

BUSINESS PLAN
CONSTRUIRE LE BUSINESS PLAN D'UN FOOD TRUCK

Adeline Desthuilliers, Maud Guettier

Business Plan

Construire le Business Plan d'un Food Truck

Chasseur de Fonds

Ouvrages des mêmes auteurs

- **Créer ou reprendre un restaurant traditionnel** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier, Mahmoud Ali-Khodja (janvier 2018). Version 1.
- **Créer ou reprendre un hôtel** – Mahmoud Ali-Khodja, Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (juin 2018).
- **Construire le Business Plan d'un restaurant** – Maud Guettier, Adeline Desthuilliers, Mahmoud Ali-Khodja (juillet 2019).
Médaille d'argent 2019 – 11^e TROPHÉES MARKETING COMMUNICATION de la profession comptable.
- **Créer ou reprendre un Food Truck** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (décembre 2019).
- **Créer ou reprendre un restaurant** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier, Mahmoud Ali-Khodja (juillet 2020). **Version 2 avec un supplément sur le Digital.**

Ce livre a été publié sur www.bookelis.com

ISBN : 979-10-359-1667-1

© Adeline Desthuilliers, Maud Guettier

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.
L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce
livre.

CHASSEUR DE FONDS

Un accompagnement des professionnels des cafés, hôtels et restaurants, de la création à la transmission

Le métier de chef d'entreprise génère son lot d'illusions : l'indépendance, le fait d'être son propre patron... Mais derrière cette image se cache une réalité complexe, dans laquelle l'entrepreneur se trouve confronté à des problématiques diverses, qu'elles soient juridiques, sociales ou fiscales... Cette diversité de domaines impose un constat très simple : un individu seul ne peut raisonnablement pas maîtriser tous ces domaines simultanément. Ce constat est encore renforcé pour le secteur des cafés, hôtels et restaurants, qui requiert des compétences opérationnelles déjà conséquentes.

Chasseur de Fonds se veut être une référence pour les professionnels des cafés, hôtels et restaurants, pour leur accompagnement de la création à la transmission de l'entreprise.

Chasseur de Fonds est enregistré comme organisme de formation, auprès de la DIRECCTE, et est Datadocké pour un engagement de qualité.

Ne plus laisser le chef d'entreprise démuni face aux problématiques de son métier

Il n'est pas toujours facile de trouver spontanément une réponse appropriée à une problématique fiscale, juridique ou même administrative. Les spécificités de chacun de ces domaines peuvent

néanmoins être appréhendées par des experts (avocats, notaires, agents immobiliers, coachs, photographes...), qui sont en mesure d'accompagner l'entrepreneur, de lui apporter des solutions à ses problèmes et de lui éviter de commettre des erreurs qui lui seraient préjudiciables. Chasseur de Fonds permet aux restaurateurs, cafe-tiers et hôteliers d'être mis en relation avec l'expert ou les experts adaptés à leur situation, et ce, gratuitement.

Chasseur de Fonds propose une offre intégrée et transparente :

- Des annonces de fonds de commerce : cafés, hôtels, restaurants, service gratuit à destination des vendeurs et des agents immobiliers ;
- Des annonces sponsorisées de matériel neuf et de produits d'alimentation à destination des vendeurs, pour que leur produit gagne en visibilité auprès des cafés, hôtels, restaurant ;
- Un accompagnement dans la transaction à l'aide de notre réseau national (intercabinets) ;
- Une mise en relation avec notre réseau d'experts dans tous les domaines touchant au métier des cafés, hôtels, restaurants ;
- **Des formations 100 % en ligne et en présentiel sur demande ;**
- Des contributions d'experts au travers d'articles ;
- Des outils : simulateur d'emprunt, calcul de ratios, guides... ;
- Des missions de conseil : Business Plan, évaluation de murs et/ou fonds... ;
- Des actions concrètes : présence sur les salons professionnels et d'entrepreneurs, organisation d'afterworks avec nos partenaires, publications dans les journaux spécialisés...

L'adresse du site : www.chasseurdefonds.com

UN MOT DES AUTEURS

En tant qu'experte-comptable spécialisée dans le métier des cafés, hôtels et restaurants depuis près de vingt ans, j'ai eu l'occasion d'être particulièrement sensibilisée aux problématiques de la création d'entreprises. Que ce soit pour la question de la faisabilité, de la recherche d'un local, de la préparation du Business Plan ou encore du financement, le porteur de projet se retrouve en interaction avec un nombre important d'intervenants aux expertises différentes et peut facilement, par conséquent, être perdu.

C'est pourquoi nous avons voulu, à l'aide de Chasseur de Fonds, proposer une plateforme intégrée capable d'être la boussole du restaurateur, du cafetier et de l'hôtelier. Nous complétons cet accompagnement par nos publications et nos formations.

Suite au succès du livre *Construire le Business Plan d'un restaurant*, nous avons décidé de proposer ce nouvel ouvrage, *Construire le Business Plan du Food Truck*. Nous mettrons en ligne également une formation 100 % e-learning, basée sur cet ouvrage, afin d'accompagner le porteur dans la création de son Business Plan.

À travers ce nouveau livre, nous espérons pouvoir fournir de bonnes bases pour la préparation du Business Plan du créateur d'un Food Truck.

Adeline Desthuilliers



Après plus de quinze ans d'expertise comptable et d'accompagnement de mes clients du métier des cafés, hôtels et restaurants dans diverses missions, nous avons soulevé ensemble bon nombre de problématiques qui m'ont donné envie de les retransmettre de différentes façons aux créateurs et repreneurs. Chasseur de Fonds a ainsi été fondé avec cet objectif, en fournissant de l'accompagnement ciblé et personnalisé. Nous vous aidons ainsi à trouver l'interlocuteur adapté, à construire un projet viable et de qualité. Nous avons donc appuyé notre accompagnement et nos conseils sur des ouvrages qui vous permettent de trouver des réponses à vos questions de chef d'entreprise du CHR et ainsi orienter vos démarches et trouver les bons interlocuteurs. C'est donc avec beaucoup de plaisir que je vous présente notre cinquième ouvrage, consacré à l'établissement du Business Plan du Food Truck, que nous avons voulu pratique et de bon sens. Co-écrit avec des professionnels du domaine de la restauration et du conseil, nous avons souhaité vous livrer un ouvrage sous forme de guide. Comme les précédents, *Créer ou Reprendre un Food Truck* et *Construire le Business Plan du Restaurant*, ce livre est le reflet de nos expériences dans la façon de mener à bien cette étape.

J'espère, une fois encore au travers de cet ouvrage, pouvoir contribuer à de beaux projets.

Maud Guettier

SOMMAIRE

Chasseur de Fonds	5
Un mot des auteurs	7
1 – Introduction.....	13
2 – Méthodologie du Business Plan	15
2.1 Les objectifs du Business Plan	15
2.1.1 Lors de la création	15
2.1.2 Dans la gestion courante	16
2.1.3 Lors d’opérations exceptionnelles.....	17
2.2 Démarche	17
2.3 La forme du Business Plan	18
2.3.1 Utiliser un logiciel.....	18
2.3.2 Créer un document type	20
2.3.3 Les informations générales.....	25
3 – L’analyse de l’existant	29
3.1 Comprendre un compte de résultat	29
3.1.1 Les composants d’un compte de résultat	30
3.1.2 Les différentes lectures du compte de résultat	33
3.1.3 La consommation de matières premières.....	36
3.1.4 Ratios issus du compte de résultat	39
3.1.5 La capacité d’autofinancement (CAF)	40
3.1.6 Seuil de rentabilité.....	43
3.2 Comprendre un bilan.....	45

3.2.1 Lire un bilan	45
3.2.2 Actif	48
3.2.3 Passif.....	50
3.2.4 Fonds de roulement	52
3.2.5 Besoin en fonds de roulement.....	53
3.2.6 La trésorerie.....	53
3.2.7 Les ratios du bilan	54
4 – Présentation du concept et de l'équipe.....	57
4.1 Le concept.....	60
4.1.1 L'idée	60
4.1.2 Origine.....	61
4.2 L'emplacement	61
4.3 Le montage.....	65
4.3.1 Entreprise individuelle	66
4.3.2 Sociétés.....	67
4.3.3 Régime fiscal	71
4.3.4 TVA en restauration.....	72
4.3.5 Régime social	74
4.3.6 Rédiger les statuts.....	75
4.4 Fondateurs et équipe dirigeante	79
1.1.1 Présentation des fondateurs.....	80
1.1.2 Présentation des associés.....	81
1.1.3 Présentation des salariés.....	82
1.1.4 Présentation des experts	82
5 – Analyse du marché et de la concurrence.....	85
5.1 Le concept du Food Truck	85
5.2 Taille et tendances du marché	87
5.2.1 Le marché	87
5.3 Positionnement et concurrence	89
5.3.1 Objectifs	89
5.3.2 Décrire	90

5.3.3 Méthodologie.....	90
5.3.4 Analyser.....	91
5.4 Où trouver les informations pour l'étude de marché?	92
5.4.1 Le site de l'INSEE	92
5.4.2 Les fichiers entreprises.....	93
5.4.3 La presse professionnelle	94
5.4.4 Les cabinets d'études	94
5.4.5 Les instituts de sondage	95
5.4.6 Les organisations professionnelles.....	95
5.4.7 Les centres de gestion agréés	96
5.4.8 De nombreuses associations.....	97
6 – Le dossier financier.....	101
6.1 Présentation du dossier financier du Camion Vert.....	101
6.2 Le plan de financement	102
6.2.1 Les besoins ou emplois	103
6.2.2 Les garanties pour l'emprunt pour un Food Truck	114
6.3 Établissement d'un compte de résultat prévisionnel	115
6.3.1 Estimer un chiffre d'affaires.....	115
6.3.2 Déterminer la marge commerciale	120
6.3.3 Calcul du taux de perte matière lors de la préparation	124
6.3.4 La fiche de cuisine.....	124
6.3.5 Les autres achats et charges externes.....	131
6.3.6 Autres charges	153
6.3.7 Impôts et taxes.....	156
6.3.8 Les charges de personnel.....	163
6.3.9 Amortissements	167
6.3.10 Les produits et charges financières	170
6.3.11 Les produits et charges exceptionnels.....	171
6.4 Présenter la capacité d'autofinancement.....	173
6.5 Le bilan prévisionnel.....	174
6.5.1 Bilan d'ouverture.....	175

6.5.2 Bilan des années suivantes.....	177
6.6 Un plan de trésorerie.....	180
7 – Savoir présenter et documenter son projet.....	185
7.1 Synthèse	185
7.2 Les annexes.....	187
7.3 Savoir-faire une présentation orale : le pitch.	189
8 – Trouver son financement	193
8.1 Apports personnels.....	193
8.2 La <i>love money</i>	194
8.3 Les prêts d'honneur par les réseaux d'accompagnement.....	195
8.4 Le <i>crowdfunding</i> : sur des plateformes en ligne	195
8.5 Le prêt brasseur.....	196
8.6 Les aides et subventions	197
8.7 La levée de fonds (ouverture du capital à des investisseurs)	199
8.8 Les comptes courants d'associés	200
8.9 Les prêts bancaires.....	200
8.10 L'assurance de l'emprunt.....	201
8.11 Le crédit vendeur.....	202
8.12 Financement du matériel.....	203
8.12.1 Financement sur la trésorerie ou sur fonds propres	203
8.12.2 Financement par crédit professionnel	204
8.12.3 Financement par leasing ou crédit-bail	204
9 – Conclusion : pour aller plus loin.....	207
Remerciements.....	209

1

INTRODUCTION

Monter son affaire en restauration implique des passages obligés qui sont méconnus par les créateurs. L'un des plus importants est le montage du Business Plan. C'est pourquoi nous avons souhaité, à travers ce livre, vous guider et vous faire partager notre expérience afin de vous faciliter cet exercice.

Après avoir écrit *Construire le Business Plan d'un Restaurant*, nous vous proposons ici *Construire le Business Plan d'un Food Truck*.

Ce livre a été nourri par nos expériences communes, 15 ans de Business Plan en tant qu'experts-comptables, et de nombreux succès pour nos clients.

Il n'est pas exhaustif et est perfectible, comme chacun de nos guides. En effet, chaque expérience est différente, mais il subsiste un fil directeur qui accompagne chaque créateur, futur restaurateur.

Le *timing* est une question qui revient souvent. Il est évident que, pour démarrer, il est nécessaire d'avoir l'envie, la capacité et l'idée. Il faut également s'assurer de la faisabilité du projet et de sa rentabilité. Le Business Plan se construit tout au long de l'avancée du projet et se finalise quand l'emplacement est validé.

Ce livre est découpé en 7 chapitres, qui suivent la chronologie de la réalisation du Business Plan; ils abordent les différentes étapes de sa construction.

Nous avons volontairement limité le sujet au Business Plan du Food Truck.

Les autres métiers du CHR – cafés, hôtels, bars, restauration rapide – seront traités au travers de futures publications. Nous vous proposons d’ores et déjà de nombreux articles dans notre blog sur le site de Chasseur de fonds.

Pour compléter ce livre, vous pouvez vous procurer notre guide *Créer ou reprendre un Food Truck*, qui aborde toutes les bases pour réussir son installation.

Tout au long de cette publication, nous avons souhaité mettre en avant **nos recommandations** en encadré ainsi que des **exemples de rédaction** pour faciliter la mise en place de votre Business Plan.

2

MÉTHODOLOGIE DU BUSINESS PLAN

2.1 Les objectifs du Business Plan

Un Business Plan (ou plan d'affaires) est un outil qui permet de décrire, de manière chiffrée, et sur la base d'hypothèses retenues, le devenir d'une entreprise (d'un projet). Il définit les objectifs et les moyens à mettre en œuvre. C'est avant tout un outil de prévision et de planification, qui permet notamment d'avoir un support de communication :

- Communication interne ;
- Communication avec les actionnaires ;
- Communication avec les financiers.

Lorsque l'on a un projet de Food Truck, le Business Plan permet de valider le *business model* en termes de rentabilité et de résumer le projet pour soi-même, pour le banquier et/ou un autre partenaire financier (loueur du camion).

Généralement, le Business Plan est établi au cours de trois grands moments de la vie du projet.

2.1.1 Lors de la création

Vous avez toujours voulu avoir votre Food Truck, mais vous ne savez pas par où commencer ?

Et si vous commenciez par poser les choses à l'aide d'un Business Plan ? En effet, il est indispensable, lors du démarrage de votre projet, de préparer un Business Plan afin de vous assurer

de sa validité et de sa faisabilité financière. Il est possible de vous faire aider, mais l'essentiel doit venir du créateur (de vous). Les experts qui vous accompagneront dans cet exercice seront là pour valider la forme et le réalisme du projet en fonction de leur expérience et de leur savoir-faire.

Toutefois, vous êtes le seul à connaître précisément les contours de votre projet. Il vous faudra donc, dans ce document et à partir d'hypothèses, vous projeter dans l'avenir et estimer la faisabilité de votre projet. Établir le Business Plan est ainsi un bon exercice pour mettre en ordre vos idées et vos attentes.

Une fois mis en place, le Business Plan vous donnera notamment la possibilité de disposer d'un dossier pour convaincre des partenaires de venir partager l'aventure avec vous et/ou pour obtenir des financements.

Le Business Plan n'est pas figé, vous pourrez le faire évoluer au fil de vos rencontres. Mais n'oubliez pas de numéroté vos versions (ou de les dater) afin de savoir précisément où vous en êtes.

L'organisation est la base du métier de gérant de Food Truck, et cela commence par la préparation d'un Business Plan.

2.1.2 Dans la gestion courante

Votre Food Truck tourne depuis quelques années, et vous constatez une dégradation de votre chiffre d'affaires, de votre marge ; vous souhaiteriez fermer le lundi soir, proposer de nouveaux services ?

Dans ce contexte, il est nécessaire de poser les chiffres et les hypothèses pour anticiper, savoir précisément où vous allez et valider la faisabilité de vos nouvelles perspectives.

La réalisation d'un Business Plan vous permettra ainsi de coordonner l'action à moyen terme, d'avoir un prévisionnel cohérent et de suivre les prévisions. Il vous donnera aussi les éléments nécessaires pour suivre les objectifs que vous aurez définis.

2.1.3 Lors d'opérations exceptionnelles

Votre concept est unique. Vous souhaitez le franchiser, faire entrer des actionnaires ou tout simplement développer votre flotte de camions ?

Pour savoir ce qu'il en est, faire un point et être en mesure de communiquer, il est indispensable d'établir un prévisionnel.

Quelle qu'en soit la raison, le Business Plan doit toujours être établi avec prudence, rigueur et soin. N'hésitez pas à vous faire accompagner par un expert. Un Business Plan inatteignable sera en effet un handicap dans la réalisation de vos projets. Ce n'est qu'en restant prudent et en vous fixant des objectifs réalistes que vous serez à même de les mener à bien.

Le visa de l'expert-comptable vous donnera par ailleurs de la crédibilité vis-à-vis des tiers.

2.2 Démarche

Qui doit rédiger le Business Plan ? Il s'agit d'une question récurrente de la part des porteurs de projet. Pour autant, la réponse est logique : il s'agit de votre projet !

C'est pourquoi l'implication du porteur de projet, et éventuellement de ses associés, est indispensable. La préparation d'un Business Plan est un travail d'équipe. C'est donc au porteur de projet de préparer le Business Plan.

Toutefois, pour les chapitres ou parties que vous maîtrisez moins, il est nécessaire de faire appel à des experts.

Un expert-comptable vous permettra ainsi de valider la cohérence financière de votre projet et pourra établir les tableaux financiers sur la base des éléments fournis. Un avocat sera à même, quant à lui, de valider votre montage... Vous pouvez également faire appel à des sociétés d'études de marché afin de confirmer la faisabilité de votre projet.

De même, si l'utilisation du traitement de texte et du tableur est délicate, si la rédaction n'est pas votre fort, il est possible de vous faire aider.

Le Business Plan pour un Food Truck ne se réalise pas uniquement en étant assis derrière son ordinateur. Le porteur de projet devra, au contraire, préparer le travail et la collecte d'informations afin d'établir le document final. À cette fin, il est nécessaire de se rendre sur le terrain, de rencontrer des experts, d'aller sur les salons professionnels... bref, de s'informer.

Le Business Plan est un document standardisé comprenant des informations incontournables. En travaillant sur une base structurée, vous pourrez ainsi collecter les informations de manière organisée. En effet, en matière de Business Plan, l'originalité n'est pas de mise, car vos interlocuteurs (banquiers, investisseurs...) attendent les documents et informations habituels afin de pouvoir monter les dossiers de demandes de crédit facilement.

Notre recommandation

Si vous faites un copier-coller d'un Business Plan existant pour vous débarrasser rapidement de cette tâche, vous prenez le risque de vous mettre en difficulté financière. Nous vous recommandons de préparer cette étape avec soin.

2.3 La forme du Business Plan

2.3.1 Utiliser un logiciel

L'utilisation d'un logiciel permet de guider l'utilisateur dans sa démarche et de faciliter l'élaboration des tableaux financiers. Un bon logiciel doit permettre de réaliser la partie financière et rédactionnelle.

Certains professionnels, dont les experts-comptables, utilisent ces logiciels afin d'optimiser la présentation de leur travail et le rendu de nombreux dossiers.

Si vous choisissez d'utiliser un logiciel pour établir votre Business Plan, nous vous encourageons à vérifier au préalable plusieurs points :

- Le nombre de Business Plans pouvant être réalisés avec la licence. En effet, certains produits proposent un seul rapport par licence ;
- La durée proposée pour les projections financières, qui doivent être au minimum de 3 ans, voire plus, 5 ans dans certains cas ;
- Le fait d'être adapté au secteur de la restauration ;
- La possibilité d'ajouter son propre contenu rédactionnel à l'aide d'un éditeur de texte ;
- La possibilité de personnaliser son Business Plan et de l'adapter en fonction de son interlocuteur
- La possibilité d'exporter le Business Plan au format PDF, Word, PowerPoint... ;
- La qualité de la présentation ;
- La présence d'une assistance tout au long de la préparation du document : recommandations, explications... ;
- La date de la dernière mise à jour, afin de ne pas utiliser un outil obsolète ;
- La compatibilité avec votre logiciel comptable, pour effectuer des imports de données ;
- Pour les outils en ligne : la sécurisation des données.

Quoi qu'il en soit, il est important de pouvoir tester le produit avant l'achat.

À défaut de logiciel, l'utilisation d'un traitement de texte et d'un tableur peut être suffisante pour réaliser son Business Plan à condition de respecter une démarche méthodologique.

2.3.2 Créer un document type

Créer un format de document standard pour l'élaboration de votre Business Plan est le point de départ de sa réalisation. La forme du document est primordiale.

En effet, il est important d'éveiller l'intérêt du lecteur et de lui permettre de percevoir un créateur enthousiaste et dynamique. Pour cela, travailler la présentation de votre document est fondamental.

Votre Business Plan devra suivre un fil directeur logique, être agréable à lire et facile à comprendre.

Certains codes devront ainsi être respectés afin d'homogénéiser le contenu du document.

Le support

Un Business Plan est généralement diffusé en un nombre limité d'exemplaires, et il peut en exister plusieurs versions.

Si vous n'utilisez pas de logiciel spécifique, il est possible de travailler avec un logiciel de traitement de texte (Word) et avec un tableur pour les tableaux financiers (Excel).

Le support papier est encore privilégié, l'utilisation d'une imprimante de bureau est donc suffisante. Le choix d'un papier et d'une couverture de bonne qualité est important. Le plus souvent, du papier blanc ou crème ainsi que des couvertures bleues ou vertes sont utilisés.

Si vous ne disposez pas des outils vous permettant de procéder à cette impression, vous pourrez vous adresser à des sociétés spécialisées. Pour la reliure du document, optez pour une reliure donnant la possibilité de poser le document à plat ; cela facilite sa lecture.

Si vous choisissez de transmettre votre document par mail ou par clé USB, assurez-vous au préalable, auprès du destinataire, du format attendu et de la limite de poids du message.

Préférez l'envoi d'un fichier non modifiable et mis en page pour une éventuelle édition papier par le destinataire.

Le choix des couleurs est très important. En effet, chaque couleur a sa propre signification. Il suffit de regarder les logos et les chartes graphiques des grandes marques pour s'en rendre compte. Le bleu représente la sécurité, l'honnêteté, la force, la confiance ; de nombreuses banques ont des logos bleus. Le vert est signe de croissance, de fraîcheur, d'écologie, de nature ; on le retrouve dans de nombreux logos liés à la restauration.

Le suivi

Il est important de pouvoir garder la traçabilité des différentes versions du document, en leur attribuant un nom, une version, et une date. Cela permettra de savoir quelle version a été donnée à qui et de toujours travailler sur la dernière version.

La structure

La présentation doit être claire et aérée. Ainsi, il est recommandé de ne pas surcharger le texte et d'éviter de changer de police d'écriture trop souvent. Vous pouvez également utiliser des tableaux ou des graphiques afin de présenter vos informations.

Le recours à un sommaire avec des titres et des sous-titres est important pour organiser le document de manière cohérente et structurée. Il ne faut pas hésiter à rajouter des photos et des annexes pour illustrer vos dires.