

Business Model

Storyboard



LE COMPTOIR FRANCAIS

22 septembre 2016

Projet de Thibaut GELOS,
Etudiant en Licence Professionnelle Entrepreneuriat
Université de BORDEAUX
Année 2013/2014



GÉNÉRATION

Porteur(s)

Après des premières expériences dans la restauration et la relation clientèle (camping et banque), passionné de gastronomie, je suis une Licence Professionnelle Entrepreneuriat pour mettre au point mon projet de création d'une épicerie fine française à Londres. Né à Saint Jean de Luz, au pied du marché, j'ai toujours pris plaisir à y flâner pour échanger avec les commerçants et découvrir leurs produits. Passionné de découvertes j'ai organisé plusieurs voyages et évènements, dont la participation à un tournoi en Suède. Trois fois champion de France de rugby, je sais mettre mes qualités de résistance au stress, d'abnégation et d'engagement au service de la création de mon entreprise. Mes expériences dans la restauration ont affirmé mon goût pour les produits du terroir et ont éveillé le désir d'un métier de proximité relationnelle, d'où mes expériences de réceptionniste en camping et assistant bancaire. Ma volonté d'indépendance et mon goût pour l'organisation me poussent aujourd'hui à créer mon entreprise, dans le secteur de la gastronomie, à Londres. J'envisage de dupliquer ensuite ce concept dans le monde.

Thibaut GELOS



Curriculum Vitae

- Natif du pays basque
- Passion pour la cuisine, les voyages et le rugby (3 fois champion de France)
- Expérience dans la restauration et la relation clientèle (banque)
- Titulaire d'une licence professionnelle Entrepreneuriat



GÉNÉRATION

Proposition de la valeur

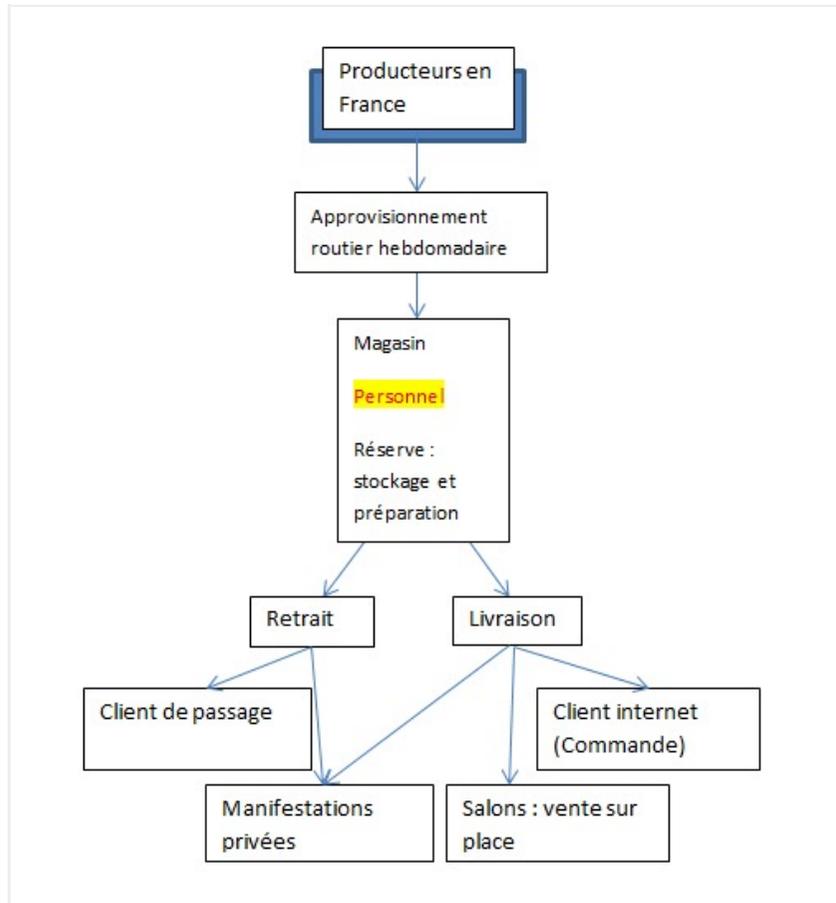
Le "Comptoir Français" proposera une large gamme de produits français haut de gamme de terroir à une cible composée, d'une part, des 150000 français habitant ou travaillant dans la capitale anglaise et, d'autre part, des Londoniens demandeurs de produits tricolores. L'offre sera composée de produits gastronomiques provenant principalement du Sud-Ouest. Epicerie sucrée, produits frais, épicerie salée, vins, spiritueux, condiments et produits de fête. Les AOP côtoieront quelques stars tels que le fromage Ossau Iraty, le jambon de Bayonne et le foie gras. Les Londoniens aisés constituent la cible principale, prioritairement la colonie française. L'objectif est de créer la boutique au sein du quartier huppé de Chelsea, au revenu par habitant élevé. L'étude de marché montre que les Anglais sont demandeurs de produits français, de terroir, dont l'image correspond à leurs habitudes de consommation. Les consommateurs aiment les magasins spécialisés, où le conseil et l'accueil sont primordiaux. Le panier moyen est estimé à 30 livres. La concurrence, forte avec 40 épicerie fines à Londres, laisse cependant de la place pour un concept novateur. La marque sera protégée.





GÉNÉRATION

Fabrication de la valeur

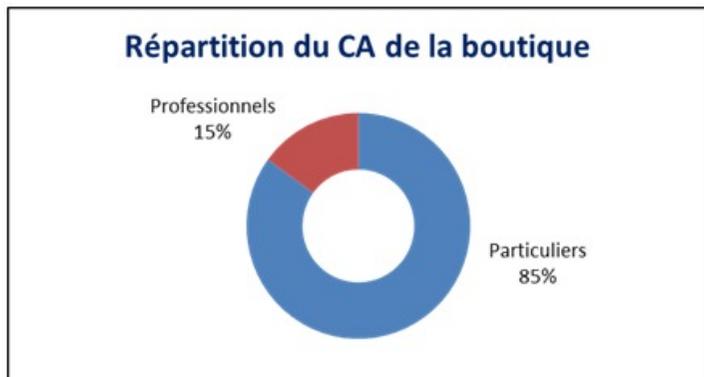


Les produits, sélectionnés et importés pour leur qualité, sont vendus soit par des employés bilingues, dans un magasin situé dans un quartier huppé, ouvert sur l'extérieur, agencé à la mode des épicerie typiques françaises, soit à partir du site web et, occasionnellement, lors d'événements publics ou privés. Le magasin de 40m² au minimum, ouvert sur l'extérieur, se situera sur un axe passant, brassant jusqu'à 30000 personnes par jour. Conserves, épicerie et vins seront mis en avant dans des rayonnages en bois, les produits semi-frais seront présentés en vitrine réfrigérée, un espace sera consacré à la découpe. Les clients pourront déguster les produits en boutique. Le magasin sera ouvert 7j/7 de 10h à 20h, nécessitant le recrutement de trois personnes. Le management participatif responsabilisera les salariés. Les ventes par internet seront gérées et expédiées à partir du stock existant de la boutique. L'approvisionnement sera hebdomadaire, le magasin étant équipé d'une réserve pour les stocks. La communication se fera par l'invitation des Français influents, les réseaux sociaux et l'organisation d'événements privés.



RÉMUNÉRATION

Sources des revenus



Les ventes en boutique proviendront à 85% de particuliers et 15% de professionnels (le site internet de vente en ligne est lancé en N+2). Les clients particuliers représenteront 75% du chiffre d'affaires global, en boutique ou grâce au site Internet. Les paiements sont au comptant. Le panier moyen visé est de 30 livres pour 5 articles et 40 clients journaliers. Les professionnels, restaurateurs ou traiteurs, représenteront 15% du CA et paieront avec des délais négociés. La création d'événements pour particuliers et professionnels est une source de revenus estimée à 5% du CA, facturée en fonction du nombre de participants. Les salons et foires (5% du CA), permettront de faire connaître l'activité et les produits. Au magasin, le nombre de clients par jour est estimé en première année à 40 en hypothèse basse, avec une augmentation attendue de 10% par an. Le coefficient de marge pour l'épicerie fine sera 2,5. Le prix des vins ira de 10 à 30 livres.



RÉMUNÉRATION

Volume des revenus

Le CA estimé en hypothèse basse est de 480K£ dont 432K£ en boutique et 48K£ lors d'évènements publics/privés, avec une perspective de croissance de 10% par an. Le chiffre d'affaires prévisionnel s'appuie sur l'analyse d'établissements de même type installés, en retenant 60% de leur fréquentation et de leur CA pour l'hypothèse basse et 80% pour l'hypothèse haute, la première année. Le chiffre d'affaires des clients de passage au magasin, la première année, est estimé sur la base de 300 jours d'ouverture, de 10h à 19h avec un panier moyen de 30£ et 40 clients par jour en hypothèse basse et 53 clients par jour en hypothèse haute. Chacune des 4 composantes du CA évoluera au même rythme de 10% par an. L'évolution prévue annuellement permettrait, en trois ans, d'atteindre, en hypothèse haute, le CA des concurrents installés, et, en hypothèse basse, 75% de ce chiffre.

Chiffre d'affaires prévisionnel par canal de distribution en K£			
Hypothèse basse			
	Année 1	Année 2	Année 3
Particuliers boutique	360	396	435
Professionnels boutique	72	79,2	87
Evènements	24	26,4	29
Salons	24	26,4	29
TOTAL	480	528	580
Hypothèse haute			
	Année 1	Année 2	Année 3
Particuliers boutique	480	528	580
Professionnels boutique	96	106	116
Evènements	32	35	39
Salons	32	35	39
TOTAL	640	704	774



RÉMUNÉRATION

Performances

Compte de résultat en K€		
	Année 1	Année 2
Chiffre d'affaires	480	520
Marge brute	279	303
Charges externes	112	112
Salaires	108	112
Excédent brut d'exploitation	56	75
Résultat net	27	43
Capacité d'autofinancement	42	58

Seuil de rentabilité année 1	
Charges fixes	236 K€
Marge sur coûts variables en % du CA	60%
Seuil de rentabilité	393 K€
Point mort	295 jours

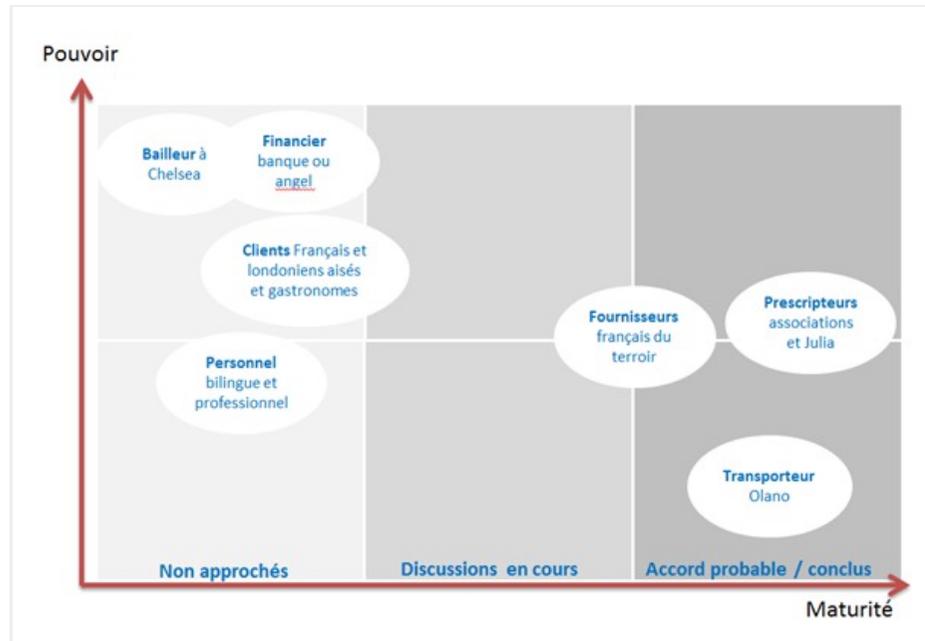
Tableau de financement en K€			
Besoins		Ressources	
Création	54	Apports personnels	100
Droit au bail	200	Prêts externes	333
Mobilier	85		
Stock	94		
Total	433	Total	433

Le résultat, positif dès le premier exercice, avec des charges prévisionnelles de 445K€ et un résultat net de 27K€, montre un seuil de rentabilité au 10ème mois, alors que le besoin de financement global est de 433K€ pour le local, la création, les stocks et le BFR, avec un apport de 100K€. Le financement externe requis est 333K€, dont le droit au bail représente environ la moitié et le stock le quart. Le résultat net est positif dès la première année (27K€), avec un taux de marge de 60%. Après les achats, les principaux postes de charges sont les salaires (24%), les frais de transport (12%) et le loyer (11%). La capacité d'autofinancement du premier exercice (42K€) répond en grande partie aux engagements financiers, le restant provenant de la trésorerie mise en place à la création. Dès la deuxième année, la CAF satisfera les obligations de remboursement. La performance non financière escomptée est de développer la notoriété de la marque "Le Comptoir Français" pour en faire une franchise internationale.



PARTAGE

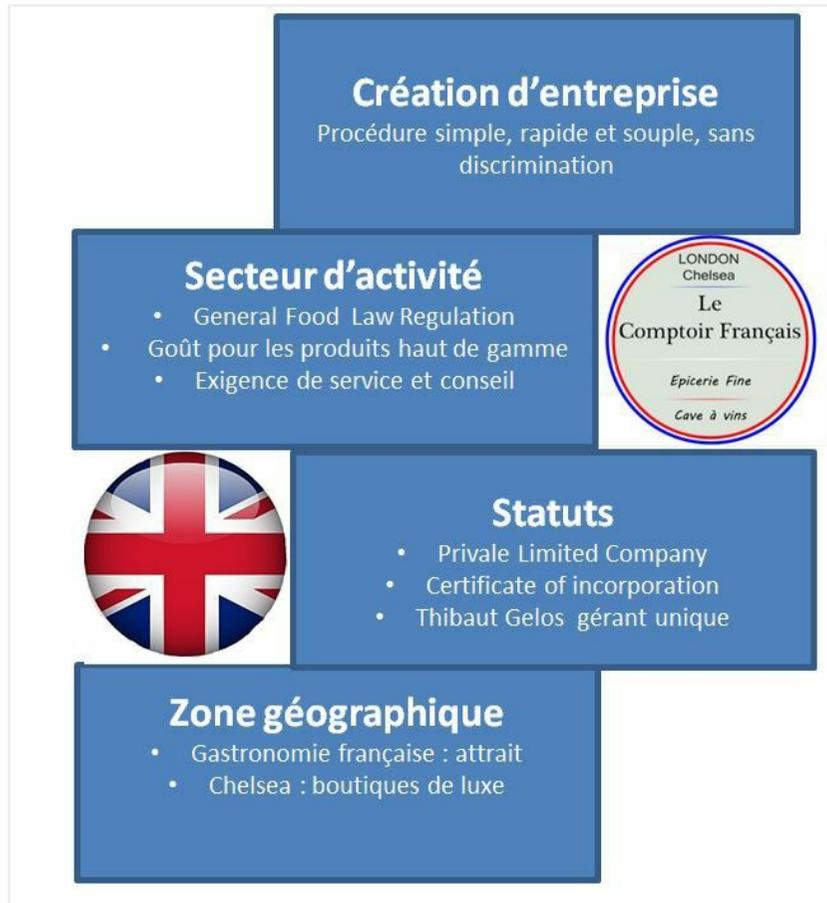
Parties prenantes



A ce stade du projet, la recherche des partenaires financiers et des bailleurs n'est pas finalisée, alors que les fournisseurs français (viandes, fromages, pâtisseries, vins et spiritueux, transport) ainsi que les prescripteurs (Julia Oudil, meilleure jeune sommelière de France 2009) sont connus. Le partenaire financier sera soit une banque anglaise, soit une banque internationale finançant les projets à l'étranger. Les fournisseurs, rencontrés sur des foires et salons, sont principalement des petits producteurs du Sud-Ouest, garantissant l'authenticité des produits. Plusieurs d'entre eux, voyant l'intérêt de s'ouvrir à l'exportation, ont donné un accord de principe. Le groupe Adam, spécialisé dans la pâtisserie a proposé un partenariat. Les salariés, au sein d'une équipe professionnelle bilingue, axés vers le conseil client, trouveront leur motivation grâce à un management participatif et des perspectives d'évolution. Les associations de Français à Londres, ainsi que Julia Oudil, constitueront le premier cercle de prescripteurs.



PARTAGE Conventions



La création du Comptoir Français répond aux habitudes de consommation des Londoniens en termes d'épicerie de luxe et de produits français, dans un contexte où la réglementation d'hygiène et sécurité est stricte et contrôlée et où les formalités de création d'entreprise sont simples et rapides. Les entreprises commercialisant des produits alimentaires sont strictement encadrées par la General Food Law Regulation. A côté des supermarchés, les boutiques de luxe sont appréciées pour leurs produits haut de gamme et leurs présentations traditionnelles. Les clients attendent qualité d'accueil, conseil, compétences et écoute. Le statut retenu est la Private Limited Company pour laquelle la procédure de création d'entreprise est facile et souple (13 jours en moyenne) sans faire de discrimination envers les entrepreneurs étrangers, mais l'entreprise doit respecter un certain formalisme. Le gérant et les associés sont imposés directement sur le résultat de l'entreprise (20% jusqu'à 37K£ et 40% au-delà). Je serai le seul gérant.



PARTAGE Écosystème

Les difficultés de financement de la création d'entreprise, ajoutées à un contexte immobilier tendu, n'empêchent pas la rentabilité des investissements londoniens du fait d'un pouvoir d'achat élevé et des incitations locales aux investissements étrangers. Les capitaux-risqueurs investissent plutôt vers les projets à forte valeur ajoutée, permettant un retour rapide sur investissement. La forte demande immobilière sur le marché londonien entraîne des loyers très élevés. Les bailleurs, exigeants sur le choix du locataire, demandent des baux très longs (10/15 ans), sans possibilité de sortie, laissant assurances, réparations et maintenances à la charge du locataire. Le contexte économique du Royaume-Uni est difficile, mais Londres, comme toutes les capitales européennes se mobilise pour attirer les investisseurs et entrepreneurs étrangers, ainsi que les populations à fort pouvoir d'achat. Le quartier visé, Chelsea, est aujourd'hui un des plus prospères de Londres. Le taux de TVA est de 17.5% pour les entreprises dont le CA est supérieur à 68K£. Les charges sociales sont faibles et la législation, souple, est favorable aux entreprises.

