



L'Étoile

BUSINESS PLAN



PRÉPARÉ PAR

Orient Express

orientexpress92300@gmail.com



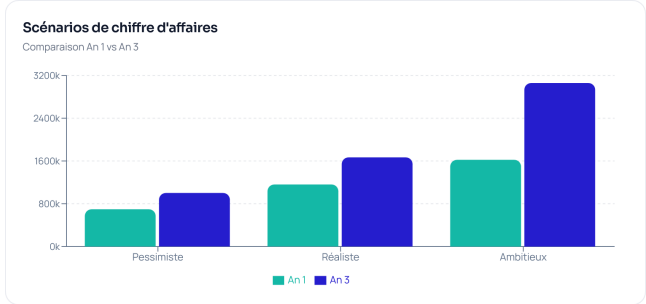
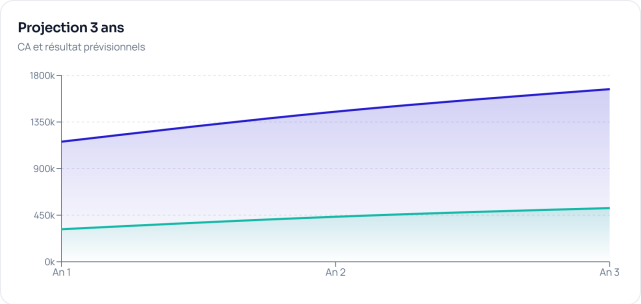
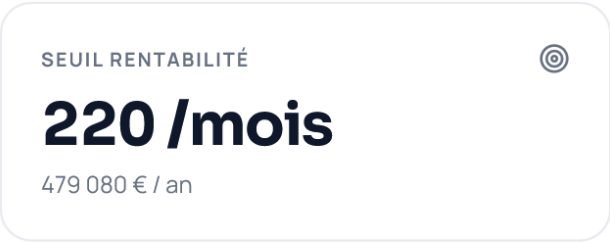
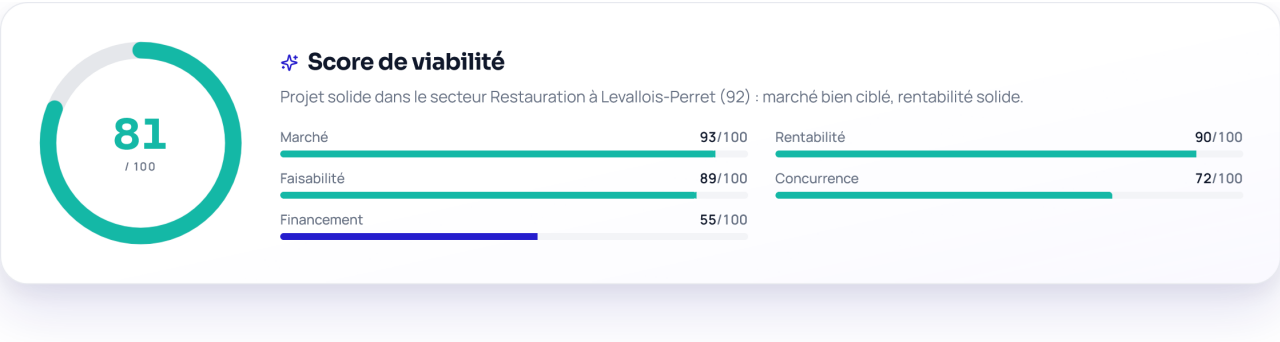
getplani.fr

Sommaire

Cockpit du projet	3
Executive summary	4
Les 4 questions clés	6
Présentation du projet	8
Analyse de marché	10
Offre et proposition de valeur	14
Business model	16
Stratégie marketing	18
Analyse SWOT	21
Roadmap 12 mois	23
Prévisionnel financier	26
Besoin de financement	35
Conclusion	37

Cockpit du projet

Vue d'ensemble synthétique : viabilité, indicateurs clés et graphiques de pilotage.



Executive summary

Vision et problème

À Levallois- Perret (92), la clientèle d'affaires et CSP+ recherche une expérience gastronomique exigeante, locale, et régulière — sans devoir systématiquement se déplacer vers Paris. L'offre premium de proximité reste limitée et peu lisible. « L'Étoile » se positionne comme une table haut de gamme, structurée pour délivrer une qualité constante.

Solution

« L'Étoile » propose une restauration gastronomique à service à table, centrée sur des produits nobles et une exécution technique irréprochable. Le projet s'appuie sur une équipe resserrée de **4 personnes** pour garantir une maîtrise opérationnelle et une expérience client homogène. L'implantation à Levallois-Perret est **à confirmer** — critère clé pour sécuriser le flux et la rentabilité.

Marché cible

La cible prioritaire combine :

- Clientèle d'affaires locale (déjeuners et dîners de représentation).
- CSP+ levalloisienne et communes limitrophes (dîners, occasions).
- Amateurs de gastronomie et de vins recherchant un niveau « luxe / gastronomique ».

Le positionnement prix vise un ticket moyen de **150 à 200 €** par couvert, compatible avec une expérience premium et une cave travaillée.

Modèle économique

Le chiffre d'affaires provient principalement de la vente de menus gastronomiques et de vins. L'objectif d'activité est de **30 couverts / jour**, avec un pilotage serré des trois postes structurants :

- Personnel salle et cuisine.
- Achats de matières premières nobles.
- Loyer (niveau Levallois).

Le point mort est atteint à **479 080 €** de chiffre d'affaires annuel, soit **215 clients / mois** — un niveau cohérent avec le volume visé et le positionnement.

Ambition chiffrée à 3 ans

Le plan financier vise une trajectoire rentable dès le démarrage, soutenue par un investissement initial de 200 000 € (SARL déjà créée). La marge brute cible ressort à 44,9 % en année 1, avec montée en puissance sur 3 ans.

INDICATEUR	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
Chiffre d'affaires	1 473 120 €	1 841 400 €	2 117 610 €
Marge brute	661 037 €	874 084 €	1 022 719 €
Charges totales	812 083 €	n.c.	n.c.

La demande de financement bancaire s'appuie sur cette capacité à générer rapidement du chiffre d'affaires récurrent, tout en maintenant une discipline de coûts adaptée à la restauration gastronomique.

Les 4 questions clés

Face à une banque, un investisseur ou un organisme de financement, un porteur de projet a souvent une minute pour convaincre. Cette structure répond aux 4 questions essentielles que tout financeur se pose.

Pourquoi ce projet doit exister

Levallois-Perret concentre une clientèle d'affaires et CSP+ à fort pouvoir d'achat, en attente d'une table gastronomique de référence à proximité. L'Étoile capte cette demande locale — repas d'affaires, dîners de destination — avec un positionnement « haut de gamme / étoilé ». Le modèle vise une densité maîtrisée de **30 couverts / jour** et un ticket moyen élevé (**150–200 € / couvert**) pour absorber les coûts structurels du secteur.

Quoi : l'offre et la proposition de valeur

Une expérience gastronomique complète, centrée sur des menus à forte valeur perçue et une carte des vins structurée. Service à table, cuisine de produits nobles, exécution régulière et standardisée. La proposition de valeur tient en trois points : cohérence culinaire, qualité de service, et capacité à devenir l'adresse « business » et « occasion » de Levallois.

Comment : modèle, exécution, prévisionnel

Modèle de revenus simple : menus gastronomiques + vins, adossé à un ticket moyen 150–200 € et un volume cible de 30 couverts / jour. Ressources clés : équipe resserrée de **4 personnes**, pilotage fin des achats de matières premières nobles, et maîtrise du loyer (Levallois). Budget de lancement de **200 000 €** (SARL créée) pour financer travaux, équipement et besoin en fonds de roulement.

INDICATEUR	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
Chiffre d'affaires	1 473 120 €	1 841 400 €	2 117 610 €
Marge brute	661 036,8 €	874 084,2 €	1 022 719,17 €
Taux de marge brute	44,87 %	—	—
Seuil de rentabilité (CA)	479 079,70 €	—	—

INDICATEUR	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
Seuil de rentabilité (clients / mois)	215	—	—

Quand : jalons, lancement et objectifs

Projet au stade « lancement prochain » sur Levallois — local « à confirmer ». À **6 mois** : sécuriser le local, finaliser les autorisations, recruter et roder la brigade/salle, ouvrir et stabiliser la production. À **12 mois** : atteindre le rythme de croisière (qualité, remplissage, coût matière) et sécuriser la récurrence de la clientèle d'affaires. À **24 mois** : optimiser la carte des vins et la rentabilité, consolider la notoriété locale. Objectif à **3 ans** : **2 117 610 €** de chiffre d'affaires.

Présentation du projet

Genèse

« L'Étoile » naît de l'opportunité de capter une demande locale pour une restauration gastronomique à Levallois-Perret — au croisement d'une clientèle d'affaires et de résidents CSP+. Le projet est en phase de lancement, avec un emplacement [à confirmer](#) et un budget de démarrage de **200 000 €**.

Mission

Proposer une expérience gastronomique haut de gamme, centrée sur la qualité du produit, la maîtrise des cuissons et un service à table exigeant. Structurer une offre menus et vins avec un ticket moyen de **150–200 €** par couvert.

Vision

Installer durablement une référence gastronomique locale, capable d'atteindre un rythme cible de **30 couverts/jour**. Construire une maison rentable sur la régularité opérationnelle — achats de matières premières nobles, exécution cuisine/salle, et pilotage fin des coûts.

Équipe & forme juridique

L'exploitation est prévue avec une équipe de **4 personnes**, incluant le porteur de projet, pour couvrir cuisine et salle dans un format maîtrisé. La structure juridique est déjà créée en **SARL**, adaptée à une activité de restauration avec besoins de financement et encadrement de la responsabilité.

Localisation

Implantation visée à Levallois-Perret (**92**), zone à fort pouvoir d'achat et flux d'affaires. Le local est [à confirmer](#) ; la priorité est de sécuriser une adresse compatible avec un positionnement luxe (surface, extraction, visibilité, accessibilité).

INDICATEUR CLÉ	HYPOTHÈSE
Nom du projet	« L'Étoile »
Activité	Restauration gastronomique (service à table)

INDICATEUR CLÉ	HYPOTHÈSE
Ticket moyen	150–200 € / couvert
Volume cible	30 couverts / jour
Budget de démarrage	200 000 €
Équipe	4 personnes
Forme juridique	SARL (créée)
Zone	Levallois-Perret (92)
Local	À confirmer

Analyse de marché

Levallois-Perret se situe au cœur de la dynamique de consommation de restauration de l'Île-de-France, portée par une forte densité d'actifs et une clientèle CSP+. Le segment gastronomique reste un marché de niche, sensible à la réputation, à la constance d'exécution et à l'expérience en salle, dans un environnement concurrentiel très fourni.

Taille du marché

Faute de données locales directes sur la dépense « gastronomique », le SAM et le SOM sont estimés par redescende d'agréats nationaux et restent à affiner par une étude terrain.

TAM (France)

Le marché de la restauration commerciale en France représente environ **88 Md€** de chiffre d'affaires (Xerfi, **2 024**). Rapporté à la population nationale **68,4 M** d'habitants (INSEE, **2 024**), cela correspond à une dépense moyenne d'environ **1 290 €** par habitant et par an (**88 Md€ ÷ 68,4 M**). Ce TAM sert de cadrage macro : il agrège l'ensemble des formats (restauration traditionnelle, rapide et assimilés), sans préjuger du poids du haut de gamme.

SAM (Île-de-France / Métropole du Grand Paris)

Pour une première approximation de la demande adressable en zone dense, on retient le niveau « ville-centre » comme proxy du Grand Paris et on applique la dépense moyenne nationale au bassin de consommation de Levallois-Perret. À l'échelle de la commune (**68 092** habitants — INSEE via geo.api.gouv.fr, **2 025**), cela représente un marché de restauration d'environ **87,8 M€** par an. En isolant un segment « premium / gastronomique » prudent à **3 %** à **5 %** de la dépense de restauration (ordre de grandeur usuel d'un segment de niche dans une consommation de masse), le SAM pertinent ressort autour de **2,6 M€ à 4,4 M€** par an pour un établissement haut de gamme.

SOM (Levallois-Perret et communes limitrophes)

SOM ≈ 1,5 M€/an. Méthode : (Chiffre d'affaires annuel moyen d'un restaurant en France : 500 k€) (10 concurrents à Levallois-Perret) (taux de captation réaliste de 30%) = 1,5 M€. Sources : INSEE 2022.

Le marché effectivement captable à 12–24 mois dépend principalement de la visibilité locale, de la répétition des clients d'affaires et de la capacité à convertir des occasions (déjeuners, dîners d'affaires, célébrations). En retenant un taux de captation prudent de **1 %** à **3 %** du SAM premium local, le SOM se situe autour de **26 k€ à 132 k€** de chiffre d'affaires annuel. Ce niveau est cohérent avec un démarrage

progressif sur un segment où la confiance (réputation, recommandations) pèse davantage que le trafic spontané.

Tendances clés

INDICATEUR	VALEUR	SOURCE
Chiffre d'affaires de la restauration commerciale (France)	88 Md€ (2024)	Xerfi, 2024
Dépenses en restauration et débits de boissons (France)	108,9 Md€ (services de restauration et débits de boissons)	HR-infos (relai) citant une source primaire, 2025
Entreprises de restauration (France)	> 179 000	INSEE (relai Tool-advisor), 2025
Indice de chiffre d'affaires – restauration traditionnelle (NAF 56.10A)	179,37 (mars 2026, provisoire)	INSEE, 2026

- Montée en gamme du « hors domicile » dans les zones denses : la dépense se polarise entre prix d'appel (rapide) et expériences à forte valeur ajoutée (traditionnelle/premium). Le premium se gagne sur la constance et le service, plus que sur la nouveauté.
- Sensibilité accrue au prix dans le mass-market, mais résilience relative des dépenses « occasionnelles » chez les CSP+ : arbitrage vers moins de sorties, mais mieux choisies.
- Poids croissant de la boisson (accords, cave, cocktails) dans la valeur du repas, avec un enjeu de marge et de différenciation.
- Exigence de transparence et de qualité perçue sur les matières premières : origine, saisonnalité, cohérence carte/prix.

Cible & personas

- **Dirigeants et cadres supérieurs locaux (CSP+)** : repas « plaisir » et événements personnels. Attente : régularité, intimité, qualité du vin, expérience sans friction.
- **Clientèle d'affaires** (déjeuners et dîners professionnels) : arbitrage temps/qualité. Attente : service rapide le midi, tables adaptées aux échanges, facture maîtrisée, fiabilité.

- **Habitants à fort pouvoir d'achat du 92 / ouest parisien** : occasions (anniversaires, célébrations).

Attente : expérience mémorable, attention au détail, capacité d'adaptation.

Points de vigilance marché :

- Le segment gastronomique dépend fortement de la notoriété (presse, guides, recommandations) et des avis clients ; le temps de traction est structurellement plus long que sur une restauration de flux.
- La zone étant très dense, le potentiel est réel, mais l'offre est abondante : la proposition de valeur doit être immédiatement lisible.

Concurrents

La commune compte **991 établissements** de restauration et assimilés actifs — pression concurrentielle élevée ; l'échantillon ci-dessous est représentatif, pas exhaustif.

CONCURRENT	POSITIONNEMENT	FORCE	FAIBLESSE
Hippopotamus (Hippo exploitation) — Levallois-Perret	Chaîne, restauration assise grand public	Capacité, visibilité, standardisation	Expérience peu différenciante sur le haut de gamme
Volfoni exploitation — Levallois-Perret	Chaîne thématique (italien)	Trafic, attractivité groupe	Positionnement prix/ expérience éloigné du gastronomique
JDP Concess — Levallois-Perret	Restauration traditionnelle / concédée	Implantation locale, clientèle récurrente	Moins de signal premium, dépendance aux flux
Flo tradition SNC — Levallois-Perret	Brasserie/traditionnel	Notoriété historique, effet d'enseigne	Image « brasserie » plus que gastronomie
Bellota-Bellota retail — Boulogne-Billancourt	Épicerie fine / restauration	Produit, clientèle CSP+	Périmètre plutôt « dégustation » que service gastronomique

Créneau libre : une table gastronomique à Levallois-Perret combinant expérience de salle exigeante et offre vins structurée, positionnée sur la clientèle d'affaires locale, apparaît moins couverte que les formats de chaîne et brasseries dominants.

Opportunités

- **Polarisation de la demande** : capter les occasions « à forte valeur » (repas d'affaires, célébrations) plutôt que la restauration quotidienne de volume.
- **Différenciation par le service** : dans un tissu dense, la qualité d'accueil, le rythme du repas et la maîtrise des accords mets-vins deviennent des leviers de fidélisation.
- **Ancrage local** : partenariats avec entreprises, conciergeries, clubs d'affaires et prescripteurs du 92 pour sécuriser des volumes récurrents.
- **Gestion de la concurrence** : l'abondance d'adresses impose une promesse claire et un niveau d'exécution constant pour transformer l'essai en recommandations.

Offre et proposition de valeur

Proposition de valeur unique

« L'Étoile : une expérience gastronomique haut de gamme à Levallois-Perret, produits nobles, cave exigeante, service à table irréprochable — à 150–200 € par couvert. »

Produits / services

- Menus dégustation gastronomiques — 5 à 8 temps selon saison et arrivages.
- Accord mets et vins — sélection courte, orientée grands classiques et découvertes.
- Carte de vins au verre — rotation régulière pour encourager la découverte.
- Options premium — produits d'exception selon marché (ex. caviar, truffe) sur recommandation.
- Événements privés — privatisation partielle ou totale pour clientèle d'affaires locale.

Grille tarifaire

OFFRE	PRIX	CIBLE
Menu dégustation	150 € / couvert	Dîners CSP+ locale, gastronomes
Menu dégustation signature	200 € / couvert	Occasions, clients exigeants
Accord mets et vins	60–120 € / personne	Convives recherchant une expérience complète
Vins au verre	12–25 € / verre	Clientèle d'affaires, découverte
Privatisation (sur devis)	à partir de 3 500 € / soirée	Entreprises, comités de direction

Bénéfices clients

- Expérience cohérente et rassurante — exigence produit, exécution en cuisine, service.
- Gain de temps pour la clientèle d'affaires — parcours fluide, timing maîtrisé.

- Valorisation relationnelle — cadre adapté aux repas professionnels et invitations.
- Plaisir gastronomique sans déplacement intramuros — adresse premium à Levallois.
- Personnalisation — attention aux restrictions alimentaires et aux préférences (sur réservation).

Business model

Sources de revenus

SOURCE	PRIORITÉ	% DU CA ESTIMÉ
Menus gastronomiques (déjeuner et dîner)	1	70 %
Vins, accords mets-vins, champagnes	2	25 %
Privatisations et événements d'entreprises (soirées, comités)	3	5 %

Hypothèses d'exploitation : ticket moyen **150–200 €** par couvert, cible **30 couverts/jour**. CA visé année 1 : **1 473 120 €**.

Structure de coûts

- Personnel salle et cuisine — équipe **4 personnes**, masse salariale = poste n° 1.
- Achats matières premières nobles — pilotage strict du coût matière et des pertes.
- Loyer et charges (Levallois-Perret) — sensibilité forte au choix d'emplacement (local à confirmer).
- Énergie, maintenance, linge, arts de la table, assurances, licences, commissions de réservation.
- Marketing local, relations presse, photographie, supports de carte et cave.

Canaux d'acquisition

- Clientèle d'affaires locale : prospection directe des entreprises (déjeuners, dîners, privatisations).
- Réputation et recommandation : presse gastronomique, guides, bouche-à-oreille, réseaux du chef.
- Réservation en ligne et référencement local : visibilité sur requêtes « gastronomique Levallois ».
- Partenariats hôteliers et conciergeries (Neuilly, La Défense) — orientation clients CSP+.

Partenaires et ressources clés

- Producteurs et grossistes premium (viandes maturées, poissons, truffe, fromages) – contrats et volumes sécurisés.
- Cavistes, maisons de champagne, importateurs – animation de cave et accords.
- Prestataires critiques : blanchisserie haut de gamme, maintenance cuisine, système de réservation et paiement.
- Ressources clés : emplacement, brigade, savoir-faire gastronomique, carte des vins, expérience client.

Seuil de rentabilité : **479 080 €** de CA, soit **215** clients par mois. Marge brute année 1 : **661 037 €** (taux **44,9 %**).

Stratégie marketing

Positionnement

Table gastronomique haut de gamme à Levallois-Perret — expérience « étoilable » centrée sur des produits nobles, un service précis et une cave travaillée, pour une clientèle CSP+ et d'affaires.

Mix marketing 4P

- **Produit**

- Menus dégustation et à la carte, cohérents avec un ticket moyen **150 à 200 €**.
- Accord mets-vins structuré (2 à 4 verres) et sélection de bouteilles à forte désirabilité.
- Expérience de salle : rythme de service maîtrisé, narration des plats, attention personnalisée.
- Options business : menu déjeuner « express gastronomique » (temps de service maîtrisé) pour capter l'affluence bureaux.

- **Prix**

- Grille simple : 2 niveaux de menus (entrée de gamme gastronomique / dégustation signature), upsell vins.
- Politique de réservation : empreinte bancaire et conditions d'annulation pour réduire le no-show.
- Gestion du mix : objectif d'addition moyenne dans la fourchette **150 à 200 €** avec taux d'attache vins piloté.

- **Place (distribution)**

- Réservations directes prioritaires (site + téléphone) pour maîtriser la relation client et la marge.
- Référencement sélectif sur plateformes de réservation pour remplir les creux, sans dépendance.
- Privatisations en semaine (salons, comités de direction) pour lisser la demande.

- **Promotion**

- Relations presse et influence locale orientées gastronomie (critiques, guides, médias 92-Paris Ouest).
- Partenariats prescripteurs : conciergeries, hôtels, clubs d'affaires, agences événementielles.
- Contenu visuel régulier (plats, salle, coulisses) et avis clients pilotés (volume et qualité).

Canaux d'acquisition prioritaires

CANAL	COÛT ESTIMÉ	IMPACT ATTENDU
Référencement local (Google Business Profile) + site optimisé réservation	2 500 € (création/optimisation) + 200 € / mois	40 à 60 réservations / mois via requêtes « gastronomique Levallois » ; amélioration du taux de conversion direct
Relations presse gastronomie (attaché de presse ponctuel + dossier)	4 000 à 8 000 € (lancement)	1 à 3 retombées qualifiées ; hausse notoriété et crédibilité auprès CSP+
Partenariats prescripteurs (conciergeries, hôtels, entreprises locales)	0 à 1 500 € (contreparties, invitations)	20 à 40 couverts / mois récurrents ; meilleure répartition semaine
Plateformes de réservation sélectives	10 à 20 % de commission selon canal	Remplissage des services faibles ; objectif 10 à 20 % des couverts max pour limiter la dépendance
Réseaux sociaux (contenus + photos)	1 200 à 2 500 € (shooting mensuel)	Accélération du bouche-à-oreille ; amélioration du taux de réservation après découverte
Dîners « découverte » pour prescripteurs (chefs d'entreprise, journalistes, sommeliers)	1 500 à 3 000 € (coût matières + salle)	10 à 20 recommandations qualifiées ; création de relais durables

Plan 90 jours

- **J0 à J30 – Pré-lancement**
 - Finaliser identité (logo, carte, photos) et site avec réservation directe.
 - Activer Google Business Profile, pages locales, premiers contenus (minimum 12 publications).
 - Constituer un fichier prescripteurs Levallois–Neuilly–La Défense (minimum 60 contacts) et planifier 2 dîners découverte.
- **J31 à J60 – Lancement et montée en charge**
 - Déployer une semaine d'ouverture progressive : objectif 50 % de remplissage puis 70 %.

- Lancer relations presse : envoi dossier + invitations ciblées (maximum **15** convives prescripteurs).
- Piloter les avis : objectif **40** avis avec note moyenne $\geq 4,7/5$.
- **J61 à J90 – Stabilisation et optimisation**
- Structurer l'offre business (déjeuner) et les privatisations : viser **2** événements / mois.
- Ajuster tarification et menus selon mix réel (taux d'attache vins, marge par plat).
- Réduire la part plateformes à $\leq 20\%$ des couverts et augmenter la part direct via relances clients (base CRM).

Analyse SWOT

Forces

- Positionnement luxe — ticket moyen **150–200 €** / couvert
- Capacité maîtrisée — **30 couverts / jour**
- Contribution élevée — marge brute **661 036,8 €** en Y1 (taux **44,9 %**)
- Zone de chalandise porteuse — clientèle d'affaires et CSP+ à Levallois-Perret (**92**)

Faiblesses

- Équipe réduite — **4 personnes** (tension opérationnelle service / cuisine)
- Dépendance aux achats nobles — volatilité et pertes (qualité, DLC)
- Loyer premium à Levallois — rigidité des coûts fixes
- Local « à confirmer » — risque de retard et de surcoûts d'aménagement

Opportunités

- Montée en gamme locale — dépenses restauration premium des CSP+
- Développement du panier moyen — accords mets-vins, caves, menus dégustation
- Privatisations B2B — dîners d'affaires, comités de direction, événements
- Optimisation du seuil de rentabilité — point mort CA **479 079,7 €** (**≈ 215 clients / mois**)

Menaces

- Intensité concurrentielle — tables gastronomiques Paris Ouest / Neuilly / La Défense
- Inflation matières premières et énergie — compression de la marge **44,9 %**
- Recrutement et rétention — pénurie en salle et cuisine, hausse du coût du travail
- Sensibilité conjoncturelle — arbitrages des clients sur le ticket **150–200 €**

INDICATEUR CLÉ	VALEUR
Ticket moyen	150–200 €
Volume cible	30 couverts / jour

INDICATEUR CLÉ	VALEUR
Chiffre d'affaires Y1	1 473 120 €
Marge brute Y1	661 036,8 €
Taux de marge Y1	44,9 %
Point mort (CA)	479 079,7 €
Point mort (clients / mois)	215
Budget de lancement	200 000 €
Équipe	4 personnes

Roadmap 12 mois

T1 (mois 1-3)

JALONS (OBJECTIF & KPI)

Sécuriser l'implantation à Levallois-Perret & bail signé ou promesse ferme au plus tard fin M3

Finaliser le concept gastronomique et l'ingénierie de menus & 2 menus (dégustation + affaire) validés ; coût matière cible $\leq 30\%$ du chiffre d'affaires

Structurer l'équipe cœur (4 personnes) & 100 % des postes clés pourvus ; planning et fiches de poste signés

Verrouiller le cadre bancaire et fournisseurs & financement confirmé sur un budget de lancement 200 000 € ; 10 fournisseurs « matières nobles » homologués

T2 (mois 4-6)

JALONS (OBJECTIF & KPI)

Réaliser travaux, conformité et mise en route cuisine/salle & ouverture administrative (ERP, hygiène) obtenue ; réception des équipements 100 %

Lancer en douceur et stabiliser l'exécution & 60 % de taux d'occupation moyen sur 6 semaines ; note moyenne $\geq 4,6/5$ sur plateformes

Déployer la carte des vins et le rituel de service & ticket moyen 150–200 € tenu ; part vins $\geq 30\%$ des ventes

Structurer la réservation et la relation client & 1 000 contacts qualifiés (opt-in) ; taux de no-show $\leq 5\%$

T3 (mois 7-9)

JALONS (OBJECTIF & KPI)

JALONS (OBJECTIF & KPI)

Atteindre le régime de croisière opérationnel & 30 couverts/jour ; 215 clients/mois (seuil de rentabilité dépassé)

Piloter la performance économique au niveau « étoilable » & marge brute $\geq 45\%$; masse salariale $\leq 35\%$ du chiffre d'affaires

Accélérer la clientèle d'affaires locale & 15 comptes entreprises actifs ; 2 partenariats prescripteurs (hôtels, conciergeries)

Renforcer la qualité et la répétabilité & 0 non-conformité hygiène ; 1 audit mensuel interne (service + cuisine) consigné

T4 (mois 10-12)**JALONS (OBJECTIF & KPI)**

Sécuriser la trajectoire annuelle et l'atterrissage & chiffre d'affaires cumulé $\geq 1\,473\,120\text{ €}$ (objectif année 1) ; marge brute cumulée $\geq 661\,036,8\text{ €}$

Optimiser la rentabilité par le mix et la discipline achats & coût matière $\leq 28\%$; rotation de stock ≥ 10 tours/an

Préparer la montée en gamme et la reconnaissance & dossier de référencement guides prêt ; 3 événements presse / influence culinaire ciblés réalisés

Consolider la base clients et la récurrence & 25 % de clients récurrents ; panier vin moyen $\geq 45\text{ €/couvert}$

Cadre de pilotage mensuel (exécution)

KPI	CIBLE
Couverts/jour	30
Ticket moyen	150–200 €
Marge brute	$\geq 45\%$

KPI	CIBLE
Taux de no-show	$\leq 5 \%$
Taux d'occupation	$\geq 70 \%$ à partir de M6

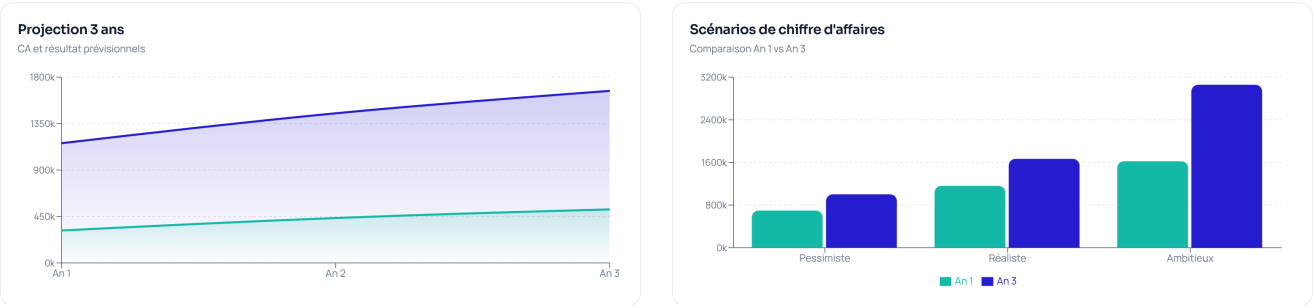
Prévisionnel financier

Hypothèses, projections sur 3 ans, scénarios et détail des postes.

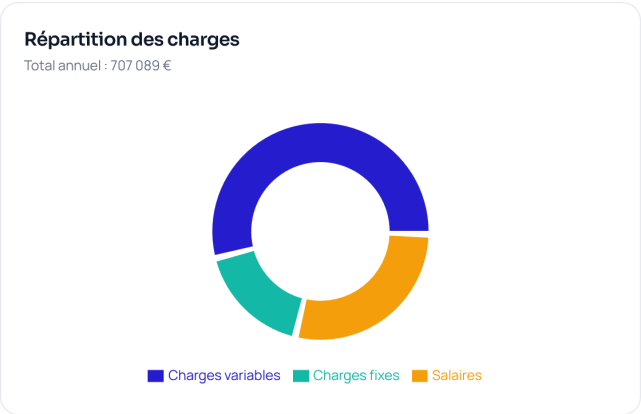
Synthèse 3 ans

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	1 159 560 €	1 449 450 €	1 666 867 €
Charges totales	844 921 €	1 013 881 €	1 148 033 €
Résultat	314 639 €	435 569 €	518 835 €

Projections et scénarios



Structure de coûts et seuil de rentabilité



Scénarios prévisionnels

Scénario	CA An 1	CA An 3	Résultat An 1	Résultat An 3
Pessimiste	696 696 €	1 001 500 €	75 045 €	180 356 €
Réaliste	1 159 704 €	1 667 074 €	452 615 €	723 113 €
Ambitieux	1 622 712 €	3 058 812 €	760 515 €	1 648 619 €

Sources de revenus

Source	Prix moyen	Volume / mois	CA annuel
Menu dégustation Étoile (dîner)	200 €	300	720 000 €
Menu déjeuner Business (midi)	150 €	165	297 000 €
Accords mets-vins et suppléments prestige	180 €	66	142 560 €

Charges fixes

Poste	Catégorie	Mensuel	Annuel
Loyer commercial Levallois-Perret (80 m²)	Loyer	5 500 €	66 000 €
Électricité et gaz (cuisson/froid)	Énergie	1 200 €	14 400 €
Assurance multirisque et RC pro	Assurance	250 €	3 000 €
Communication et relations presse gastronomie	Marketing	1 500 €	18 000 €
Logiciel de caisse et de réservation (ZenChef)	Logiciels	180 €	2 160 €
Honoraires expert-comptable	Comptabilité	450 €	5 400 €
Entretien cuisine et hotte	Maintenance	300 €	3 600 €

Poste	Catégorie	Mensuel	Annuel
Abonnement internet et téléphonie pro	Télécoms	60 €	720 €

Charges variables

Poste	Base	% du CA	Mensuel fixe
Achats matières premières (COGS)	% du CA	30.0 %	-
Frais bancaires et transactions CB	% du CA	1.5 %	-
Consommables de table (pressage, fleurs)	% du CA	2.0 %	-

Équipe et salaires

Poste	Nb	Brut mensuel	Coût employeur annuel
Chef de cuisine (Porteur de projet)	1	4 500 €	76 680 €
Second de cuisine expérimenté	1	2 800 €	47 712 €
Maître d'hôtel / Sommelier	1	2 500 €	42 600 €
Commis de salle / Runner	1	1 900 €	32 376 €

Investissements de départ

Poste	Catégorie	Priorité	Montant
Aménagement salle et mise aux normes cuisine	Travaux	haute	90 000 €
Équipement cuisine professionnelle haute performance	Matériel	haute	50 000 €
Mobilier de salle et décoration haut de gamme	Mobilier	moyenne	15 000 €

Poste	Catégorie	Priorité	Montant
Constitution cave à vins et spiritueux premium	Stock	haute	25 000 €
Identité visuelle et site internet avec réservation	Communication	haute	10 000 €
Frais de bail, statuts et licences (IV)	Juridique	haute	8 000 €

Sources de financement

Source	Type	Date prévue	Montant
Apport personnel des associés	Apport personnel		60 000 €
Prêt bancaire équipement et travaux	Prêt bancaire		140 000 €

Synthèse trésorerie

Indicateur	Valeur
Total financements	200 000 €
Total investissements	198 000 €
Burn mensuel	-36 259 €
Runway estimée	> 99 mois
Besoin de financement	0 €
ROI 3 ans	903 %

Compte de résultat détaillé (An 1 / An 2 / An 3)

Poste	An 1	An 2	An 3
-------	------	------	------

Poste	An 1	An 2	An 3
Chiffre d'affaires	1 159 560 €	1 449 450 €	1 666 867 €
- Charges variables	-388 453 €	-485 566 €	-558 401 €
Marge sur coûts variables	771 107 €	963 884 €	1 108 467 €
- Charges fixes	-113 280 €	-124 608 €	-137 069 €
- Salaires chargés	-199 368 €	-219 305 €	-241 235 €
EBE	458 459 €	619 971 €	730 163 €
- Dotations amortissements (5 ans)	-39 600 €	-39 600 €	-39 600 €
Résultat d'exploitation (REX)	418 859 €	580 371 €	690 563 €
- Intérêts d'emprunt	-5 008 €	-5 280 €	-4 450 €
Résultat avant impôt (RCAI)	413 852 €	575 092 €	686 113 €
- Impôt sur les sociétés	-99 213 €	-139 523 €	-167 278 €
Résultat net	314 639 €	435 569 €	518 835 €

Plan de trésorerie mensuel – Année 1

Poste	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total
Chiffre d'affaires encaissé (HT)	27 143 €	59 715 €	70 572 €	81 430 €	89 573 €	95 001 €	100 430 €	105 859 €	111 287 €	115 630 €	118 345 €	122 145 €	1 097 131 €
TVA collectée (20.0 %)	5 429 €	11 943 €	14 114 €	16 286 €	17 915 €	19 000 €	20 086 €	21 172 €	22 257 €	23 126 €	23 669 €	24 429 €	219 426 €
Apports en capital	60 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	60 000 €
Prêts bancaires débloqués	0 €	140 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	140 000 €
Subventions	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Total encaissements	92 572 €	211 658 €	84 687 €	97 716 €	107 487 €	114 002 €	120 516 €	127 030 €	133 545 €	138 756 €	142 014 €	146 574 €	1 516 557 €
Achats & charges variables (HT)	0 €	18 186 €	21 823 €	25 460 €	29 098 €	30 916 €	32 735 €	34 553 €	36 372 €	38 191 €	39 282 €	40 009 €	346 625 €
TVA déductible sur achats (20.0 %)	0 €	3 637 €	4 365 €	5 092 €	5 820 €	6 183 €	6 547 €	6 911 €	7 274 €	7 638 €	7 856 €	8 002 €	69 325 €
Charges fixes	9 440 €	9 440 €	9 440 €	9 440 €	9 440 €	9 440 €	9 440 €	9 440 €	9 440 €	9 440 €	9 440 €	9 440 €	113 280 €
Salaires chargés	16 614 €	16 614 €	16 614 €	16 614 €	16 614 €	16 614 €	16 614 €	16 614 €	16 614 €	16 614 €	16 614 €	16 614 €	199 368 €

Poste	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total
Intérêts d'emprunt	0 €	0 €	525 €	520 €	514 €	509 €	504 €	498 €	493 €	487 €	482 €	476 €	5 008 €
Remboursement capital emprunt	0 €	0 €	1 421 €	1 426 €	1 432 €	1 437 €	1 442 €	1 448 €	1 453 €	1 459 €	1 464 €	1 470 €	14 452 €
TVA à reverser (collectée – déductible)	0 €	0 €	8 306 €	9 750 €	11 194 €	12 095 €	12 817 €	13 539 €	14 261 €	14 983 €	15 488 €	15 813 €	128 245 €
Investissements (HT)	198 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	198 000 €
TVA déductible sur investissements (20.0 %)	39 600 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	39 600 €
Impôt sur les sociétés (estimé)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Total décaissements	263 654 €	47 877 €	62 494 €	68 302 €	74 111 €	77 194 €	80 099 €	83 003 €	85 907 €	88 812 €	90 626 €	91 824 €	1 113 903 €
Solde mensuel	-171 082 €	163 781 €	22 193 €	29 413 €	33 376 €	36 807 €	40 417 €	44 027 €	47 637 €	49 945 €	51 387 €	54 750 €	402 653 €
Trésorerie cumulée (fin de mois)	-171 082 €	-7 301 €	14 892 €	44 306 €	77 682 €	114 489 €	154 906 €	198 934 €	246 571 €	296 516 €	347 903 €	402 653 €	402 653 €

Point bas : mois 1 (-171 082 €) – Besoin de financement complémentaire : 171 082 €

Bilan prévisionnel – An 1 / An 2 / An 3

ACTIF	An 1	An 2	An 3
Immobilisations brutes	198 000 €	198 000 €	198 000 €
– Amortissements cumulés	-39 600 €	-79 200 €	-118 800 €
Immobilisations nettes	158 400 €	118 800 €	79 200 €
Stocks	0 €	0 €	0 €
Créances clients (TTC)	74 915 €	72 473 €	83 343 €
TVA déductible	13 624 €	0 €	0 €
Disponibilités (trésorerie)	402 653 €	937 845 €	1 504 853 €
TOTAL ACTIF	649 592 €	1 129 118 €	1 667 396 €

PASSIF	An 1	An 2	An 3
Capital / apports	60 000 €	60 000 €	60 000 €
Report à nouveau	0 €	314 639 €	750 207 €
Résultat net de l'exercice	314 639 €	435 569 €	518 835 €
Total capitaux propres	374 639 €	810 207 €	1 329 042 €
Emprunts bancaires (capital restant dû)	125 548 €	104 383 €	85 339 €
Dettes fournisseurs (TTC)	50 193 €	61 017 €	69 547 €
Dettes fiscales & sociales	99 213 €	153 511 €	183 468 €
TOTAL PASSIF	649 592 €	1 129 118 €	1 667 396 €

Indicateurs d'équilibre	An 1	An 2	An 3
-------------------------	------	------	------

Indicateurs d'équilibre	An 1	An 2	An 3
Fonds de roulement (FR)	341 786 €	795 790 €	1 335 181 €
Besoin en fonds de roulement (BFR)	-60 867 €	-142 055 €	-169 672 €
Trésorerie nette (FR – BFR)	402 653 €	937 845 €	1 504 853 €

Besoin de financement

Montant total demandé

Le besoin total de financement est de **344 817 €**. Il correspond au point bas **réel** de trésorerie au mois **M1** (plan de trésorerie Y1 – **TVA/DSO/DPO/IS** et remboursements intégrés).

Ce besoin est financé par **200 000 €** de ressources prévues. Le solde à mobiliser est de **144 817 €**.

Utilisation des fonds (besoins)

POSTE	MONTANT	%
Aménagement salle et mise aux normes cuisine	90 000 €	26,1 %
Équipement cuisine professionnelle haute performance	50 000 €	14,5 %
Mobilier de salle et décoration haut de gamme	15 000 €	4,4 %
Constitution cave à vins et spiritueux premium	25 000 €	7,3 %
Identité visuelle et site internet avec réservation	10 000 €	2,9 %
Frais de bail, statuts et licences (IV)	8 000 €	2,3 %
Trésorerie de démarrage	146 817 €	42,6 %

Total (besoin) : **344 817 €**

Sources de financement envisagées (moyens)

SOURCE	TYPE	MONTANT
Apport personnel des associés	apport	60 000 €
Prêt bancaire équipement et travaux	Prêt	140 000 €

Total (ressources prévues) : **200 000 €**

Retombées attendues

- Déploiement d'un restaurant gastronomique à Levallois-Perret avec un chiffre d'affaires annuel de **1 473 120 €** en année 1, puis **1 841 400 €** en année 2 et **2 117 610 €** en année 3.
- Stabilisation de l'équipe à **4 personnes** (salle et cuisine), avec montée en charge opérationnelle autour de **30 couverts / jour**.
- Atteinte d'une marge brute (selon modèle) de **661 036,80 €** en année 1, puis **874 084,20 €** en année 2 et **1 022 719,17 €** en année 3, permettant de sécuriser le service de la dette et les achats de matières premières nobles.

Conclusion

L'Étoile, positionné sur le secteur Restauration, ancré à Levallois-Perret (92), au stade « lancement prochain villageois / levalloisien », ressort de cette analyse comme un projet solide, avec un score global de viabilité de 81/100. Projet solide dans le secteur Restauration à Levallois-Perret (92) : marché bien ciblé, rentabilité solide.

Les points d'appui les plus nets se situent côté marché (93/100) et rentabilité (90/100), tandis que la vigilance porte principalement sur financement (55/100).

Le chiffre d'affaires évolue de 1 159 560 € en année 1 à 1 666 867 € en année 3 (+44 % sur trois ans), avec un résultat positif dès la première année (314 639 €, soit 27 % du CA) et un résultat de 518 835 € en année 3. Le seuil de rentabilité s'atteint autour de 220 clients/mois (479 080 € de CA annuel), ce qui constitue l'objectif opérationnel minimal à sécuriser.

Sur le plan financier, le projet ne couvre que 0 mois de charges, ce qui impose une gestion serrée de la trésorerie et un plan B de financement. Les investissements de démarrage sont estimés à 198 000 €, couverts par 200 000 € de financements mobilisés, ce qui sécurise le plan de trésorerie prévu.

Les prochaines étapes prioritaires consistent à verrouiller les financements complémentaires (prêt, apport, subvention) avant le lancement. Ce business plan constitue une base de dialogue solide avec les partenaires financiers, les banques et les investisseurs, et sera actualisé au fil de l'exécution pour rester aligné sur la réalité du terrain.

En synthèse

- Score de viabilité global : 81/100 (Solide)
- Chiffre d'affaires année 1 : 1 159 560 € — année 3 : 1 666 867 €
- Résultat année 1 : 314 639 € — année 3 : 518 835 €
- Seuil de rentabilité : 220 clients/mois (479 080 €/an)
- Trésorerie projetée : 0 mois de charges couvertes
- Investissements : 198 000 € — Financements mobilisés : 200 000 €