredi de 11h30 à 14h.

Le 4ème est situé à coté du mémorial qui accueille entre 350 000 et 550 000 visiteurs chaque année. Nous exploiterons cet emplacement le Samedi de 11h30 à 15h avec pour objectif de capter une partie du flux de touristes venant visiter le mémorial.

Le 5ème emplacement est situé à proximité du Cargö qui dispose de deux salles de spectacles, de 420 et 938 places, et accueille environ 40 000 visiteurs par an. Nous avons prévu d'exploiter cet emplacement en soirée du Mardi au Dimanche soir afin de capter une partie de la foule venant assister aux concerts.

Equipe

Le food truck sera dirigé par les deux associés : David et Sylvie D, dont les profils sont très complémentaires.

David possède une grande expérience de la restauration puisqu'il a travaillé durant 15 ans dans différents restaurants du département, dont 5 ans dans un grill où il était notamment en charge de la préparation des burgers.

Sylvie, quant à elle possède de solides connaissances en gestion puisqu'elle a exercé pendant 12 ans en tant que comptable d'une PME de la région.

Cette complémentarité des profils permettra aux deux associés de maîtriser parfaitement à la fois l'aspect opérationnel et les aspects financiers et administratifs de leur future entreprise.

De plus les deux associés se connaissent très bien puisqu'ils sont mariés depuis 8 ans.

Nous avons joint les CV des deux associés à ce business plan.

Produits et Services

Description

Little Burger Truck proposera un plat unique : un hamburger de viande bœuf hachée avec une sauce, et en accompagnement des frites ou de la salade.

Au niveau des sauces, les clients auront le choix entre 5 variétés :

- Béarnaise
- Poivre
- Tartare
- Moutarde
- Curry

Les frites, le pain, et les sauces du burger seront faits maison, et la viande sera sélectionnée avec soin auprès d'un boucher des environs afin de garantir la fraîcheur et la qualité du burger.

Little Burger Truck proposera également à la vente des boissons (sodas, eau, jus de fruits), et des desserts (moelleux au chocolat, tartes au pommes, yaourt, ou fruit).

Nos plats seront vendus uniquement à emporter.

Nous proposerons des formules (burger + boisson, ou burger + boisson + dessert).

Etude de Marché

Démographie et Segmentation

Marché national

Le burger a le vent en poupe : le [cabinet Gira Conseil](#) estime qu'il s'est vendu 1,07 milliards de burgers en France en 2014, ce qui représente une croissance de plus de 10% par rapport à 2013.

Au niveau de la vente au comptoir, le marché est lui aussi en croissance (+1% en 2014) contrairement au service à table. On estime le chiffre d'affaires de ce marché à un peu plus de 46 milliards d'euros et le ticket moyen par repas à 6,17 euros. ([source](#)).

L'offre de restauration rapide s'est fortement diversifiée en France depuis 2001, passant de 2 types d'offres à plus de 35 aujourd'hui ([source](#)) et on assiste progressivement à une montée en gamme de l'offre.

Les food trucks s'inscrivent dans cette mouvance en proposant une offre de gastronomie premium à emporter. Leur développement s'est fortement accéléré depuis l'apparition du concept il y a quelques années, et on recense aujourd'hui plus de 800 food trucks au niveau national ([source](#)).

Marché local

En 2012, la ville de Caen comptait 111 342 habitants, et l'agglomération de Caen La mer 242 182 habitants ([source](#)).

Nous avons identifié plusieurs segments de clientèles susceptibles d'être intéressés par notre food truck :

Les salariés des zones industrielles et commerciales à la pause déjeuner

La plupart des salariés travaillent dans les zones industrielles et commerciales situées un peu à l'écart du centre ville de Caen, ce qui crée une forte demande au niveau de la restauration le midi.

Cependant ces zones sont souvent mal desservies car l'absence de flux en soirée en limite l'attrait pour les restaurateurs traditionnels, ce d'autant plus que le temps de pause pour le déjeuner est à la baisse dans la plupart des entreprises.

L'offre de restauration à emporter dans ces zones est également assez limitée, surtout lorsque la zone est à dominante industrielle.

Cette situation crée une opportunité pour les food trucks qui peuvent, grâce à leur mobilité, desservir ces zones aux heures de pointes et ainsi apporter un peu de diversité alimentaire aux salariés y travaillant.

Les évènements culturels réguliers:

Caen est une ville dynamique sur le plan culturel.

Les principaux points d'attractions sont

- les deux grandes salles de spectacles : le [Zénith](#) (6 990 places, 200 000 visiteurs par an) et le [Cargö](#) (deux salles de 420 et 938 places, [environ 40 000 visiteurs par an](#))
- les infrastructures sportives : le stade d'Ornano ([21 000 places assises](#)) et la patinoire olympique ([90 000 visites par an](#))
- le château et les musées, en particulier le mémorial qui attire entre [350 000 et 550 000 visiteurs par an](#)
- le quartier du port avec son grand marché le dimanche et ses nombreux bars et restaurants
- le théâtre et les nombreuses salles de cinéma

Tous comme les zones industrielles et commerciales, les salles de spectacles, le stade de football, la patinoire, et le mémorial présentent des caractéristiques attractives pour les food trucks car ces infrastructures sont situées à l'écart du centre ville et bénéficient d'une offre de restauration limitée.

Les évènements privés et occasionnels

La privatisation du camion pour des évènements familiaux (baptêmes, mariages, anniversaires) ou professionnels (séminaire, fête d'entreprise) ainsi que la location d'emplacements pour des évènements culturels ou professionnels plus ponctuels (foire de Caen, évènements au salon des congrès, etc.) peuvent également représenter une opportunité intéressante pour les food trucks comme le nôtre.

Marché Cible

Little Burger Truck visera principalement les segments des salariés des zones industrielles et commerciales à la pause déjeuner, et celui des évènements culturels réguliers les soirs et weekends.

Nous avons prévu d'être présent du mardi au vendredi midi sur 4 zones industrielles de la périphérie de Caen, le samedi après-midi au mémorial de Caen, et du mardi au dimanche soir à proximité de la salle du Cargö.

Le planning au niveau du Cargö évoluera en fonction de la programmation de la salle, et nous sommes en discussions avec plusieurs supermarchés pouvant servir d'emplacement de remplacement les soirs de faible affluence au Cargö.

Nous avons également prévu de nous délocaliser en été afin de maintenir notre niveau d'activité durant les période de congés et vacances scolaires. Nous sommes en discussions avancées avec plusieurs partenaires potentiels (wedding planners, gérants de plages, organisateurs d'évènements).

Concurrence

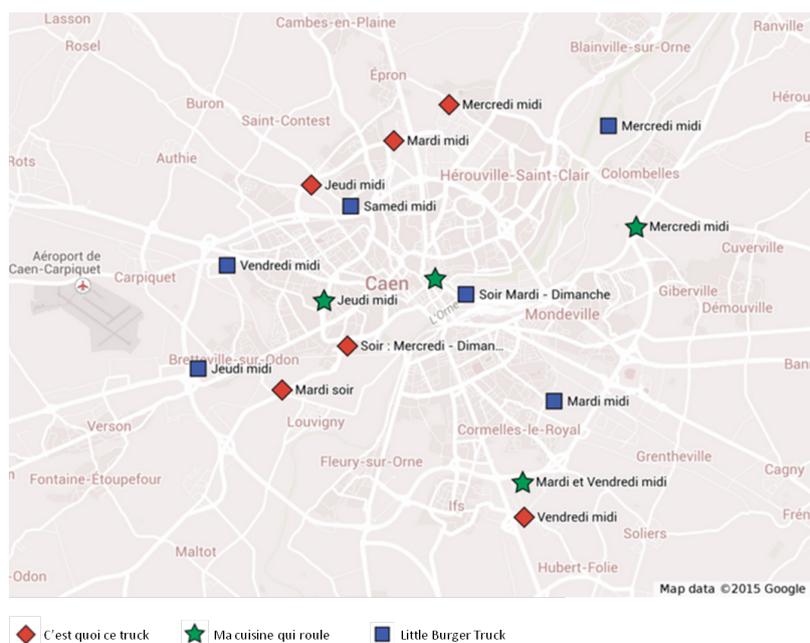
Nous serons principalement en concurrence avec les restaurants, les boutiques de ventes à emporter, et les restaurants d'entreprise des zones que nous desservirons.

Nous avons joint à ce business plan une carte détaillée de la concurrence sur chaque emplacement.

La concurrence sur nos emplacements est relativement faible compte tenu :

- de leur position, à l'écart du centre-ville sur des zones ne bénéficiant pas d'un flux de trafic continu (pic le midi ou le soir en fonction des zones), réduisant l'attrait de ces zones pour les commerces fixes
- du caractère premium de notre offre et éphémère de notre présence créant un effet de rareté pour les personnes se trouvant à proximité de nos emplacements

Notre stratégie est similaire à celle des deux autres food trucks opérant autour de Caen, mais nous ne serons pas en concurrence directe avec eux puisque nous opérons sur des zones différentes :



Réglementation

Les food trucks sont soumis aux mêmes règles d'hygiène et de sécurité sanitaire que tous les restaurateurs, ainsi qu'à des normes de sécurité spécifiques au véhicule, et des règles liées au stationnement.

Par ailleurs l'exercice de l'activité nécessite l'obtention d'une carte professionnelle de commerçant ambulant.

Little Burger Truck sera en conformité avec l'ensemble de ces règles. Sur la partie sanitaire, David de par son expérience en restauration connaît très bien les normes en vigueur et les différents contrôles auxquels il a été soumis dans sa carrière se sont toujours soldés positivement.

Par ailleurs, nous avons obtenu notre carte de commerçant ambulant le mois dernier.

Stratégie

Prix

Sur la base de notre étude de marché et de nos discussions avec les autres gérants de food trucks opérant sur Caen, nous avons décidé de proposer 3 formules aux tarifs suivants :

- Burger (accompagné de frites ou salade) : 6,90€ TTC
- Burger + boisson : 7,90€ TTC
- Burger + boisson + dessert : 8,90€ TTC

Ces tarifs sont comparables aux offres des sandwicheries positionnées sur certains de nos emplacements. Notre offre à 6,90€ TTC est également très proche du panier moyen constaté en vente au comptoir (6,17€ TTC).

Nous proposerons également la vente de boissons et de desserts en dehors des formules, ainsi que la possibilité de rajouter des suppléments dans le burger (olives, plus de fromage, 2ème steak, etc.). Les prix de ces éléments seront fixés au cas par cas avec un objectif de 60% minimum de marge commerciale sur les coûts d'achats.

Plan Commercial

Lors de notre étude de marché nous avons longuement échangé avec les gérants de deux autres food trucks opérant sur Caen :

- **Ma cuisine qui roule** : un food truck créé par un restaurateur caennais pour compenser la baisse d'activité de son restaurant le midi
- **C'est quoi ce truck** : un camion de vente de burger à emporter créé par un entrepreneur de la région

Ces échanges nous ont aidé à définir notre stratégie et identifier des emplacements à fort potentiel et concurrence limitée sur lesquels nous pensons être en mesure d'avoir un fort afflux naturel de clients.

En parallèle, notre stratégie commerciale visera à développer un noyau de clients fidèles auprès des personnes habitant, travaillant, ou étudiant à proximité de nos emplacements.

Pour cela nous avons prévu de mettre en place les actions suivantes :

- **Annonce du passage** : avant chaque passage sur un emplacement nous annoncerons notre venue sur notre page Facebook, nous enverrons également

chaque semaine un email aux clients inscrits à notre newsletter récapitulant les dates de passage sur chaque emplacement

- **Flyers** : nous avons prévu d'effectuer régulièrement des campagnes de distribution de flyers à proximité de nos emplacements
- **Publicité sur internet (Google Adwords)** : organisations de campagnes, géolocalisées sur nos emplacements, sur des mots clés en rapport avec la recherche de restaurant
- **Blog et réseaux sociaux** : publication d'articles et de photos liés à l'univers du burger, invitation des bloggeurs locaux à des dégustations pour aider à faire connaître le food truck
- **Partenariats** : nous avons commencé à mettre en place des partenariats en vue d'obtenir des demandes de mise à disposition du camion pour des évènements privés (mariages, séminaires, etc.)

Étapes de Développement

Nous avons identifié les étapes de développement suivantes pour les 12 prochains mois :

- D'ici 1 mois : obtention du financement
- D'ici 4 mois : livraison du camion aménagé
- Janvier 2016 : ouverture
- Ouverture + 12 mois : atteinte du point mort

Risques

Sur la base de notre étude de marché et de notre connaissance du marché local, nous pensons qu'il existe un certain nombre de risques susceptibles de mettre en péril la pérennité de notre activité à moyen terme :

Panne à répétition

L'exercice de l'activité dépend du bon fonctionnement de notre véhicule afin de nous rendre sur nos emplacements.

La nature hautement spécialisée du véhicule rend le prêt d'un véhicule de remplacement impossible en cas de panne.

Par conséquent chaque panne sur notre véhicule nous contraindra à cesser temporairement l'activité. Des pannes à répétition pourrait donc être extrêmement préjudiciables à notre activité dans la mesure où une absence prolongée pourrait nous faire perdre de façon durable une partie de notre clientèle.

Nous voyons ce risque comme modéré dans la mesure où notre véhicule est récent et où l'on constate un faible taux de panne sur ce type de modèle.

Par ailleurs, nous avons mis en place une police d'assurance nous permettant de bénéficier d'indemnités en cas de panne nous forçant à stopper l'activité de façon prolongée. Et nous avons prévu de remplacer le véhicule tous les 7 ans.

Développement d'une offre concurrente forte sur nos emplacements

Bien qu'il n'existe qu'une concurrence modérée sur nos emplacements à l'heure actuelle, rien ne garantit qu'une offre concurrente ne viendra pas se développer à moyen terme.

Nous voyons ce risque comme faible dans la mesure où nos emplacements ne bénéficient pas d'un afflux de clients potentiels en continu (pics journaliers le soir ou le midi en fonction des emplacements) ce qui en réduit fortement l'attrait pour les restaurants et boutiques de vente à emporter traditionnels.

En cas d'implantation d'une offre concurrente forte nous aurions toujours la possibilité de changer d'emplacement pour maintenir notre niveau d'activité.

Perte de l'accès aux emplacements

L'exercice de l'activité dépend de l'accès aux emplacements qui sont parfois assez difficiles à obtenir.

La perte du droit d'accès à l'un de nos emplacements impacterait fortement notre activité dans la mesure où l'obtention d'un nouvel emplacement peut prendre quelques semaines et où rien ne garantit que nous serons en mesure de trouver un emplacement de remplacement bénéficiant du même niveau d'attractivité.

Saisonnalité

A l'exception du mémorial, l'ensemble de nos emplacements souffrent d'une forte baisse de fréquentation en été. Ceci nous obligera à rechercher d'autres emplacements afin de maintenir notre niveau d'activité durant la période estivale.

Nous sommes en discussions avancées avec plusieurs partenaires potentiels, et sommes confiants que nous arriverons à contrebalancer la baisse d'activité

saisonnaire, par l'obtention de nouveaux emplacements sur des plages et des demandes de privatisation lors de mariages notamment.

Climat

Notre activité nécessite que les clients viennent à nous, et qu'ils attendent la prise de leur commande et la préparation de leur burger devant le camion.

Dans ce contexte la pluie et le froid sont susceptibles d'avoir un impact majeur sur notre activité.

Nous réfléchissons à plusieurs mesures permettant d'atténuer cet impact :

- Mise en place d'un auvent et d'un chauffage externe devant le camion lorsque possible sur l'emplacement
- Mise en place d'un système de précommandes ou de livraisons pour les clients fidèles et entreprises situées à proximité du camion

Opérations

Plan de Personnel

Les deux associés seront rémunérés sur une base 1 500€ brut par mois. Nous n'avons pas prévu d'autre embauche pour le moment.

Nous ferons appel de façon ponctuelle à des étudiants et travailleurs temporaires pour nous aider à distribuer les flyers lors des campagnes évoquées dans la section traitant du plan commercial.

Ressources Clés

Les principaux actifs identifiés par le management comprennent le camion restaurant et l'accès aux emplacements.

Le camion restaurant et l'équipement spécialisé qu'il contient sont sous garantie et ont été assurés. Nous avons prévu de remplacer le camion tous les 7 ans.

Il n'est malheureusement pas possible de mettre en place une protection au niveau des emplacements qui sont négociés de gré à gré avec les propriétaires des parkings ou la Mairie pour des durées assez courtes.

Fournisseurs

David a de bonnes relations avec un certain nombre de fournisseurs avec qui il a travaillé tout au long de sa carrière en restaurant.

Les fournisseurs suivants ont été sélectionnés en fonction de la fréquence de livraison souhaitée par la direction :

Epicerie :

- Fournisseur : Grossiste 1 (alternative : Grossiste 2)
- Délais de paiement : 7 jours
- Fréquence de livraison : 2 fois par semaine

Viandes :

- Fournisseur : Boucher 1 (alternative : Boucher 2)
- Délais de paiement : 7 jours

- Fréquence de livraison : 2 fois par semaine

Boissons :

- Fournisseur : Grossiste 3 (alternative : Grossiste 4)
- Délais de paiement : 7 jours
- Fréquence de livraison : 1 fois par semaine

Plan Financier

Emplois et Ressources

Le lancement de l'activité nécessitera les investissements suivants (montants H.T.) :

- Camion restaurant aménagé : 90 000 €
- Equipement et mobilier : 9 300 €
- Matériel informatique : 1 000 €

Le besoin en fond de roulement initial s'élève à environ 23 855 € (TVA et stock initial), et nous avons réalisé des dépenses pour un montant hors taxes de 5 175 € (voir ci-dessous).

Afin de fonctionner correctement, nous estimons que l'entreprise doit également disposer d'une réserve de trésorerie d'environ 5 670 €, résultant en un besoin de financement initial de 135 000 €.

Ce montant sera financé par un mélange de fonds propres et de dette.

Les associés ont prévu de contribuer à hauteur de 60 000 € (environ 44% du montant requis), nous avons obtenu un prêt d'honneur de 5 000 €, et nous souhaiterions obtenir un financement bancaire couvrant les 70 000 € restants :

- 50 000 € sur 5 ans pour financer une partie du coût d'acquisition du véhicule
- 20 000 € sur 3 mois pour financer la TVA liée à l'acquisition du véhicule

Frais	Montant	Taux TVA	TVA	Total
Constitution	600	normal (20,0 %)	120	720
Site internet	2 500	normal (20,0 %)	500	3 000
Frais juridiques	1 200	normal (20,0 %)	240	1 440
Communication	500	normal (20,0 %)	100	600
Divers	375	normal (20,0 %)	75	450
Total	5 175		1 035	6 210

Ressources (€)	Emplois (€)
Capital social	10 000 Immobilisations
Prêt actionnaires	50 000 Stock
Subv. investissement	0 Frais de démarrage
Emprunt	75 000 TVA
Découvert	0 Trésorerie
Dettes fournisseurs	0
Total ressources	135 000 Total emplois

Hypothèses

Notre prévisionnel financier a été construit principalement sur la base de notre étude de marché et des discussions que nous avons eu avec les gérants des autres food truck de la région.

Prévisionnel de Ventes

Nous avons prévu de réaliser en moyenne par semaine :

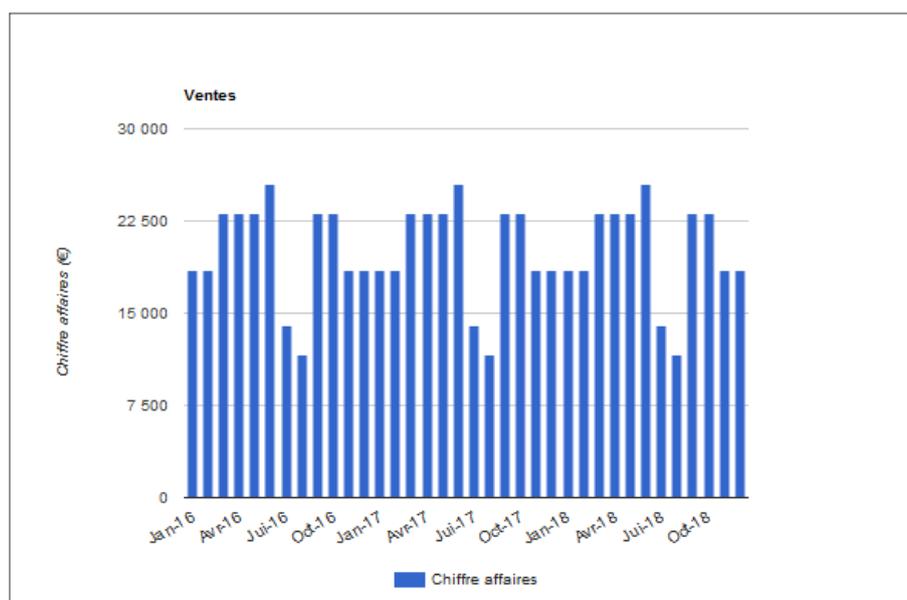
- Midi : 100 ventes de formules à un prix moyen de 6,68 € HT
- Soir : 50 ventes de formules à un prix moyen de 6,68 € HT

Notre prévision de chiffre d'affaires a été ajustée pour tenir compte de la saisonnalité liée à notre activité :

- Janvier, Février, Octobre, Novembre : -20%
- Juillet et Août : -50%

Nous prévoyons également de réaliser 6 privatisations du food truck à 800€ HT la journée durant l'été.

Au total nous pensons pouvoir générer environ 241 005€ de chiffre d'affaires chaque année.



Activités (€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
Stock initial	0	0	0
Privatisation	4 800	4 800	4 800
Ventes à emporter	236 205	236 205	236 205
Total	241 005	241 005	241 005

Structure de Coûts

Nous avons identifié les frais généraux suivants :

Frais généraux (€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
Poste et télécom	500	500	500
Entretien et maintenance	2 000	2 000	2 000
Assurances	2 800	2 800	2 800
Carburant	5 750	5 750	5 750
Marketing	5 500	5 500	5 500
Fournitures administratives	360	360	360
Banque	600	600	600
Honoraires comptables	3 600	3 600	3 600
Autres	2 000	2 000	2 000
Employés	50 400	50 400	50 400
Total	73 510	73 510	73 510

Les trois principaux postes de dépenses que nous avons identifié sont :

- Le salaire des associés (1 500 € brut par mois)
- Le carburant (2,4% du chiffre d'affaires)
- Le marketing (500 € HT par mois sauf en Août)

Prévision de Résultat

Nous prévoyons que l'entreprise soit rentable dès sa première année d'exploitation.

Sur la base du plan actuel, la marge brute devrait atteindre 99 282€ (60% du CA) et les frais généraux devraient représenter environ 30% du CA ce qui devrait nous permettre d'atteindre un EBE d'environ 27 772 € (10,7% du CA).

(€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
Chiffre d'affaires	241 005	241 005	241 005
Coûts des produits vendus	-141 723	-141 723	-141 723
Marge brute	99 282	99 282	99 282
Frais généraux	-73 510	-73 510	-73 510
Loyers crédits bails	0	0	0
EBE	25 772	25 772	25 772
Amortissements	-20 113	-20 113	-20 113
Résultat d'exploitation	5 659	5 659	5 659
Subv. investissement	0	0	0
Profit (perte) sur cessions	0	0	0
Charges financières	-2 826	-2 214	-1 635
Résultat avant impôt	2 832	3 444	4 023
Impôt sociétés	-425	-517	-603
Résultat net	2 408	2 928	3 420

Prévision de Trésorerie

Le flux de trésorerie opérationnel net devrait être positif sur la durée du plan et nous permettre d'honorer nos remboursements d'emprunt tout en conservant une marge de manœuvre suffisante pour remplacer le véhicule en année 7 et faire face à d'éventuels imprévus.

La société prévoit de générer une variation de trésorerie positive sur chacune des années de ce business plan.

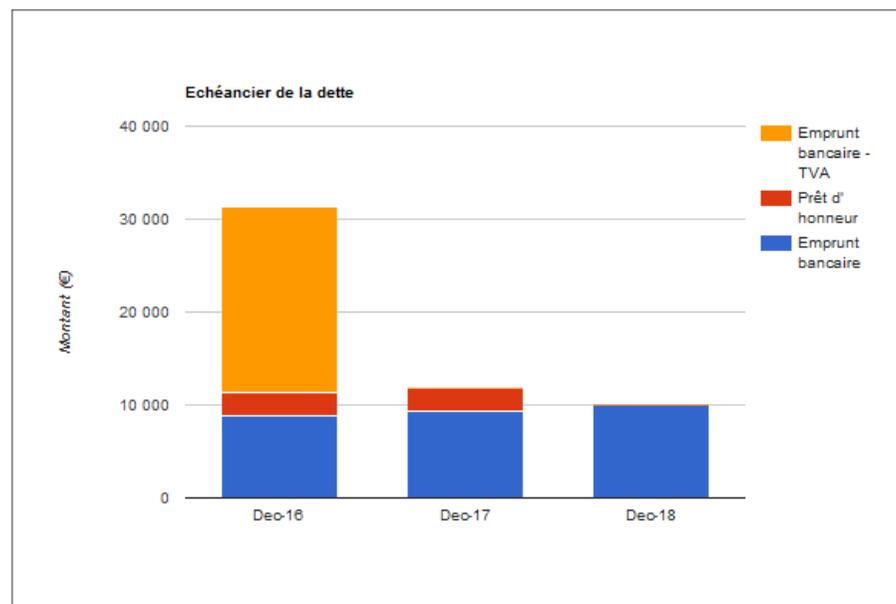
(€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
EBE	25 772	25 772	25 772
Var. stocks	0	0	0
Var. clients	0	0	0
Var. fournisseurs	2 812	0	0
Var. dettes fiscales et sociales	23 815	0	0
Flux opérationnel brut	52 399	25 772	25 772
Charges financières	-2 826	-2 214	-1 635
impôt sociétés	0	-850	-608
Flux opérationnel net	49 573	22 708	23 528
Investissements	0	0	0
Cessions	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0
Cessions financières	0	0	0
Flux d'investissement	0	0	0
Nvx. emprunts	0	0	0
Remboursements	-31 340	-11 885	-9 964
Var. capital	0	0	0
Dividende	0	0	0
Flux de financement	-31 340	-11 885	-9 964
Var. trésorerie	18 232	10 823	13 564
Trésorerie	23 902	34 725	48 289

Bilan Prévisionnel

(€)	Ouverture	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
ACTIF				
Immo. corporelles	100 300	80 187	60 073	39 960
Immo. incorporelles	0	0	0	0
Immo. financières	0	0	0	0
Total immobilisations	100 300	80 187	60 073	39 960
Stocks	2 300	2 300	2 300	2 300
Clients	0	0	0	0
Autres créances	0	0	0	0
Trésorerie	5 670	23 902	34 725	48 289
Total actif circulant	7 970	26 202	37 025	50 589
TOTAL ACTIF	108 270	106 389	97 098	90 549
PASSIF				
Fournisseurs	0	2 812	2 812	2 812
Dettes fiscales et sociales	-21 555	2 685	2 352	2 347
Dette financière	75 000	43 660	31 774	21 810
Intérêts accrus non échus	0	0	0	0
Total Dettes	53 445	49 157	36 938	26 969
Capital social	10 000	10 000	10 000	10 000
Prêt actionnaires	50 000	50 000	50 000	50 000
Subv. investissement	0	0	0	0
Bénéfices non distribués	-5 175	-2 767	160	3 580
Total fonds propres	54 825	57 233	60 160	63 580
TOTAL PASSIF	108 270	106 389	97 098	90 549

Annexes

Echéancier



Flux de trésorerie

(€) - Exercice 2016	Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Jui	Jui	Aoû	Sep	Oct	Nov	Dec
EBE	1 221	1 221	3 075	3 075	3 075	5 475	842	-808	3 075	3 075	1 221	1 221
Var. stocks	0	0	0	-0	0	-0	0	0	0	-0	0	0
Var. clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. fournisseurs	2 812	0	704	0	0	0	-1 758	0	1 758	0	-704	0
Var. dettes fiscales et sociales	23 815	0	185	0	0	480	-463	-330	313	-0	-185	0
Flux opérationnel brut	27 848	1 221	3 965	3 075	3 075	5 955	-1 379	-1 138	5 147	3 075	332	1 221
Charges financières	-283	-269	-254	-239	-236	-232	-228	-225	-221	-217	-213	-210
impôt sociétés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux opérationnel net	27 565	952	3 711	2 836	2 840	5 724	-1 608	-1 362	4 926	2 858	119	1 012
Investissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions financières	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux d'investissement	0											
Nvx. emprunts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remboursements	-7 581	-7 595	-7 610	-936	-939	-943	-947	-950	-954	-958	-962	-965
Var. capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividende	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux de financement	-7 581	-7 595	-7 610	-936	-939	-943	-947	-950	-954	-958	-962	-965
Var. trésorerie	19 984	-6 643	-3 899	1 901	1 901	4 781	-2 554	-2 313	3 972	1 901	-843	46
Trésorerie	25 654	19 011	15 112	17 013	18 913	23 694	21 139	18 827	22 799	24 699	23 856	23 902

(€) - Exercice 2017	Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Jui	Jui	Aoû	Sep	Oct	Nov	Dec
EBE	1 221	1 221	3 075	3 075	3 075	5 475	842	-808	3 075	3 075	1 221	1 221
Var. stocks	0	0	0	-0	0	-0	0	0	0	-0	0	0
Var. clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. fournisseurs	0	0	704	0	0	0	-1 758	0	1 758	0	-704	0
Var. dettes fiscales et sociales	0	0	185	-0	0	480	-463	-330	313	-0	-185	0
Flux opérationnel brut	1 221	1 221	3 965	3 075	3 075	5 955	-1 379	-1 138	5 147	3 075	332	1 221
Charges financières	-206	-202	-198	-194	-190	-187	-183	-179	-175	-171	-167	-163
impôt sociétés	0	0	-106	-425	0	-106	0	0	-106	0	0	-106
Flux opérationnel net	1 015	1 019	3 660	2 456	2 885	5 663	-1 562	-1 317	4 866	2 905	165	952
Investissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions financières	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux d'investissement	0											
Nvx. emprunts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remboursements	-969	-973	-977	-981	-985	-988	-992	-996	-1 000	-1 004	-1 008	-1 012
Var. capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividende	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux de financement	-969	-973	-977	-981	-985	-988	-992	-996	-1 000	-1 004	-1 008	-1 012
Var. trésorerie	46	46	2 683	1 476	1 901	4 674	-2 554	-2 313	3 866	1 901	-843	-60
Trésorerie	23 949	23 995	26 678	28 154	30 054	34 729	32 174	29 862	33 727	35 628	34 785	34 725

(€) - Exercice 2018	Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Jui	Jui	Aoû	Sep	Oct	Nov	Dec
EBE	1 221	1 221	3 075	3 075	3 075	5 475	842	-808	3 075	3 075	1 221	1 221
Var. stocks	0	0	0	-0	0	-0	0	0	0	-0	0	0
Var. clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. fournisseurs	0	0	704	0	0	0	-1 758	0	1 758	0	-704	0
Var. dettes fiscales et sociales	0	0	185	-0	0	480	-463	-330	313	-0	-185	0
Flux opérationnel brut	1 221	1 221	3 965	3 075	3 075	5 955	-1 379	-1 138	5 147	3 075	332	1 221
Charges financières	-159	-155	-151	-147	-143	-138	-134	-130	-126	-122	-118	-113
impôt sociétés	0	0	-129	-92	0	-129	0	0	-129	0	0	-129
Flux opérationnel net	1 062	1 066	3 685	2 837	2 933	5 688	-1 514	-1 268	4 892	2 954	214	979
Investissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions financières	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux d'investissement	0											
Nvx. emprunts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remboursements	-808	-812	-816	-820	-824	-828	-832	-836	-841	-845	-849	-853
Var. capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividende	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux de financement	-808	-812	-816	-820	-824	-828	-832	-836	-841	-845	-849	-853
Var. trésorerie	254	254	2 869	2 017	2 109	4 860	-2 346	-2 104	4 051	2 109	-635	125
Trésorerie	34 979	35 234	38 103	40 120	42 229	47 088	44 742	42 638	46 689	48 798	48 163	48 289

