

Louvain School of Management

Création d'un coffee-bar à Louvain-La-Neuve

Auteur·e(s) : Caenen Jérémy
Promoteur·rice(s) : Percy Thierry
Année académique 2021-2022
Travail de fin d'études (TFE) en vue d'obtenir le titre de
Master (60) en Sciences de Gestion
Horaire de jour

Résumé :

Le café est une boisson essentielle pour beaucoup de personnes.

Il peut représenter beaucoup de sentiments différents : une pause, une addiction, un moment entre amis, une passion, un lancement de journée.

C'est ce que j'ai voulu mettre en avant lors de ce travail, ce dernier étant pour beaucoup un élément de motivation ou de réconfort.

C'est donc par passion pour le café et la gestion d'entreprise que je me suis lancé de ce projet de création de coffee-bar, spécialisé dans le café à consommer sur place ou à emporter, l'objectif étant de satisfaire toutes les émotions que les clients chercheront autour d'un café.

Vous trouverez au sein de ce travail une analyse marketing complète du secteur dans la zone de chalandise déterminée, ainsi qu'une étude de « faisabilité » financière.

Je vous souhaite une agréable lecture.

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN
Louvain School of Management

Place des Doyens, 1 bte L2.01.01, 1348 Louvain-la-Neuve
Boulevard Emile Devreux 6, 6000 Charleroi, Belgique
Chaussée de Binche 151, 7000 Mons, Belgique

www.uclouvain.be/lsm

Je tiens tout d'abord à remercier Monsieur Percy, mon Promoteur de TFE, pour son temps accordé, son suivi et ses nombreux conseils utiles à la réussite de ce TFE.

J'adresse également mes sincères remerciements à l'ensemble des professeurs de la Louvain School of Management qui de par leur qualité d'enseignement m'a permis d'appréhender ce travail de la meilleure manière possible.

Je remercie ensuite, toutes les personnes qui ont accepté de me rencontrer et qui ont répondu de la meilleure manière à mes questions.

Je remercie également mes amis pour leur soutien et leurs encouragements.

Enfin, je remercie ma famille, qui a toujours été là pour moi et qui m'a soutenu durant les moments les plus compliqués.

Table des matières

L'idée.....	1
Réflexion sur le lieu d'implantation.....	2
Marketing stratégique.....	3
Enquête qualitative.....	3
Enquête quantitative :	4
a) Le cadrage	4
b) Questionnaire	6
Thèmes 1 : les habitudes des gens se rendant à Louvain-La-Neuve.....	6
Thème 2 : les intérêts et les avis concernant le projet.	8
Thème 3 : ce que recherchent ces gens dans l'ouverture d'un nouveau fast-food dans l'entité.....	8
Conclusion de l'enquête quantitative et définition du projet	10
Analyse de la concurrence.....	11
Concurrence directe.....	11
Concept.....	11
Horaire	12
Prix	12
HIGH FIVE :	12
EXKI :	13
PAUL :	13
Communication des concurrents.....	13
PAIN QUOTIDIEN.....	14
Concurrence indirecte.....	15
Macro-environnement et géomarketing	17
Politique :	17
Économique :	17
Socio-culturel :	17
Technologique :	18
Environnemental :	19
Légal :	20
Localisation et zone de chalandise	21
Les paramètres favorisant l'attraction :	21
Les paramètres défavorisant l'attraction :	22
Segmentation-ciblage-positionnement :	23
Segmentation :	23
Ciblage :	23
Positionnement :	23
Analyse SWOT du projet	25

Pré analyse SWOT	25
Forces :	25
Faiblesses :	26
Opportunités :	26
Menaces :	27
SWOT générale	28
Notre Menu	29
Estimation du chiffres d'affaires	30
Le Plan Financier	31
La marge brute	31
Les charges	32
Compte de résultat et impositions	34
Cash-Flow	35
Financement	35
Coûts des ressources humaines	35
TVA à Payer	36
Analyse bilantaire	37
Seuil de rentabilité	38
Conclusion	39
Bibliographie	41
Investissement salle	2
Investissements cuisine	6
Investissements matériel roulant	13
Preuves des charges	14
Justificatif emprunt bancaire	18
Emplacement	19
Plan financier	20

L'idée

Pour comprendre ce projet de création d'entreprise, il est important que je vous raconte la provenance de cette idée:

Tout d'abord depuis mes études en comptabilité à l'Ephec, j'ai pris goût à la réalisation de projets de création d'entreprise et la mise en forme de ceux-ci.

Passionné de café, j'apprécie avoir un choix large de café lorsque je me rends dans un établissement pour en déguster, pourtant il est de plus en plus difficile de trouver un café de qualité.

Étant également un gourmand et un adepte de « bons produits », il m'arrive souvent de bruncher dans des lieux adeptes de « l'healthy food ».

Cependant, les quantités sont souvent faibles, les plats manquent de gourmandise et manquent de « fun ». Le plaisir n'est pas vraiment au rendez-vous et surtout les prix sont élevés. Beaucoup de personnes se rendent dans de tels établissements pour se donner bonne conscience.

Voilà comment la possibilité d'allier ces 2 plaisirs, m'est venu l'idée.

Le projet sera donc le suivant, créer un coffee-bar dont l'objectif sera d'accorder la consommation du café avec les repas, à différents moments de la journée :

- Le petit déjeuner
- Le repas de midi
- Le goûter

Selon moi, Il est également important d'avoir une identité derrière ce projet. Pour renforcer cette identité, il est important de la fonder sur base de valeurs, ces valeurs seront :

travailler avec des petits producteurs locaux (pour la nourriture) et l'emploi de petits fournisseurs de café plutôt que multinationales.

Après avoir discuté longuement de l'idée autour de moi, j'ai vu l'intérêt des gens pour ce projet, c'est pourquoi j'ai décidé de m'y lancer.

Réflexion sur le lieu d'implantation

L'idée la plus probable aurait été Bruxelles, cependant, j'ai rapidement constaté que la concurrence, proposant des concepts similaires, était déjà bien présente.

J'ai donc préféré éviter l'océan rouge Bruxellois et installer ce projet à Louvain-La-Neuve et ce pour plusieurs raisons.

Tout d'abord, étant moi-même étudiant sur Louvain-La-Neuve, j'ai pu constater que la concurrence y est présente, évidemment mais avec des concepts différents, la différenciation sera donc aisée.

Ensuite, parce que Ottignies-Louvain-La-Neuve est une ville en plein essor. On constate grâce au site « statbel.be » que la population est passée de seulement 11 000 habitants en 1970 à plus de 31 158 en 2022. Il y a donc eu une énorme augmentation de la population et même si elle se stabilise ces 10 dernières années, celle-ci est toujours en légère croissance.

De plus ma cible, les étudiants, est évidemment largement représentée. On compte plus de 27 000 étudiants sur le campus de Louvain-La-Neuve, il y a 5 hautes écoles en plus de l'Université Catholique de Louvain bien connue.

Les 20-30 ans sont fortement représentés dans la ville par les étudiants, mais également par les habitants. Il y a 5510 habitants et donc 17,68 % de la population de la commune d'Ottignies-Louvain-la-Neuve qui ont entre 20 et 30 ans, ce qui est donc plus élevé par rapport à la moyenne belge qui compte environ 12 % de 20-30 ans. On dénombre aussi 2730 personnes et donc 8,76 % des habitants qui ont entre 20 et 24 ans. Ce qui est plus élevé que la moyenne habituelle de 6% dans le pays. Source : Statbel, 2021.

Il y a également pas mal de passage dans la ville le week-end, grâce au grand centre commercial de l'Esplanade qui attire les gens qui veulent se détendre. Il est donc possible d'avoir des clients, même le samedi, quand les étudiants ne sont pas là. Louvain-La-Neuve est donc un lieu stratégique pour implanter mon coffee-bar.

Marketing stratégique

Enquête qualitative

Pour avancer sur mon projet et comprendre les opinions des consommateurs concernant l'ouverture du fast-food, j'ai d'abord effectué un focus group composé de quatre personnes ayant entre 18 et 25 ans et étudiant à Louvain-La-Neuve.

Plusieurs sujets ont été évoqués lors de cette entrevue qualitative.

Le premier est leur ressenti en ce qui concerne le concept et il en ressort, que les 4 personnes interrogées sont complètement emballées par le projet.

Deux d'entre elles très pressées le matin et ont donc pas l'occasion de se préparer leur petit déjeuner avant de partir aux cours. Elles ont un horaire très précis pour prendre les transports en commun le matin et donc, la plupart du temps elles mangent seulement des biscuits, des petites friandises ou ne mangent carrément rien quand elles n'ont pas le temps. Cependant arrivant à l'avance sur Louvain-la-Neuve, elles auraient le temps de consommer sur place.

Les deux autres jeunes, quant à eux, n'ont aucun problème de temps mais sont très intéressés par le concept. Ils consomment jusqu'à 3 cafés avant leur départ pour les cours et seraient excités par de nouvelles recettes plus recherchées.

Ensuite, je leur ai demandé s'ils avaient des idées pour faire évoluer mon concept. Après discussion, deux améliorations intéressantes se détachent :

- Le fait de pouvoir commander la veille ce qu'ils souhaitent manger au petit déjeuner, ce qui permettra à tous les étudiants un gain de temps le matin et de juste venir manger rapidement sur place ou de prendre à emporter sur le chemin des cours.
- Proposer des livraisons de brunch le dimanche

Comme dernier sujet, nous avons abordé le choix du nom du restaurant. Pour cela nous les avons fait voté parmi une sélection de 5 noms différents.

Le nom de « Café' in » s'est démarqué à l'unanimité car :

Le jeu de mots avec la caféine a plu et s'ajoute à l'importance d'avoir un nom simple, facile à comprendre. Il est nécessaire que les clients comprennent qu'ils viennent dans cet établissement pour faire une pause, pour se régaler et pour manger des produits de qualité.

Enquête quantitative :

Pour comprendre et analyser les envies et les comportements, j'ai réalisé une enquête quantitative.

a) Le cadrage

Identité :

Je m'appelle Jérémy Caenen, je suis étudiant en dernière année de master en sciences de gestion à la Louvain-School of Management et je souhaite procéder à une étude quantitative dans le cadre mon travail de fin d'études.

Question managériale :

J'aimerais savoir comment plaire aux personnes fréquentant Louvain-La-Neuve et attirer des clients suite à la création d'un coffee-bar à Louvain-La-Neuve.

Thèmes :

- Le premier thème : de l'enquête est les habitudes des gens se rendant à Louvain-La-Neuve.
- Le deuxième thème : leurs intérêts et leurs avis concernant le projet du coffee-bar.
- Le dernier thème : l'attente des futurs clients face au projet.

Objectif :

L'objectif étant de cerner les personnes qui fréquentent Louvain-La-Neuve pour permettre une arrivée sereine sur le marché.

Méthode :

La méthode est une étude quantitative. Il est important d'avoir des chiffres pour établir des pourcentages et ainsi, définir clairement les préférences des prospects.

Technique :

C'est un questionnaire fait sur internet à l'aide de la plateforme Google Form, celle-ci est très facile d'utilisation et produit des graphiques clairs et compréhensibles afin d'analyser les résultats.

Population cible :

La population sera très large, puisque le coffee-bar visera tous les gens fréquentant Louvain-la neuve en journée.

Il est évident que les étudiants seront plus présents mais ils ne seront pas les seuls à fréquenter l'établissement.

Je décide de ne pas faire de restriction de genre.

J'estime la taille de la population cible en consultant la seconde source de ma bibliographie et on obtient une population diurne avoisinant les 50 000 personnes.

Marge d'erreur et Alpha :

La marge d'erreur de mes calculs sera de 5 % et le niveau de confiance alpha de 95 %.

Échantillonnage :

Grâce au site calculateur : <https://fr.checkmarket.com/calculateur-taille-echantillon/>, j'ai pu calculer la marge d'erreur de l'enquête, étant donné qu'elle ne comporte qu'un échantillon de 200 réponses sur une population de 50 000 personnes.

Pour ma population de 50 000 personnes à un niveau de confiance qui sera toujours de 95 %, la marge d'erreur réelle sera de 6,92 %.

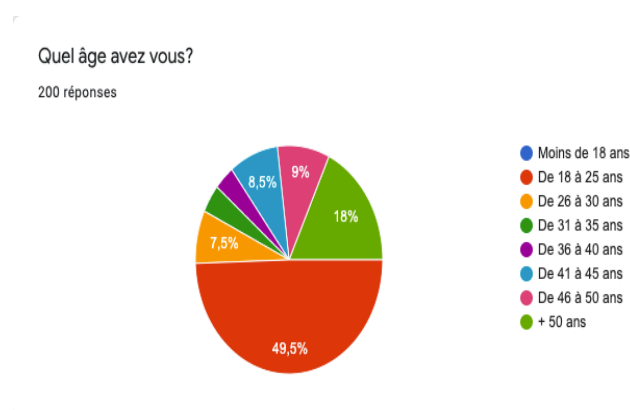
Budget et temps :

C'est un questionnaire en ligne sur une plateforme gratuite, le budget est donc nul. Cela a pris 4 jours pour avoir les 200 réponses. Le temps pour remplir le questionnaire est de seulement 5 min par personne.

Le questionnaire a été partagé sur les réseaux sociaux. Ceci n'est pas dû au hasard, ma population cible fréquente quotidiennement ce type de média.

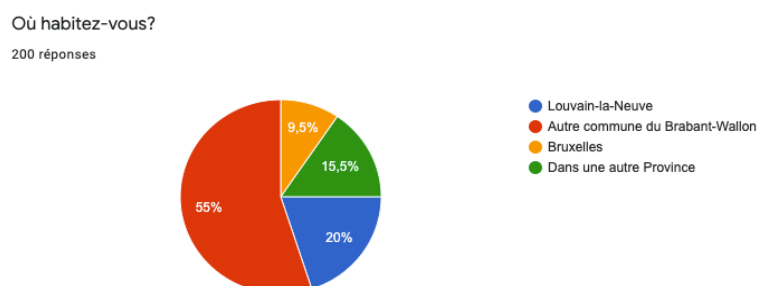
b) Questionnaire

J'ai tout d'abord posé une question d'éligibilité pour être sûr que les répondants sont bien ceux que j'ai ciblés.



On remarque que la population la plus représentée dans cette enquête sont les 18-25 ans, ce qui correspond bien à la réalité dans Louvain-La-Neuve, mais toutes les catégories d'âges sont représentées, ce qui était recherché vu que le projet concerne toutes les tranches d'âges.

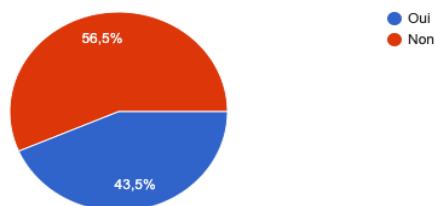
Thèmes 1 : les habitudes des gens se rendant à Louvain-La-Neuve



On constate que 75% des répondants, habitent Louvain-La -Neuve ou le Brabant-Wallon, l'établissement sera donc facilement accessible pour ces personnes.

Etudiez-vous à Louvain-La-Neuve?

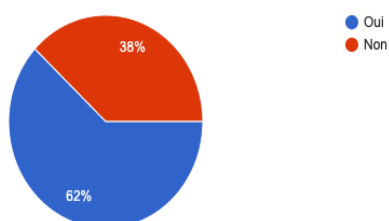
200 réponses



56,5% des personnes étudient à Louvain-La-Neuve. Ceci démontre, que le coffee-bar ne devra pas uniquement se focaliser sur les étudiants.

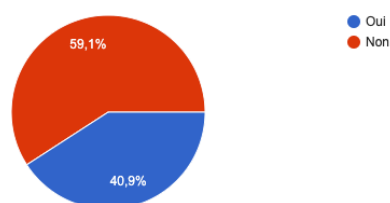
Si oui, consommez-vous régulièrement sur le campus de Louvain-la-Neuve?

142 réponses



Pour ceux qui n'étudient pas à Louvain-La-Neuve: mangez-vous régulièrement à Louvain-la-Neuve?

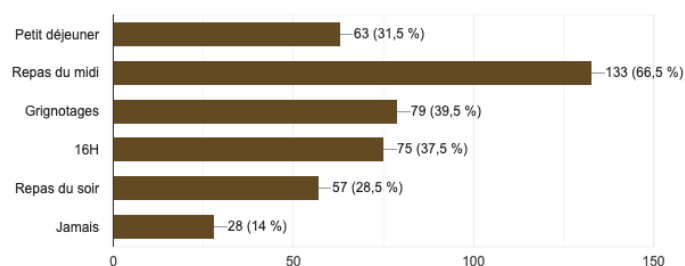
115 réponses



Grace à ces 2 questions, nous pouvons à nouveau affirmer que nos clients potentiels, se trouvent dans les 2 populations en restant prioritairement dirigé vers les étudiants.

A quelle(s) occasion(s) consommez-vous sur Louvain-la-Neuve?

200 réponses

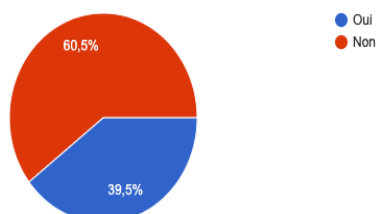


Grace à cette question, nous nous rendons compte que les différents moments de restauration visés par le coffee-bar dans le projet à savoir, petit déjeuner, repas du midi et 16h sont pertinents, car la demande sera présente.

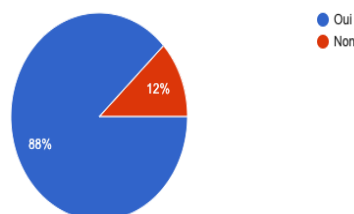
Nous aurons également comme objectif d'accroître la demande du petit déjeuner avec une offre attrayante.

Thème 2 : les intérêts et les avis concernant le projet.

Êtes-vous satisfait de la qualité du café, que vous pouvez consommer à Louvain-la-Neuve?
200 réponses



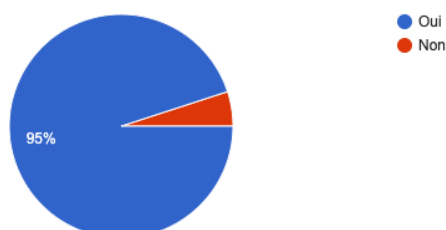
Seriez-vous intéressé(e) par l'ouverture d'un coffee-bar, comme énoncé dans la description?
200 réponses



Par ces 2 questions, nous pouvons être rassuré, de la pertinence du projet, étant donné que 60,5% de l'échantillon n'est pas satisfait de l'offre actuel et que 88% est intéressé par notre concept.

Thème 3 : ce que recherchent ces gens dans l'ouverture d'un nouveau fast-food dans l'entité.

Êtes-vous sensible à la consommation de produits provenant de petits producteurs, plutôt que de multinationales?
200 réponses

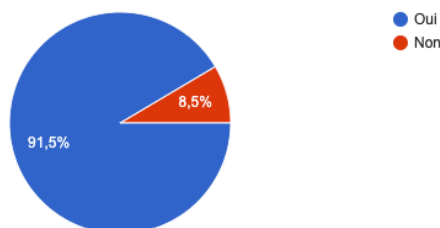


L'utilisation de petit fournisseur de café, plutôt que grosse multinationale, est indispensable vis-à-vis de nos clients et des valeurs que nous souhaitons mettre en avant.

Il en va de même quant à l'utilisation de producteurs locaux pour ce qui est nourriture.

Est-il important pour vous de pouvoir consommer sur place?

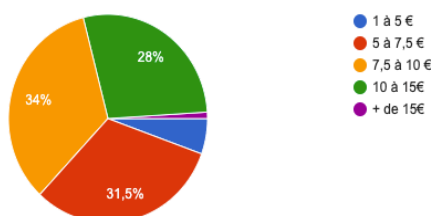
200 réponses



De part cette question, nous constatons que dans la recherche de notre point de vente, nous devons absolument avoir la capacité d'accueillir nos clients pour leurs consommations.

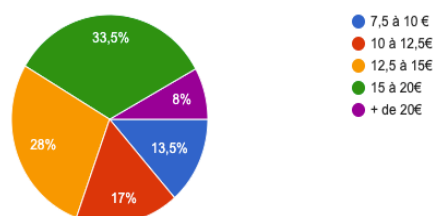
Quel montant seriez-vous prêt à dépenser pour un menu petit déjeuner complet? (Jus + café, oeufs et viennoiseries)

200 réponses



Quel montant seriez-vous prêt à dépenser pour un menu repas de midi? (Boisson - repas - Café)

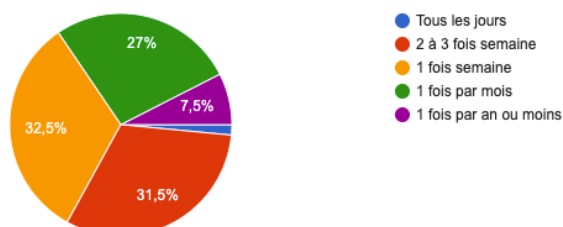
200 réponses



Une idée, de quant au prix qui sera accepté par notre clientèle, était nécessaire. Ici j'ai choisi de rassembler le tout par menu, il est évident que chaque client ne consommera pas à chaque fois un menu, mais cela nous donne une idée du budget qu'ils seront prêts à dépenser chez nous.

A quelles fréquence vous vous rendriez dans ce type d'établissement ?

200 réponses



Enfin, comme dernière question, il a été demandé à quelle fréquence ils comptaient se rendre dans ce genre de restaurant. 27% ont répondu 1 fois par mois, 32,5% ont répondu une fois par semaine et 31,5 % ont répondu 2 à 3 fois par semaine.

Conclusion de l'enquête quantitative et définition du projet

Tous les résultats de l'enquête nous amènent donc à comprendre qu'il serait bien de créer un coffee-bar dans l'entité de Louvain-La-Neuve. Cet établissement devra également proposer de la petite restauration.

Il sera nécessaire de proposer des petits déjeuners, mais de proposer également une carte adaptée pour le midi et le goûter. Le coffee-bar devra également être ouvert l'après-midi. La fermeture sera alors programmée pour la fin de l'après-midi étant donné qu'une ouverture le soir ne serait pas adaptée au concept actuel.

Le constat est tel qu'il sera nécessaire d'utiliser des ingrédients locaux pour la préparation des plats et des petits producteurs pour la provenance de notre café. La qualité des produits est ce qui est le plus recherché, ceux-ci devront donc être sélectionnés minutieusement. Et sera une des valeurs principales de notre entreprise.

Il sera aussi important d'avoir un établissement physique pour permettre aux clients de manger sur place.

Enfin, il sera préférable de proposer des petits déjeuners complets aux prix compris entre 7,5 et 10 € et des repas du midi complets aux prix compris entre 12,5 et 20 €. Comme énoncé précédemment, il sera évidemment possible de manger sur place, mais il sera également possible d'emporter.

La décoration sera réconfortante et cosy accompagnée de musique d'ambiance relaxante, dans le but de profiter d'un moment de déconnexion.

Grâce à la discussion mise en place lors d'un focus group, j'ai établi, afin de pousser l'originalité plus loin, d'offrir aux clients qui souhaitent prendre un petit déjeuner, la possibilité de commander, sur notre site internet la veille au soir, ce qu'ils souhaitent manger le lendemain matin. Ils pourront donc, soit manger ce qu'ils ont commandé sur place soit l'emporter. Dans le but de leur faire gagner du temps et de leur permettre de ne pas se lever plus tôt pour venir expressément dans l'établissement.

Notre coffee-bar, disposera également d'un wifi gratuit pour offrir la possibilité aux étudiants, de travailler sur leurs cours de la journée ou de se réunir, à plusieurs, afin d'avancer sur leur travail de groupe, dans une ambiance propice à l'inspiration.

L'ambiance « fun » primera dans cet établissement unique en son genre. La bonne humeur et l'enthousiasme seront toujours au rendez-vous.

Analyse de la concurrence

Concurrence directe

Il y a deux grands établissements implantés aux alentours de notre point de vente. Ces trois grands concurrents directs sont **HIGH FIVE**, **EXKI** et **PAUL**. Ils se situent tous les trois dans le centre-ville.

HIGH FIVE possède un établissement Place des wallons, 51

EXKI possède deux établissements dans la ville suite à son succès : le premier (le plus grand) se situe Place de l'Accueil, 10 et le second (plus petit) se situe dans le centre commercial de l'Esplanade

PAUL se situe rue Charlemagne, 29.

Il est important d'analyser les concurrents et de connaître certains critères importants, afin que **Caffé' in** arrive en terrain connu.

Concept

HIGH FIVE : C'est le concept le plus proche de notre entreprise, basé essentiellement sur le café et la vente en vrac, avec la possibilité de manger sur place. Il sera donc important, lors de la recherche de notre point de vente, de ne pas se situer trop proche de ce concurrent. Cependant, leur carte de nourriture reflète un accent espagnol et différera de notre carte.

EXKI : l'entreprise propose de la restauration rapide saine, axée sur des produits naturels. L'entreprise offre des soupes, des salades, des sandwiches, des plats chauds, des plats froids, des petites gourmandises ainsi que du café et des boissons fraîches.

PAUL : l'entreprise est à la base une boulangerie qui s'est différenciée au fil du temps. Le pain reste cependant l'élément principal de ce restaurant. Cette enseigne propose des sandwiches,

des salades, des potages, des plats chauds (omelettes, quiches, pizzas, croque- monsieur), des petites gourmandises ainsi que des boissons chaudes et froides.

Horaire

L'horaire d'HIGH FIVE se déroule comme suit :

Horaire du lundi au vendredi	Horaire samedi et dimanche
7H30-17H	11H-17H

L'horaire d'EXKI se déroule comme suit :

Horaire du lundi au jeudi	Horaire vendredi et samedi	Horaire dimanche
8H-16H	8H-17H	Fermé

L'horaire de PAUL se déroule comme suit :

Horaire semaine	Horaire samedi	Horaire dimanche
7H-19H	8H-18H	8H-14H

On peut constater que les deux restaurants ont un horaire très large et restent ouverts jusqu'en fin d'après-midi et début de soirée. Il est donc important d'avoir un horaire assez large pour tenir tête à la concurrence.

Prix

Il est également important de connaître les prix de vente des produits de la concurrence. En analysant ces deux grands restaurants, j'ai pu établir des tableaux du prix de vente de leurs produits.

HIGH FIVE :

Plat	Prix
Repas chauds	de 7 à 10 €
Gourmandises sucrées	de 2 € à 3€
Boissons chaudes	Non mentionné sur site web
Boisson froides	Non mentionné sur site web
Café en vrac	de 27,5€ à 69,90€

HIGH FIVE, mentionne uniquement les prix de sa nourriture sur son site web et du café en vrac pour lequel il fonctionne principalement par pack.

EXKI :

Plat	Prix
Repas chauds	de 3,10 € à 9,10 €
Sandwiches	de 3,95 € à 4,50 €
Gourmandises sucrées	de 1,95 € à 4,15 €
Boissons chaudes	de 1,95 € à 2,95 €
Boissons froides	de 2,95 € à 4,50 €

EXKI propose également des formules petits déjeuners et des formules pour le midi.

La formule petit déjeuner basique, composée d'une viennoiserie et d'une boisson chaude est proposée à 2,30 € et la formule petit déjeuner complet salé ou sucré avec boisson pour une personne est vendue à 9,90 €.

La formule lunch basique est au prix de 9,60 € et est composée d'une petite entrée avec un sandwich et une boisson. La formule Lunch sandwich est composée de 3 mini-sandwichs, une salade et un petit dessert.

PAUL :

Plat	Prix
Repas chauds	de 7,10 € à 8,10 €
Sandwiches	de 3 € à 8,20 €
Gourmandises sucrées	de 2,50 à 4,40 €
Boissons chaudes	de 2,60 € à 4,25 €
Boisson froides	de 2,30 € à 5,10 €

PAUL propose également des menus petit déjeuner allant du prix de 3,70 € pour une boisson chaude et une viennoiserie, jusqu' au prix de 7,50 € pour une boisson chaude, un jus de fruit et deux viennoiseries.

Communication des concurrents

Ces deux grandes enseignes, présentes dans plusieurs endroits en Belgique, ont déjà une énorme notoriété, ce qui ne les empêche pas d'encore beaucoup communiquer. Ils communiquent notamment sur leurs différents médias.

HIGH FIVE dispose d'un site internet et est présent sur certains réseaux sociaux. Comme Facebook, Instagram. La vitrine du magasin fait également office de marketing Urbain

EXKI dispose de la même chose mais est également actif sur Twitter, YouTube et LinkedIn. La vitrine de cet établissement est également importante et montre la personnalité du restaurant depuis l'extérieur.

PAUL dispose aussi bien sûr d'un site internet et est présent sur Facebook, Instagram et Twitter. Il s'agit de grandes chaînes qui sont présentes en nombre partout en Belgique et également à l'étranger. Celles-ci jouissent donc d'une image de marque existante, ainsi que d'une certaine expérience dans ce secteur d'activité. Leur situation financière est relativement confortable et stable.

Malgré ces avantages non négligeables, ces enseignes sont rarement flexibles et proposent des produits seulement très peu gourmands à des prix très élevés. On peut aussi mettre en exergue le manque de « fun » des produits et de l'atmosphère par rapport au prix demandé. Il ne faut pas oublier que manger doit être et rester un plaisir et une réelle détente.

Il est primordial de connaître tous nos concurrents directs dans la zone de chalandise, c'est pourquoi, il est judicieux de ne pas passer à côté du **PAIN QUOTIDIEN** implanté à Wavre, car même s'il n'est pas présent dans l'entité, il se situe à plus ou moins 15 min de mon établissement et est donc dans la zone tertiaire de la zone de chalandise. La possibilité que mes prospects aillent dans cet établissement est donc assez grande.

LE PAIN QUOTIDIEN Wavre se trouve Rue du Commerce, 31 à 1300 Wavre. Le temps pour y accéder à partir de Louvain-La-Neuve est compris entre 12 et 15 min suivant le chemin emprunté.

PAIN QUOTIDIEN

L'entreprise organise ses prix comme ci-dessous :

Plat	Prix
Repas chauds (quiches)	de 10 € à 11 €
Soupes	de 6 € à 11 €
Tartines	de 6 € à 11 €
Salades	de 11 € à 12 €
Petits déjeuners	de 6 € à 9 €
Fruits et yaourts	de 5 € à 6 €
Gourmandises sucrées	de 1,95 € à 16,95 €
Boissons chaudes	de 1,95 € à 4,65 €
Boissons froides	de 2,65 € à 5,35 €

Le restaurant propose également une formule brunch à 17 €. Ce brunch est composé d'une viennoiserie, de pain, de baguette, d'un œuf à la coque, d'un petit peu de salade, d'un jus de fruits, d'une boisson chaude et de charcuteries.

Communication

LE PAIN QUOTIDIEN est une chaîne bien connue en Belgique, l'entreprise s'est déjà forgée une bonne réputation. Mais celle-ci continue de communiquer régulièrement sur beaucoup de réseaux sociaux. Cette entreprise est notamment présente sur Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn et YouTube. La société communique surtout régulièrement sur Instagram et Facebook qui sont aujourd'hui des réseaux incontournables.

Cette grande chaîne a énormément de succès en Belgique, cependant en regardant l'avis des consommateurs sur internet, on remarque que le service proposé dans cet établissement de Wavre pourrait être amélioré. La convivialité n'est pas au rendez-vous et l'attente se fait souvent longue. De plus les quantités dans les assiettes sont loin de faire l'unanimité.

Concurrence indirecte

En ce qui concerne la concurrence indirecte, elle regroupe tous les restaurants, snacks et sandwicheries à Louvain-La-Neuve. On compte 50 restaurants et 13 sandwicheries dans la ville. Ces établissements sont des concurrents indirects car ils répondent au même besoin de manger, cependant les produits et les services proposés ne sont pas du tout les mêmes. Alors même si la limite peut sembler fine entre cette concurrence indirecte et la concurrence directe vue ci-dessus, il est quand même nécessaire de les séparer car **Caffé' in** propose un service de petits déjeuners et de brunchs alors que tous les restaurants, snacks et sandwicheries proposent un service de lunch et de dîner. C'est pourquoi ce sont des concurrents indirects.

Dans le marché de la restauration rapide à Louvain-La-Neuve, on peut mettre en avant deux grands concurrents indirects, qui sont trois franchises de grands fast-foods mondialement connus :

- BURGER KING
- QUICK
- O'TACOS

Ces trois grandes enseignes de restauration rapide sont présentes dans le centre-ville, mais leur offre principale n'est pas similaire à la nôtre, excepté Burger King qui propose des petits pancakes dans sa rubrique « délices ». Alors que Quick offre des donuts et des muffins dans la catégories « desserts ». O'Tacos de son côté ne propose aucun aliment similaire aux nôtres. De plus Burger King et Quick proposent également des cafés.

Donc même si ces géants du fast-food ne sont pas des concurrents directs, il est important de ne pas les négliger car ils sont énormément fréquentés dans la ville.

Horaire :

L'horaire du BURGER KING se déroule comme suit :

Horaire du lundi au dimanche
10H30-22H

L'horaire du QUICK se déroule comme suit :

Horaire du lundi au dimanche
11H-22H

L'horaire de O'TACOS se déroule comme suit :

Horaire du lundi au dimanche
11H-23H30

Macro-environnement et géomarketing

L'analyse PESTEL permet d'analyser le macro-environnement de l'entreprise et se compose de six axes : politique, économique, socio-culturel, technologique, environnemental et légal.

Politique :

Les fast-foods doivent se plier à la réglementation gouvernementale en matière de santé.

Suite à la crise actuelle du **COVID**, le gouvernement a pris plusieurs mesures :

- Réformes fiscale, pour les petites sociétés qui ne paient plus que 20% d'ISOC sur la première tranche des bénéfices de 100.000€.
- La fréquentation est limitée dans les établissements avec un nombre maximum de clients admis à l'intérieur et à l'extérieur. Récemment, ces restrictions ont été supprimées, mais personne ne peut dire si cela sera définitif.
- Le gouvernement a décidé d'offrir une réduction de 6 % provisoire du taux de TVA aux établissements HORECA jusqu'en septembre 2021.
- En 2021, La ville d'Ottignies-Louvain-La-Neuve est solidaire des établissements HORECA et en 2020, elle a consacré un budget de 60 000 € pour la relance de l'HORECA. Ceci est donc un bon signal pour moi, la ville pourrait dans le futur aider à nouveau les entreprises du secteur si une nouvelle crise devait faire son apparition.

Il est nécessaire de tenir compte que ces actions politiques ne sont désormais plus applicable à **Café 'in**, cependant, il est important d'avoir conscience de ce qui peut être mis en place en cas de relance de la crise sanitaire.

Économique :

Le taux de chômage est proche de 7% en Belgique et est proche de 8% dans la ville

d'Ottignies-Louvain-La-Neuve. Cela a un impact négatif, car cela implique une diminution du budget. Mais, grâce à notre enquête nous avons bien constaté que la demande est présente.

Socio-culturel :

Nous sommes dans une époque de croissance de la population en Belgique, cela signifie la possibilité d'avoir plus de clients potentiels.

Il y a aujourd'hui 10 000 habitants dans l'entité de Louvain-La-Neuve, à ne pas confondre avec toute la ville d'Ottignies-Louvain-La-Neuve qui, elle, regroupe plus de 31 000 habitants. L'entité étudiante regroupe également environ 27 000 étudiants fréquentant le campus de l'UCLouvain et des cinq autres hautes écoles. Plus de 60% des belges ont entre 18 et 64 ans et Louvain-La-Neuve est une ville assez jeune. Dans cette ville, il y a une majorité d'hommes qui ont entre 25 et 29 ans et une majorité de femmes qui ont entre 20 et 24 ans. Source : statbel.be

Les snack, type « restauration rapide » sont très populaires et appréciés auprès des jeunes mais ils ne mangent pas que cela, ils aiment surtout s'arrêter dans ces restaurants rapides quand ils sont en groupe d'amis. Au niveau des belges, une étude (enquête de l'application « Twoo » réalisée en Mai 2019 sur plus de 2000 personnes) a démontré qu'1 belge sur 10 se rend dans un fast-food deux fois par semaine.

Les modes de vie actuels (rapidité, déplacements,...) et les habitudes alimentaires ont favorisé l'apparition et la création de nombreuses enseignes de restauration rapide, comme Quick, Burger King, O'Tacos ou Exki à Louvain-La-Neuve.

Les restaurants « fast-casual » gagnent aujourd'hui en popularité. Suite à la hausse du niveau d'éducation, il est également important de noter qu'une grosse tranche de la société se tourne aujourd'hui, de plus en plus, vers une alimentation saine et équilibrée. Le healthy gagne donc du terrain, mais la consommation locale est également d'actualité.

Toutes les statistiques présentes dans les paragraphes ci-dessus sont reprises des sites : « statbel.be » et « iweps.be ».

Technologique :

L'apparition de nouvelles technologies a pris de la place dans le marché de la restauration rapide et plus que jamais depuis la pandémie. Les nouvelles technologies sont essentielles dans la restauration. Au fur et à mesure des années, de nouveaux outils technologiques ont débarqué dans les restaurants et sont venus renforcer et modifier la gestion de ceux-ci. Le monde de la restauration a dû s'adapter et se réinventer.

Les enseignes de restauration rapide sont, à l'aide des technologies, capables aujourd'hui de résoudre plusieurs problèmes importants des clients comme l'attente avant la commande et l'attente au moment du paiement. Les services de précommande et de paiement directement « à la table » deviennent de plus en plus courants. Les bornes de commandes sont également de plus en plus démocratisées. Le commerce en ligne s'est également beaucoup développé ces derniers mois.

Internet est, bien sûr, toujours obligatoire pour avoir accès à un nombre important d'informations sur l'alimentation. Il faut donc être présent sur le net car avec l'enquête TIC des ménages et individus réalisée en 2019 par SPF économie, on remarque aussi qu'en 2019, 72 % des habitants de la Belgique ont fait des achats en ligne.

Le marketing digital doit être utilisé par les sociétés afin de se faire connaître et de vendre ses produits. Il est évidemment toujours nécessaire d'utiliser les réseaux sociaux qui sont des moyens de communication indispensables aujourd'hui. Beaucoup d'enseignes possèdent aussi leur propre application, ce qui permet, par exemple, de présenter le menu facilement au client. Cela offre également la possibilité de commander en ligne. Les restaurants peuvent également recevoir les avis de leurs clients grâce au digital et à l'utilisation des médias de communication.

Environnemental :

La conscience écologique de la population augmente car la question environnementale est devenue, année après année, un sujet très important à prendre en compte. Il faut intégrer cet aspect dans la création de nouveaux business. Les restaurants n'échappent donc pas à la règle, il est important aujourd'hui de mettre en avant un engagement écologique en proposant au sein des restaurants, des produits sains, des produits biologiques ou encore des produits locaux. Cela permet d'être dans l'ère du temps et d'attirer encore de nouveaux clients.

Pour le concept de Café' in, l'utilisation de produits locaux sera idéale pour l'environnement. En effet la vente de produits 100 % belges permet de limiter l'empreinte carbone.

Légal :

Le monde de la restauration doit se plier aux réglementations en matière de santé. Il faut donc respecter toutes les normes d'hygiène et de salubrité des locaux établies par l'**AFSCA** : L'hygiène personnelle est incontournable. Il est primordial de se laver régulièrement les mains et d'être propre. Le port des bijoux est proscrit. Les cheveux doivent être propres et au minimum attachés. Les employés doivent porter des vêtements propres. Il est également interdit de fumer ou de cracher.

Les locaux doivent être propres et bien entretenus. Ils doivent obligatoirement comporter certains équipements comme des toilettes séparées de la cuisine, une ventilation, un éclairage, une évacuation d'eau, un vestiaire si besoin, un espace de stockage des produits chimiques de nettoyage.

L'aménagement de la cuisine doit suivre les normes, l'AFSCA a des exigences concernant les sols, les murs, les plafonds, les fenêtres, les portes, les plans de travail, les outils de cuisine, les équipements et les planches à découper. Les règles sur le transport sont aussi obligatoires à prendre en compte, les véhicules utilisés pour le transport de marchandises doivent satisfaire aussi aux normes d'hygiène.

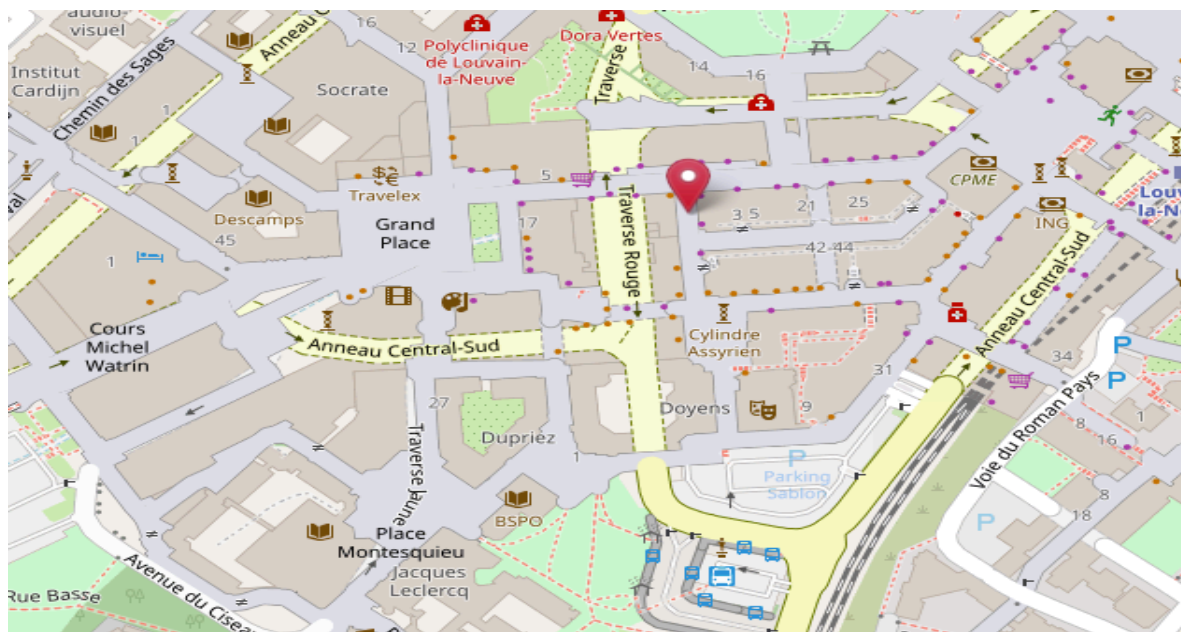
- Tous les équipements doivent être conçus avec du matériel approprié.
- Les déchets alimentaires doivent être éloignés de la zone de préparation des aliments.
- L'eau en contact avec les aliments doit être impérativement potable.
- Toutes les matières premières et les aliments utilisés doivent être sûrs et propres.
- La température des aliments est aussi primordiale.
- Il est important de suivre les consignes en terme de décongélation.
- Les matières utilisées pour l'emballage ne doivent pas être contaminées, il faut suivre des procédures d'emballage strictes.
- Le personnel manipulant la nourriture doit être formé sur l'hygiène alimentaire. Les contrôles sont fréquents et les sanctions peuvent s'avérer très pénalisantes, il est obligatoire d'être méticuleux.

Localisation et zone de chalandise

Les locaux que nous avons choisis, que vous pouvez trouver en annexes¹, sont situés à 2 pas de la Grand-Place de Louvain-La-Neuve.

Ce qui constitue pour Café' in un emplacement idéal pour le lancement de l'activité.

Le loyer mensuel est de 2000€ et les charges afférentes de 250€.



Les paramètres favorisant l'attraction :

Au niveau de l'accès en voiture, il y a la présence de deux grands axes importants passant par Louvain-La-Neuve, l'E411 et la N25.

L'E411 permet d'avoir une zone de chalandise allant d'Auderghem jusqu'à la périphérie d'Éghezée.

La N25, quant à elle, permet d'avoir une zone de chalandise allant de Nivelles jusqu'à Hamme-Mille qui est une section de la commune de Beauvechain.

L'entité de Louvain-La-Neuve possède de nombreux parkings, on peut compter près de 6000 places de parking pour les visiteurs, sans compter les places détenues par l'UCLouvain. Cela permet donc aux gens venant en voiture de se garer facilement.

¹ Annexe 5

Toute la ville et surtout l'entité de Louvain-La-Neuve est bien desservie par les transports en commun. Le train permet d'avoir une zone de chalandise jusque Gembloux, La Hulpe, Villers-La-Ville et la gare de Florival dans la commune de Grez-Doiceau.

Il existe également 13 lignes de bus qui passent par Louvain-La-Neuve :

BUS	Trajet
CONFORTO	LLN – Wavre – Woluwe
CONFORTO BIS	LLN – Wavre – Woluwe
RAPIDO 1	Ottignies – LLN – Jodoigne
RAPIDO 3	Waterloo – Ottignies – LLN
RAPIDO 4	LLN – Nivelles
RAPIDO 6	LLN – Grez – Hamme-Mille
11	Ottignies – LLN – Einstein – Fleming
20	Ottignies – LLN – Wavre
21	LLN – Dion Valmont
31	Ottignies – LLN – Bruyères
33	LLN – Éghezée
34	LLN – Chastre
205 (PROXIBUS INTERCOMMUNAL)	LLN – Mont-Saint-Guibert – Chastre

La présence du centre commercial de l'Esplanade attire beaucoup de monde et ce même le week-end, cela permettra donc à notre établissement d'avoir toujours des consommateurs potentiels à proximité. La présence également d'un complexe cinématographique, de musées, d'un complexe sportif, d'une salle de spectacle, ainsi que de plusieurs endroits propices à l'amusement, à la culture et aux divertissements rend Louvain-La-Neuve très attractif.

Les paramètres défavorisant l'attraction :

L'accès à Louvain-La-Neuve le matin est un peu compliqué car il peut y avoir pas mal d'embouteillages étant donné le nombre d'étudiants et de travailleurs s'y rendant chaque jour.

Louvain-La-Neuve est également entièrement piéton, il est donc impossible de se garer juste devant l'enseigne dans laquelle les clients veulent aller. Tout le monde est obligé d'un petit peu marcher pour pouvoir consommer. Cela peut paraître repoussant pour certains, mais cela permet de faire attention à l'environnement et de réduire l'impact écologique de la ville.

Segmentation-ciblage-positionnement :

Segmentation :

Pour segmenter mon marché, je vais utiliser le critère démographique et le critère motivationnel. J'ai donc segmenté mon marché en quatre groupes :

- I. Les jeunes étudiants de 18-25ans désirant manger rapidement.
- II. Les jeunes désirant se faire plaisir gustativement.
- III. Les travailleurs en manque de temps.
- IV. Les travailleurs souhaitant s'accorder une petite pause autour d'un café.

Ciblage :

Le segment de l'étudiant pressé se démarque des autres, car la taille de ce segment est très importante dans la zone où je veux m'implanter. Grâce à l'étude de marché et au sondage quantitatif, on peut remarquer que parmi les gens fréquentant régulièrement Louvain-La-Neuve, la majorité seront des étudiants.

La majorité du temps, un étudiant a besoin de manger rapidement car il est très occupé par ses cours. Une cible correspond donc à ces réponses : **L'étudiant pressé**.

Je vais donc principalement me concentrer sur cette cible pour **Café' in**.

Positionnement :

L'entreprise va se différencier des concurrents par ses produits et services. Tout d'abord **Café' in** va offrir des produits de très grande qualité, comme déjà répété précédemment, nous allons nous fournir, pour la nourriture chez des producteurs et grossistes 100 % belges.

En ce qui concerne notre café, nous travaillerons avec de petits producteurs spécialisés.

Afin de s'assurer de ceci, nous travaillerons à l'aide, du label Fairtrade Max Havelaar.

Celui-ci garantissant un salaire suffisant pour le producteur et développant différents projets communautaires.

De plus, nos produits seront beaucoup plus gourmands et appétissants que les produits proposés par les fast-foods « healthy » dans lesquels il est également possible de déjeuner (concurrents directs).

L'utilisation de produits locaux, nous permettra d'émettre moins de gaz à effet de serre, cela signifie également, qu'il sera beaucoup plus simple de connaître la provenance de chaque aliment. Comme la chaîne de distribution est très courte, manger local permettra de prévenir le gaspillage.

Au niveau des services, il sera possible d'être servi rapidement dans notre établissement. Cependant il sera possible de rester plus de temps pour manger et de profiter plus longtemps autour d'un bon café dans le but de pouvoir profiter de l'ambiance relaxante de notre espace « détente ».

Nous nous démarquerons aussi en terme d'image, grâce à notre communication sur les réseaux sociaux.

Le positionnement de **Café' in** se résume alors comme suit :

Café' in sera un coffee-bar» de grande qualité et abordable pour les étudiants. L'établissement permettra donc à ses clients de se régaler en mangeant de la qualité, comportant également un espace plus calme pour ceux qui souhaitent profiter d'un moment autour du café, ou bien même travailler.

Tout cela à des prix ne dépassant pas la concurrence.

Analyse SWOT du projet

Avant d'établir un plan d'action et grâce à toutes les stratégies, il faut effectuer un diagnostic, dans lequel je dois analyser mon environnement interne et externe en réalisant une SWOT. Cette analyse combine d'une part les forces et les faiblesses (environnement interne), les opportunités et les menaces (environnement externe) d'une organisation. Le but, après ce diagnostic, sera d'exploiter les forces, de compenser les faiblesses, de saisir les opportunités et de minimiser les effets des menaces en faisant des choix d'actions à mettre en place.

Pré analyse SWOT

Avant d'effectuer la SWOT générale du projet, nous allons passer par une pré SWOT dans laquelle nous allons lister tous les éléments que nous relevons pour notre restaurant. Ensuite, nous allons faire la sélection des éléments prioritaires de cette pré-SWOT et établir la SWOT générale.

Les éléments prioritaires et importants à mettre dans le diagnostic général vont être mis en gras.

Forces :

- L'emplacement de l'établissement est adéquat. **Café' in** se trouve au cœur d'un campus étudiant. La fréquentation des étudiants (notre cible) est très importante.
- La concurrence directe est peu présente dans la zone de chalandise, il est donc important de développer au maximum le concept du café à emporter pour plaire à la cible qui est « l'étudiant pressé ». On trouve seulement trois concurrents directs dans l'entité qui sont High-Five, PAUL et EXKI. Cependant deux d'entre eux sont des franchises de grands groupes internationaux et possèdent déjà une grande notoriété. Notre concept unique nous permettra de concurrencer ces deux concurrents.
- Enseigne répondant au besoin de manger et boire de la qualité : En effet nos plats gourmands et bons, composés d'aliments locaux, sont synonymes de qualité car nous privilégions les circuits de proximité et nous respectons les normes sanitaires. De plus, manger local permet de diminuer l'empreinte carbone et favorise l'économie du pays.

Il en va de même pour nos fournisseurs de café qui seront tous des petites entreprises, privilégiant le respect de l'ouvrier et la qualité.

- L'espace détente sera également une force, car il permettra d'avoir une vraie pause-café.
- La communication de **Café' in** sera une force, l'établissement sera présent sur plusieurs réseaux sociaux comme Facebook, Instagram et YouTube. Nous aurons une stratégie multicanale, ce qui permettra d'avoir plusieurs points de contact avec les clients.

Faiblesses :

- L'équipe **Café' in** a peu d'expérience sur le marché du travail, de ce fait, il faudra travailler plus que les autres et prouver que notre place est méritée, pour compenser cette faiblesse.
- Le pouvoir de négociation des fournisseurs est élevé, il faudra donc diversifier ses fournisseurs et en utiliser plusieurs différents afin de diminuer le pouvoir de ceux-ci.
- L'entreprise a peu de notoriété, étant donné sa récente création. Il sera donc important de faire de la publicité pour se faire connaître, la communication sur les réseaux sociaux est primordiale.
- Une dernière faiblesse reste notre relativement petite taille par rapport à nos concurrents gigantesques, mais nous avons notre propre vision. Cependant, notre taille pourrait aussi être vue comme un atout en terme d'adaptabilité et d'ambiance chaleureuse.

Opportunités :

- Innovation possible dans le marché de la restauration rapide, il est nécessaire de se tenir informé des nouvelles technologies pour rester à la page.
- Afin d'améliorer l'expérience client, il sera possible de passer d'une communication multicanale à une communication omnicanale. Pour se faire, il faut écouter les envies et les préférences des clients.

- Le développement des fast-foods est de plus en plus important dans notre société car la population recherche de la facilité et a de moins en moins de patience et de temps pour cuisiner et manger.
- La zone de chalandise étant fortement desservie, l'entité bénéficiera de beaucoup de passage.
- Possibilité d'utiliser des techniques de géolocalisation pour attirer les clients, comme le geofencing.

Menaces :

- Étant donné la demande actuelle, les fast-foods sont nombreux, la concurrence est donc intense sur ce marché. Il faudra donc faire une proposition de valeur unique pour se démarquer.
- La perte d'un fournisseur des suites d'une faillite est possible, pour minimiser cela, l'anticipation est une priorité et il est nécessaire d'établir un réseau fort de plusieurs fournisseurs.
- Des problèmes d'hygiène, au sein de l'établissement, sont dangereux, en effet il est nécessaire de respecter toutes les normes d'hygiène de l'AFSCA sous peine de fermeture du restaurant.
- Nous ne sommes jamais à l'abri d'un scandale alimentaire, par conséquent, il faut impérativement faire attention à la qualité et à la provenance de nos produits.

SWOT générale

Voici la SWOT générale proposée sous forme d'un tableau synthétique. Comme mentionné ci-dessus, tous les points sont bien repris de la pré-SWOT.

<u>Forces</u> • Emplacement au cœur d'un campus étudiants • Qualité des produits • Respect des travailleurs chez nos fournisseurs • Espace détente • Communication marketing	<u>Faiblesses</u> • Peu d'expérience • Petite entreprise face à la concurrence
<u>Opportunités</u> • Innovations technologiques • Possibilités de relation de confiance avec les fournisseurs • Zone de chalandise fortement desservie	<u>Menaces</u> • Problèmes d'hygiènes-> AFSCA • Concurrences



Notre Menu

Boissons



Boissons froides :

Eau	2,50	Thé froid maison	3,50
Coca/Coca zéro	2,50	Latte glacé	4,00
Jus d'orange bio	3,50	Latte glacé aromatisé	4,50
Jus pomme bio	3,50		

Boissons chaudes :

Expresso	2,50	Americano	3,00
Macchiato	3,00	Cappuccino	4,00
Cortado	3,25	Latte aromatisé	4,50
Allongé	2,80	Chocolat chaud	4,00

wifi : **café'in** mot de passe wifi : **café'in**  

Lundi - Vendredi: 7h00 - 17h00 Samedi - Dimanche: 9h00 - 16h00

Salé



BOLS À COMPOSER

Composez votre bol selon vos envies en 5 étapes

M - 12.50

L - 14.50

CHOISIR 1 BASE :

boullgour / pâtes / quinoa / salade

CHOISIR 1 PROTÉINE :

boulettes de viande / poulet / saucisses / falafels

CHOISIR 2 CRUDITÉS :

Chou rouge / maïs / carotte / chicon / pomme / fraise /
petits pois / épinard / asperge / poivron

CHOISIR 3 TOPPINGS CRUDITÉS :

tomate séchée / oignon pickles / oignon jeune /
mozzarella / basilic / menthe / granola salé / graine de
courge / oignon frit / sésame noir

CHOISIR 1 SAUCE :

pesto basilic / sauce du chef / yaourt menthe /
mayonnaise aux tomates séchées

wifi : **café'in** mot de passe wifi : **café'in**  

Lundi - Vendredi: 7h00 - 17h00 Samedi - Dimanche: 9h00 - 16h00

Salé



TOAST SALÉ À COMPOSER

Composez votre toast selon vos envies

11,90

CHOISIR TA BASE :

ricotta / guacamole / houmous

CHOISIR TA GARNITURE :

patate douce / aubergine / saumon (+2€) / œuf sur le
plat (+2€) / bacon (+1€)

CHOISIR 3 TOPPINGS :

mozzarella / jeune oignon / tomate séchée / menthe /
basilic / oignon frit / granola salé / graine de courge /
sésame noir / oignon frit

wifi : **café'in** mot de passe wifi : **café'in**  

Lundi - Vendredi: 7h00 - 17h00 Samedi - Dimanche: 9h00 - 16h00

Sucré



PANCAKES 10,00

pancakes, compotée de framboises, mascarpone, sirop d'érable,
pépites de chocolat

PAIN PERDU 10,00

deux tranches de brioche perdue, caramel beurre salé, fruits
frais de saison

GRANOLA 9,00

yaourt régional, compotée de framboises, granola maison et
pépites de chocolat

PLAISIRS SUCRÉS

croissant	2,00
pain au chocolat	2,00
cake maison du jour	4,50
banana bread	4,00
cheese cake	4,00
cookie maison	3,00

wifi : **café'in** mot de passe wifi : **café'in**  

Lundi - Vendredi: 7h00 - 17h00 Samedi - Dimanche: 9h00 - 16h00

Estimation du chiffres d'affaires

Pour déterminer notre chiffre d'affaire prévisionnel, nous avons d'abord réalisé un tableau regroupant toutes nos prévisions de ventes pour la première année. Dans ce tableau se retrouvent les quantités vendues chaque mois.

Typas d'achats/Mois	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Commentaires
Boissons	930	1023	1125	1237	1125	1023	845	845	1237	1237	1237	1023	30 boisson
Bols (M)	390	429	472	519	472	429	355	355	519	519	519	429	13 bols
Bols (L)	210	231	254	280	254	231	191	191	280	280	280	231	7 bols
Tartines	300	330	363	399	363	330	273	273	399	399	399	330	10 tartines
Sucré	250	275	303	333	303	275	227	227	333	333	333	275	25 sucrés

La colonne commentaires, justifie le chiffre mensuel, il s'agit du nombre moyen d'article de la catégorie vendu par jour pour le 1er mois. Comme vous avez pu le constater, nous avons pris en compte une augmentation de 10% mensuel, le temps de se faire connaître, et une diminution lors des Blocus et période d'été.

Une fois le planning des ventes réalisé, nous avons pu établir le chiffres d'affaires prévisionnels. Pour se faire, nous avons dû à l'aide de notre menu calculer les prix moyens de chaque catégorie et le multiplier par le nombre de ventes prévues.

Voici les prix moyens et le calcul du chiffre d'affaire prévisionnel de notre 1ère année :

Prix moyen des boissons	3,41 €
Bols (M)	12,50 €
Bols (L)	14,50 €
Prix moyen Tartines	13,40 €
Prix moyen Sucré	5,39 €

Typas d'achats/Mois	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Boissons	3 171,30 €	3 488,43 €	3 836,25 €	4 218,17 €	3 836,25 €	3 488,43 €	2 881,45 €	2 881,45 €	4 218,17 €	4 218,17 €	4 218,17 €	3 488,43 €	43 944,67 €
Bols (M)	4 875,00 €	5 362,50 €	5 898,75 €	6 488,63 €	5 898,75 €	5 362,50 €	4 431,82 €	4 431,82 €	6 488,63 €	6 488,63 €	6 488,63 €	5 362,50 €	67 578,14 €
Bols (L)	3 045,00 €	3 349,50 €	3 684,45 €	4 052,90 €	3 684,45 €	3 349,50 €	2 768,18 €	2 768,18 €	4 052,90 €	4 052,90 €	4 052,90 €	3 349,50 €	42 210,34 €
Tartines	4 020,00 €	4 422,00 €	4 864,20 €	5 350,62 €	4 864,20 €	4 422,00 €	3 654,55 €	3 654,55 €	5 350,62 €	5 350,62 €	5 350,62 €	4 422,00 €	55 725,97 €
Sucré	1 347,50 €	1 482,25 €	1 630,48 €	1 793,52 €	1 630,48 €	1 482,25 €	1 225,00 €	1 225,00 €	1 793,52 €	1 793,52 €	1 793,52 €	1 482,25 €	18 679,29 €
Total	16 458,80 €	18 104,68 €	19 914,13 €	21 903,83 €	19 914,13 €	18 104,68 €	14 961,00 €	14 961,00 €	21 903,83 €	21 903,83 €	21 903,83 €	18 104,68 €	228 138,41 €

Pour la 1ère année, nous arrivons donc à un chiffre d'affaire prévisionnel total de 232.712,93€. Ce chiffre est évidemment purement hypothétique, mais il nous permettra de visualiser le réel potentiel financier de ce projet.

Le réel potentiel de chiffre d'affaire est sûrement supérieur, mais il était plus prudent de ne pas trop surestimer les ventes.

Dans notre plan financier, nous prendrons en compte une augmentation de 15% en année 2 et 10% en année 3.

Le Plan Financier

La marge brute

Le projet étant lié à l'HORECA, il sera nécessaire d'acheter des matières premières pour préparer chacun de nos produits.

Nous avons décidé que la marge que nous appliquerons sur notre prix de ventes serait, de 70 %, car après recherches, nous avons constaté que ce chiffre est le taux minimum recommandé par les professionnels de la restauration. Le coût d'achat des matières premières équivaldra donc, à 30 % du chiffre d'affaire.

Pour simplifier, voici un exemple : pour 1000 € de chiffre d'affaire, nous achèterons 300 € de matières premières.

Voici ci-dessous le tableau de la marge brute des 3 premières années d'exercice.

Résultats	2023	2024	2025
Chiffre d'affaire	228 138 €	275 477 €	309 085 €
Marge brute d'exploitation	159 697 €	192 834 €	216 360 €

Les charges

	Prix HTVA
Loyer	1 652,89 €
Charges	206,61 €
Abonnement Téléphone	13,22 €
Assurances voitures	54,89 €
Essence	500,00 €
Machines à cafés	135,54 €
étudiants	6 451,20 €
Honoraires comptables	200,00 €
Pub	187,50 €
Rémunérations Gérant	2000,00 €
Pack assurances HORECA	1 000,00 €
Internet	47,00 €
Wix	14,50 €
Imprévus	100,00 €
Taxe circulation	85,27 €
Total	11 841,42 €

Le projet, comportera différents coûts fixes. En voici une liste provisoire justifiant les chiffres inséré au sein du plan financier.

Les justificatifs de chacun des différents montants se trouvent en annexe².

Il est évident que ces différents montants évolueront au cours des années suite au différentes indexations ou bien même la consommation qui augmentera, suite à l'augmentation de fréquentation des lieux, comme par exemple l'électricité.

La rémunération gérant, peut sembler faible mais c'est un sacrifice que je souhaite faire la première année afin de lancer au mieux ce projet.

Je l'ai fait ressortir dans le plan financier en augmentant les charges proportionnellement aux ventes.

Les investissements

Au niveau des investissements, nous avons les immobilisations corporelles qui représentent les investissements les plus importants dans notre entreprise et des frais de notaire représentant 968€.

Voici le détail et le montant de nos immobilisations corporelles. Nous les avons séparées en 3 catégories :

² Annexe 3

Matériel de cuisine	Quantité	Prix unitaires	Prix unitaires HTVA	Total HTVA
Appareils à crêpes	2	259,08 €	214,12 €	428,23 €
Presse fruits	1	89,99 €	74,37 €	74,37 €
Set de poêles et casseroles	1	99,99 €	82,64 €	82,64 €
Fourneaux	1	1 457,50 €	1 204,55 €	1 204,55 €
Machines à pétrir	1	316,86 €	261,87 €	261,87 €
Frigo	1	2 199,00 €	1 817,36 €	1 817,36 €
Congélateur	1	599,00 €	495,04 €	495,04 €
Frigo présentoir	1	1 805,99 €	1 492,55 €	1 492,55 €
Grille-pain	1	99,99 €	82,64 €	82,64 €
Couverts	2	54,45 €	45,00 €	90,00 €
Ustensiles cuisine	1	32,98 €	27,26 €	27,26 €
Couteaux cuisine	1	99,99 €	82,64 €	82,64 €
Lave-vaisselle	1	1 266,00 €	1 046,28 €	1 046,28 €
Total	15	8 380,82 €	6 926,30 €	7 185,41 €

Matériel de salle	Quantité	Prix unitaires	Prix unitaires HTVA	Total HTVA
Chaises	24	105,88 €	87,50 €	2 100,00 €
Chaises apéritifs	8	203,28 €	168,00 €	1 344,00 €
Canapé	2	343,04 €	283,50 €	567,01 €
Tables 1	2	668,16 €	552,20 €	1 104,40 €
Tables 2	6	291,55 €	240,95 €	1 445,70 €
Table salon	2	279,00 €	230,58 €	461,16 €
Budget décoration	1	1 500,00 €	1 239,67 €	1 239,67 €
Tablette	1	899,00 €	742,98 €	742,98 €
GSM	1	269,00 €	222,31 €	222,31 €
enceinte Bluetooth	1	378,19 €	312,55 €	312,55 €
Total	48	4 937,10 €	4 080,24 €	9 539,78 €

Matériel roulant	Quantité	Prix unitaires	Prix unitaires HTVA	Total HTVA
Camionnette	1	9 690,00 €	8 008,26 €	8 008,26 €

Total investissement	24 733,45 €
----------------------	-------------

Vous trouverez les informations nécessaires et justificatifs des investissements en annexe³. Nous n'avons pas prévu d'autres investissements d'immobilisation corporelles dans les années suivantes, car nos prévisions d'augmentation de ventes n'en nécessitent pas.

³ Annexe 1 et 2

Cependant, nous sommes bien conscients que nous aurons du matériel à remplacer suite à leur usage, mais il nous est impossible de savoir ce qu'il sera précisément nécessaire de remplacer.

Le matériel de cuisine et le matériel de salle seront amortis en 3 ans alors que notre camionnette sera amortie en 4 ans.

Compte de résultat et impositions

Comptes de résultats prévisionnels					
	TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027
Chiffre d'affaires	228 138	275 477	309 085	331 030	337 651
Coûts des ventes	68 442	82 643	92 726	99 309	101 295
Marge brute d'exploitation	159 697	192 834	216 360	231 721	236 356
Charges d'exploitation	151 906	172 864	189 685	207 969	214 697
EBITDA	7 790	19 970	26 675	23 752	21 659
Résultat d'exploitation	16	12 195	18 900	21 553	21 462
Résultat avant impôts	-193	12 013	18 766	21 469	21 429
Résultat après impôts	-334	9 803	15 020	17 182	17 150
Impôts sur le résultat					
Déd. Intérêts notionnels	-32	-32	-32	-32	-32
Base imposable	-225	11 981	18 734	21 437	21 397
Prélèvement s/ latences fiscales	-8 594	-6 943	-5 421	-5 463	-5 690
Solde imposable	-8 819	5 038	13 313	15 974	15 708
Estimation impôts	142	2 210	3 747	4 287	4 279
Latences fiscales à la fin du mois	932	-	-	-	-

Dans le tableaux ci-dessous, nous constatons, que nous sommes rentables dès la première année ce qui est très rare lors d'une création d'entreprise et donc très intéressant, même s'il est nécessaire de rester prudent à ce sujet, vu que les chiffres sont hypothétiques.

Dans le calcul de l'impôt sur le résultat, plusieurs points sont à approfondir, nous utilisons pour l'intérêt notionnel le taux de l'exercice d'imposition 2022, qui est de -0,16%.

Ensuite, le point « prélèvement sur latences fiscales » intervient, lorsque la base imposable est positive, celle-ci vient se soustraire à la « latence fiscale » du mois précédent.

Après cela nous obtenons une nouvelle « latences fiscales ».

Nous pouvons également constater que ce cas de figure n'arrivera que la première année du aux investissements réalisé par **café' in** et donc à certain mois où **Café'in** est en perte. Il sera plus évident d'analyser ceci dans le compte de résultat en annexes⁴ avec le détails mensuels.

Cash-Flow

	2023	2024	2025	2026	2027
Valeurs disponibles sur compte	31 827 €	51 440 €	75 071 €	94 219 €	109 961 €

En analysant le cash-flow, (bénéfice net, majoré des amortissements).

Nous pouvons constater, en observant la trésorerie et les valeurs disponibles sur le compte, que nous disposons, chaque année, d'assez de liquidité pour payer nos fournisseurs, nos charges, ce qui est essentiel pour le bon fonctionnement des activités et permet d'éviter un éventuel Straight Loan très coûteux.

Financement

Concernant le capital de ce projet, j'ai l'intention de réaliser un apport de 10.000€ provenant de mes économies personnelles et d'une petite aide familiale à hauteur de 10.000€ également, pour se faire nous ferons appel au prêt coup de pouce de la sowalfin.

Celui-ci, permet au prêteur de bénéficier de 4% de crédits d'impôts, les 4 premières années fiscales et 2,5% les suivantes.

Le projet nécessitera également un emprunt Bancaire de 10.000€ réalisé auprès de Sowalfin (le prêt propulsion) à un taux d'intérêts de 2,5% remboursable sur 5 ans.

Les détails liés à cet emprunt se trouvent en annexe⁵.

Coûts des ressources humaines

L'unique rémunération fixe, sera la rémunération « Gérant ». Elle sera de 2000€ brut en 2023, 2500€ en 2024, 3000€ en 2025, 4000€ en 2026 et 4500€ en 2027.

⁴ Annexe 6

⁵ Annexe 4

Cette augmentation est justifié par l'augmentation des recettes.

Ensuite, l'entreprise fonctionnera uniquement avec des étudiants.

Le coût de la rémunération de ceux-ci a été calculé de la manière suivante :

- Nécessité de 2 étudiants en permanence.
- Entreprise ouverte 64H par semaine.
- Entreprise ouverte 48 semaines/année.
- Étudiants rémunérés à un taux horaire de 12€.
- ONSS de 5,42% pour les étudiants.

En multipliant ces différents facteurs, nous arrivons à un coût total de 6.451,2€ en étudiants l'année 2023. Pour les années suivantes nous avons proratiser ce coût selon l'augmentation du chiffre d'affaire.

Attention, chaque étudiant possède, un maximum de 475 heures de travail par année civile, ce qui implique que 7étudiants différents seront nécessaire, afin de combler la totalité des heures d'ouverture. Le roulement ne posera pas de problèmes, étant donné que mon objectif de gérant sera d'être présent au maximum afin d'encadrer les étudiants.

TVA à Payer

		TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027
Compte courant - à récupérer (solde cumulé)		14 301	-	-	-	-
Compte courant - à payer (solde cumulé)		11 012	20 490	25 766	29 539	31 168

Café 'in est assujetti à la TVA, l'entreprise doit donc payer la TVA mais peut également la récupérer.

Dans le tableau ci-dessus synthétisant toutes les opérations liées à la TVA, nous constatons, à la fin de la première année, que nous récupérerons de la TVA grâce aux investissements réalisés.

Étant donné qu'à partir de la deuxième nous n'investissons plus, nous aurons de la TVA à payer à partir de la deuxième année.

Analyse bilantaire

Situation bilantaire		TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027
Actifs immobilisés		17 946	10 171	2 397	197	-
Frais de constitution		987	987	987	987	987
Immobilisations incorporelles		-	-	-	-	-
Immobilisations corporelles		24 733	24 733	24 733	24 733	24 733
Amortissements cumulés		-7 775	-15 549	-23 324	-25 523	-25 720
Actifs circulants		31 827	51 440	75 071	94 219	109 961
Stocks		-	-	-	-	-
Créances commerciales		-	-	-	-	-
Compte courant TVA		-	-	-	-	-
Autres créances		-	-	-	-	-
Trésorerie		31 827	51 440	75 071	94 219	109 961
Total de l'actif		49 773	61 611	77 468	94 417	109 961
Capitaux propres		19 666	29 469	44 489	61 670	78 820
Capital		20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Réserves et résultat reporté		-334	9 469	24 489	41 670	58 820
Dettes bancaires & emprunts à long terme		8 258	6 312	4 317	2 273	177
Emprunt 1 - Sowalfin		8 258	6 312	4 317	2 273	177
Emprunt 2 - (-)		-	-	-	-	-
Emprunt 3 - (-)		-	-	-	-	-
Crédit de caisse		-	-	-	-	-
Autres dettes		21 849	25 830	28 662	30 474	30 964
Dettes commerciales		19 457	22 341	24 400	25 666	25 930
Compte courant TVA		2 392	3 489	4 262	4 807	5 033
Autres dettes		-	-	-	-	-
Total du passif		49 773	61 611	77 468	94 417	109 961

Plusieurs points, très intéressants ressortent de l'analyse de ce bilan fictif.

La première est que la trésorerie nous permet, dès la première année, de rembourser la totalité de nos emprunts et dettes.

La deuxième, nous pouvons constater que la valeur de nos actifs immobilisés diminue suite aux amortissements, il sera judicieux, au fur et à mesure, de prévoir de nouveaux investissements et de remplacer les éventuelles casses.

Le troisième point, constitue la réserve en capital. Une telle augmentation ne sera pas nécessaire et chaque année une distribution aux actionnaires, pourra être envisagé.

Ceci, prouvant la bonne santé financière de l'entreprise.

Seuil de rentabilité

Coûts fixes	Charges mensuel HTVA	Charges annuel HTVA
Loyer	1 652,89 €	19 834,71 €
Charges	206,61 €	2 479,34 €
Abonnement Téléphone	13,22 €	158,68 €
Assurances voitures	54,89 €	658,64 €
Essence	500,00 €	6 000,00 €
Machines à cafés étudiants	135,54 €	1 626,45 €
	6 477,00 €	77 724,06 €
Honoraires comptables	200,00 €	2 400,00 €
Pub	187,50 €	2 250,00 €
Rémunération Gérant	2 000,00 €	24 000,00 €
Pack assurances Horeca	1 000,00 €	12 000,00 €
Internet	47,00 €	564,00 €
Wix	14,50 €	174,00 €
Taxe circulation	85,27 €	1 023,24 €
amortissements emprunts	176,33 €	2 116,00 €
amortissements	647,92 €	7 775,00 €
Total	12 574,43 €	150 893,11 €

Prix moyen	
Prix moyen des boissons	3,41 €
Bols (M)	12,50 €
Bols (L)	14,50 €
Prix moyen Tartines	13,40 €
Prix moyen Sucré	5,39 €
Prix moyen générale	9,84 €

Coûts variables	
Matières premières	2,95 €

Seuil de rentabilité	21907
-----------------------------	--------------

Pour calculer notre seuil de rentabilité, nous devons commencer par lister tous les différents coûts fixes annuel.

Ensuite, il nous a été nécessaire de déterminer un prix moyen. Pour se faire nous avons repris nos prix moyens de chacune des différentes catégories figurant sur notre carte, et avons fait la moyenne générale de celles-ci.

Le troisième composant de notre seuil de rentabilité est le coût variable, correspondant au matières premières. Celui-ci a été fixé selon notre logique précédente, 30% du prix de vente.

Pour terminer, nous avons appliqué la formule du seuil de rentabilité : $\text{Coûts fixes} / (\text{Prix moyen} - \text{coûts variables})$.

Le résultat de 21.907, correspond à la quantité de ventes unitaires au prix moyen nécessaire annuellement afin que ce projet soit rentable.

Conclusion

Ce travail de fin d'étude avait pour objectif d'étudier la possibilité d'une création d'entreprise en Belgique. En effet, j'avais pour projet de créer un coffee-bar dans lequel il serait possible de déjeuner, de bruncher ou de tout simplement grignoter quelque chose à tout moment de la journée. Grace au travail effectué lors de ce TFE, il est maintenant clair, qu'il est complètement envisageable de créer ce projet en Belgique.

Nous avons tout d'abord débuté par des enquêtes pour analyser nos clients potentiels et comprendre leurs comportements, ensuite, l'étude de la concurrence est un point important et cela nous a fait remarquer que les concurrents principaux dans la zone de chalandise étaient principalement des franchises de grandes enseignes internationales.

L'étude du macro-environnement et du géomarketing nous a permis de comprendre l'environnement externe et de prendre note de l'ensemble des éléments qui peuvent avoir un impact sur la vie de l'entreprise.

Comme dernier point dans le marketing stratégique, nous avons effectué une analyse SWOT dans laquelle nous avons résumé les points importants de notre environnement interne et externe dans le but de préparer notre plan d'action.

Avec le plan d'action, nous avons pu établir les différentes tâches à effectuer pour lancer notre entreprise et expliquer les décisions sur l'offre regroupant tous les choix que nous avons pris pour **Café' in** et toutes les actions marketing que nous allons mettre en place.

Pour terminer, nous avons mis en avant notre plan financier.

Dans celui-ci, nous avons premièrement fait une estimation de notre chiffre d'affaire pour nos 5 premières années. Nous avons également fixé notre marge brute effectuée pour vendre nos produits.

Nous avons, par la suite, mentionné et expliqué l'ensemble de nos charges dans le but d'avoir une vision claire de nos dépenses. Nous avons également parlé de l'ensemble de nos investissements. Car il est nécessaire d'investir lorsqu'on veut créer une société.

Enfin, nous avons évidemment effectué le calcul de notre seuil de rentabilité. Nous constatons que nous serons rentables à partir de la 2ème année.

Ce qui est une très bonne nouvelle et très rapide pour une nouvelle entreprise. Il est donc possible de lancer ce type de commerce sur le marché.

Pour conclure, se mettre dans la peau d'un entrepreneur fût pour moi une expérience enrichissante et stimulante.

Au départ, je n'étais pas conscient des difficultés et de l'ampleur du travail à réaliser pour créer son propre fast-food. Analyser, prendre des décisions, recueillir des informations, établir un plan financier, tout cela prend énormément de temps et d'énergie.

A l'aide de ma motivation et de ma persévérance, j'ai pu terminer ce travail de fin d'étude et j'espère avoir répondu aux attentes concernant l'obtention de mon Master en Sciences de Gestion.

Bibliographie

AFSCA - Professionnels. (2010). AFSCA. Consulté le 10 mars 2022, à l'adresse <https://www.favv-afsca.be/professionnels/>

AutoScout24. (2010). AutoScout24. Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://www.autoscout24.be/>

Quelles aides aux entreprises face au coronavirus ? | Beobank. (2018). Beobank. Consulté le 10 mars 2022, à l'adresse <https://www.beobank.be/fr/professionnel/blog-conseils/des-mesures-de-soutien-aux-entreprises-face-au-coronavirus>

BURGER KING® Belgique. (2020). Burger King. Consulté le 21 février 2022, à l'adresse <https://burgerking.be/fr/>

Calculateur de taille d'échantillon. (2020, 11 février). CheckMarket. Consulté le 21 février 2022, à l'adresse <https://fr.checkmarket.com/calculateur-taille-echantillon/>

Chefcook Catering Equipment Online. (2019). Chefcook. Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://www.chefcook.com/en/>

Machines à café CBC ROYAL FIRST. (2021, 20 février). Espresso Mania. Consulté le 11 avril 2022, à l'adresse <https://espresso-mania.be/machines-a-cafe-cbc-royal-first/>

Car insurance. (2014). Ethias. Consulté le 11 avril 2022, à l'adresse <https://www.ethias.be/part/fr/devis/mobilite/devis-assurance-auto.html/quote/coverage>

EXKi I Trouvez le restaurant le plus proche de vous. (2018). EXKi S.A. Consulté le 21 février 2022, à l'adresse <https://www.exki.com/fr/restaurants>

GmbH, E. (2020). *Équipement professionnel pour la restauration et l'industrie.* [expondo.be](https://www.expondo.be). Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://www.expondo.be>

fnac.be. (2018). Fnac. Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://www.fnac.be>

Fruugo. (2021). Fruugo. Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://www.fruugo.be>

Ggmgaastro. (2015). ggmgaastro. Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://www.ggmgaastro.com/fr-de-eur/fr>

HIGH FIVE- specialty coffee roastery - la passion du café de spécialité. (2020). HIGH FIVE. Consulté le 23 février 2022, à l'adresse <https://www.highfive-coffee.be>

Chaise De Café, Restaurant Et Horeca - Barim - Vintage Cognac. (2022, 4 mars). Horeca Center. Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://horecacenter.com/fr/produit/chaise-de-cafe-restaurant-et-horeca-barim-vintage-cognac/>

Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique. (2017, 21 mars). Iweps. Consulté le 10 mars 2022, à l'adresse <https://www.iweps.be/>

Taxe de mise en circulation (véhicules neufs) (2018). (2020). KPMG My Tax Compass. Consulté le 11 avril 2022, à l'adresse <https://www.mytaxcompass.be/articles/posts/2018/may/taxe-de-mise-en-circulation-v%C3%A9hicules-neufs-2018/>

Meubels & accessoires voor je huis en tuin | leen bakker. (2021). Leenbakker. Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://www.leenbakker.be/nl>

Le Pain Quotidien Belgium. (2022, 19 janvier). *Accueil – Le Pain Quotidien Belgium.* Le PainQuotidien Belgium – All day bakery. Consulté le 21 février 2022, à l'adresse <https://www.lepainquotidien.com/be/fr>

Team, L. (2016). *LightInTheBox - Global Online Shopping for Dresses, Home & Garden, Electronics, Wedding Apparel.* LightInTheBox. Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://www.lightinthebox.com>

Crêpière en Fonte Revêtue de Céramique Ø 400 mm - Stalgast Pas Cher. (2017). Matériel CHR Pro. Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://www.materiel-chr-pro.com/crepiere/44956-crepiere-en-fonte-revetue-de-ceramique-o-400-mm-stalgast-0652733522979.html>

pétrin mélangeur 05,0L EMGA - 920100. (2021). Matériel Horeca. Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://www.materiel-horeca.com/fr/25484-petrin-melangeur-050l-emga-920100-0871218404928.html>

BOSCH Congélateur armoire Serie 4 E (GSN29UWEV). (2021). Media Markt. Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse https://www.mediamarkt.be/fr/product/_bosch-cong%C3%A9lateur-armoire-serie-4-e-gsn29uwev-1949167.html?gclid=bdc204273426199415ba66767959ffa2&gclidsrc=3p.ds

Taxes auto : tarif de la taxe de circulation auto en Belgique pour l'année 2021 - 2022 | Mon-Assurance-auto.be. (2017). Taxes Autos. Consulté le 11 avril 2022, à l'adresse <https://www.mon-assurance-auto.be/taxes/taxe-circulation-auto-belgique.html>

Bienvenue chez Orange. (2017). Orange. Consulté le 11 avril 2022, à l'adresse <https://www.orange.be>

Original French Tacos | O'Tacos. (2020). BE (FR). Consulté le 21 février 2020, à l'adresse <https://o-tacos.com/be-fr/>

Saikoto. (2022, 25 janvier). *Set de 4 couteaux type Japonais - Chef Kashiwa - Livraison Offerte.* Consulté le 9 avril 2022, à l'adresse <https://saikoto.com/produit/set-de-4-couteaux-type-japonais-chef-kashiwa/?msclkid=f03f40538a98142c55572202db052e20>

Office du tourisme Inforville — Ottignies Louvain-la-Neuve. (2020). Tourisme LLN. Consulté le 21 février 2022, à l'adresse <https://www.tourisme-olln.be>

Ottignies —. (2016). OLLN. Consulté le 10 mars 2022, à l'adresse

https://www.olln.be/acl_users/credentials_cookie_auth/require_login?came_from=https%3A//www.olln.be/fr/actualites/subside-aux-commerces-de-detail-et-horeca

Ottignies-Louvain-la-Neuve | *Statbel*. (2021). Statbel. Consulté le 16 février 2022, à l'adresse

<https://statbel.fgov.be/fr/commune/ottignies-louvain-la-neuve#dashboard1>

Paul Belgique. (2020). Paul. Consulté le 21 février 2022, à l'adresse [https://www.paul-](https://www.paul-bakeries.com/be/)

[bakeries.com/be/](https://www.paul-bakeries.com/be/)

Composez votre pack Business Flex. (2016). Proximus. Consulté le 11 avril 2022, à l'adresse

https://www.proximus.be/fr/id_cb_businessflex_pack/independants-et-petites-entreprises/all-businessflex-packs/cb-businessflex-pack.html?v5=starter&mobile=DQQMP&web=CPWLH

Online verkoop van meubelen, decoratie, elektro. . . | *unigro*. (2019). unigro. Consulté le 9

avril 2022, à l'adresse <https://www.unigro.be>

Quick - Jouw Quick. Jouw Smaak. (2020). Quick. Consulté le 21 février 2022, à l'adresse

<https://www.quick.be>

Samsung Nederland. (2022, 6 mars). *Samsung Nederland* | *Smartphones* | *TV* | *Huishoudelijk*

| *IT*. Samsung nl. Consulté le 13 avril 2022, à l'adresse <https://www.samsung.com/nl/>

Nos solutions de financements. (2016). Sowalfin. Consulté le 11 mai 2022, à l'adresse

<https://www.sowalfin.be/liste-financements/categorie/pre/>

W. (2014). *Wallfin* -. Wallfin. Consulté le 11 avril 2022, à l'adresse [https://www.wall-](https://www.wallfin.be/form/desktop-simulateur)

[fin.be/form/desktop-simulateur](https://www.wallfin.be/form/desktop-simulateur)

Créer un site internet | *Création de site internet* | *Wix.com*. (2020). FR - Wix Hp Ciao.

Consulté le 11 avril 2022, à l'adresse <https://fr.wix.com/>

Annexes

1 Investissement salle	2
2 Investissements cuisine.....	6
3 Preuves des charges	14
4 Justificatif emprunt bancaire.....	18
5 Emplacement.....	19
6 plan financier	20

Investissement salle

Siège Apéritif De Café, Restaurant Et Horeca - Boreas - Cognac (Modèle: HC-BOREAS BANK-COGNAC)

Hors TVA à p.d.: **€354,50 €283,50** -20.03%

En Sur-Commande

Produit livré sous (s) 8 - 10 semaines.

Livraison **gratuite** en 5-7 jours ouvrables hors TVA à partir de €750. (Belgique et Pays-Bas) Les frais de livraison vers la France ne sont pas inclus.

Options Disponibles		
Quantité	Votre Avantage	Montant
1 +	20.03%	Excl. TVA: €283,50 Ind. TVA: €343,04

AJOUTER AU PANIER

Possibilité de visiter notre showroom de 900m². Nous vous offrons le café !

Livraison gratuite en 5-7 jours ouvrables hors TVA à partir de €750. (Belgique et Pays-Bas) Les frais de livraison vers la France ne sont pas inclus.

90% des articles sont en stock

Garantie de 12 mois

Notes des clients 4.8/5

Nous avons trois magasins en Belgique

Appelez-nous 6j/7

1 Investissement salle

Siège Apéritif De Café, Restaurant Et Horeca - Boreas - Cognac (Modèle: HC-BOREAS-COGNAC)

Hors TVA à p.d.: **€210,00 €168,00** -20%

En Sur-Commande

Produit livré sous (s) 8 - 10 semaines.

Livraison **gratuite** en 5-7 jours ouvrables hors TVA à partir de €750. (Belgique et Pays-Bas) Les frais de livraison vers la France ne sont pas inclus.

Options Disponibles		
Quantité	Votre Avantage	Montant
1 +	20%	Excl. TVA: €168,00 Ind. TVA: €203,28

AJOUTER AU PANIER

Possibilité de visiter notre showroom de 900m². Nous vous offrons le café !

Livraison gratuite en 5-7 jours ouvrables hors TVA à partir de €750. (Belgique et Pays-Bas) Les frais de livraison vers la France ne sont pas inclus.

90% des articles sont en stock

Garantie de 12 mois

horecacentr.com

Table En Hêtre De Café, Restaurant Et Horeca - Mexico - 75x120 Cm Avec Base En Fonte

+32 3 685 73 03
Lu-V: 09-18 Sam: 09-18

Mail €0,00

INDUSTRIELLES & VINTAGE TABLES CHAISES BANQUETTES TERRASSE TABOURETS DE BAR SIEGES APERITIFS ÉCLAIRAGE PROJETS MONTAGE CONTACT

Recherche

En Fonte (Modèle: HC-MEXICO-75X120+B-341)

Hors TVA à p.d.: €292,45 €240,95 -17.61%

En Stock

Expédié sous: 5 à 7 jours ouvrables.

Livraison gratuite en 5-7 jours ouvrables hors TVA à partir de €750. (Belgique et Pays-Bas) Les frais de livraison vers la France ne sont pas inclus.

Options Disponibles		
Quantité	Votre Avantage	Montant
1 - 2	7.92%	Excl. TVA: €269,30 Incl. TVA: €325,85
3 +	17.61%	Excl. TVA: €240,95 Incl. TVA: €291,55

- 6 +

AJOUTER AU PANIER

Possibilité de visiter notre showroom de 900m². Nous vous offrons le café !

Livraison gratuite en 5-7 jours ouvrables hors TVA à partir de €750. (Belgique et Pays-Bas) Les frais de livraison vers la France ne sont pas inclus.

90% des articles sont en stock

Garantie de 12 mois

Notes des clients 4.8/5

Nous avons trois magasins en Belgique

Appelez-nous 6j/7

Send messa... En acceptant les cookies, nous pouvons améliorer votre expérience utilisateur sur notre site Web. Vous pouvez lire tout sur nos cookies sur Privacy Cookie Policy. ou sans cookies

horecacentr.com

Table À Manger - Glasgow - Bois De Manglier

+32 3 685 73 03
Lu-V: 09-18 Sam: 09-18

Mail €0,00

INDUSTRIELLES & VINTAGE TABLES CHAISES BANQUETTES TERRASSE TABOURETS DE BAR SIEGES APERITIFS ÉCLAIRAGE PROJETS MONTAGE CONTACT

Recherche

Table À Manger - Glasgow - Bois De Manglier (Modèle: HC-GLASGOW-ET-MANGO)

En Sur-Commande

Produit livré sous (s) 2 semaines.

Livraison gratuite en 5-7 jours ouvrables hors TVA à partir de €750. (Belgique et Pays-Bas) Les frais de livraison vers la France ne sont pas inclus.

⚠ Sélectionnez une dimension pour afficher le prix.

160x90 180x90 200x90 220x90

Effacer

à p.d. €699,00 €552,20

Options Disponibles		
Quantité	Votre Avantage	Montant
1 +	21%	Excl. TVA: €552,20 Incl. TVA: €668,16

- 2 +

AJOUTER AU PANIER

Possibilité de visiter notre showroom de 900m². Nous vous offrons le café !

Livraison gratuite en 5-7 jours ouvrables hors TVA à partir de €750. (Belgique et Pays-Bas) Les frais de livraison vers la France ne sont pas inclus.

90% des articles sont en stock

samsung.com

Course | edX

Cours : LLSMD2951-TFE

Toutes les tablettes - Dernières tablettes Android | Samsung Belgique

Mobiles

Smartphones Tablets Galaxy Books Watches Galaxy Buds Accessoires

Galaxy Tab S Galaxy Tab A Comparer Accessoires

▼ Filtrés 7 Résultats Réinitialiser

Recommandé ▼

Nouveau



Galaxy Tab S8 5G

Couleur: Graphite

128 GB 256 GB

Prix conseillé 899,00

899 ou 39 + 27,87 x 24 mois

★★★★★ 4.8 (4)

- Maintenant avec un avantage supplémentaire de 100 €, déduits dans...
- Écran 11" LTPS LCD
- Un pas de géant pour la réactivité du S Pen grâce à une latence ultra faible
- Boostez votre recharge

Acheter Maintenant

Découvrez plus

Nouveau



Galaxy Tab A7 Lite LTE

Couleur: Gray

32 GB

Prix conseillé 199,00

199

★★★★★ 4.4 (34)

- Écran de 8,7 pouces
- Samsung Kids
- Modèle compact et léger
- Commandé du dimanche au vendredi avant 22h59, livraison le lendemain

Acheter

Découvrez plus

Feedback



samsung.com

Course | edX

Cours : LLSMD2951-TFE

Smartphone : Galaxy S, J, A et Note 20 | Samsung Belgique

Mobiles

Smartphones Tablets Galaxy Books Watches Galaxy Buds Accessoires

Galaxy Z Galaxy S Galaxy Note Galaxy A Comparer Accessoires

Nouveau



Galaxy A53 5G

Couleur: Awesome Black

128 GB 256 GB

449

★★★★★ 4.6 (25)

Acheter

Nouveau



Galaxy A52s 5G

Couleur: Awesome Black

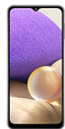
128 GB 256 GB

369

★★★★★ 4.7 (1268)

Acheter

Nouveau



Galaxy A32 5G

Couleur: Black

128 GB

269

★★★★★ 4.4 (291)

Acheter

Galaxy A53 5G



Précommander

Afficher tout

Feedback



Investissements cuisine

matériel-chr-pro.com

Crêpière en Fonte Revêtue de Céramique Ø 400 mm - Stalgast Pas Cher

FROID CUISSON PRÉPARATION USTENSILES INOX - VENTILATION HYGIÈNE - LAVÉRIE ART DE LA TABLE MOBILIER CHR PIZZERIA BAR - CAFÉ DESTOCKAGE

Crêpière en Fonte Revêtue de Céramique Ø 400 mm - Stalgast

Référence: 772281

Garantie - 1 an Pièces

- 15% 254,00 € HT

215,90 € HT

(259,08 € TTC)

alma 2x 3x 4x 10x 12x

2 x 129,54 € (sans frais)

Crêpière professionnelle fabriquée en inox avec plaque en fonte à surface de cuisson lisse revêtue d'une couche en céramique. Elle est équipée d'un tiroir spécial pour le stockage d'assiettes ou de crêpes à température constante. Elle comprend un fusible anti-surchauffe.

Régage fluide de la température.

Diamètre de la plaque chauffante : 400 mm

Diamètre optimal de la crêpe : 300 mm

Hauteur : 240 mm

Profondeur : 450 mm

Largeur : 450 mm

Marque : Greffil - Stalgast

[Plus d'information](#)

1 [+ AJOUTER AU PANIER](#)

PAIEMENT 100% SÉCURISÉ ET 4X SANS FRAIS

LIVRAISON OFFERTE DÈS 150€ D'ACHAT HT

CONSEILS ET DEVIS AU 05.58.98.09.13

 **avis Vérifiés**

AVIS DE NOS CLIENTS

★★★★☆ 4,3/5

2 Investissements cuisine

gmgastro.com

presse fruit professionnel - Rechercher

Langue: | Pays de livraison: BE | EUR (€)

france@gmgastro.com +49 (0) 2553 7220 150

gmgastro Recherchez plus de 350.000 articles...

Connectez-vous Panier

Type d'entreprise Appareils de cuis... Pizza et grill Mobilier en acier... Refroidissement Four à vapeur co... Electroménager... Pots & Casseroles Textiles

Ventilation Cl. Ustensiles de... Garder la chaleur Rincage et netto... Vitrines réfrigérées Café et glaces Les gadgets de c... Mise en place de... Meubles de rest...

[Retour](#) Café et glaces > Presse-fruits > Presse-fruits > Presse à jus de fruits / extracteur de jus électrique

Presse à jus de fruits / extracteur de jus électrique

★★★★★ [Évaluez maintenant](#)

SKU: FSET28

2800 rpm

89,99 €*

PVC-166,99 €*

En stock: 1 - 3 Jours

Incl. Garantie du prix le plus bas

Quantité 1

[Ajouter au panier](#)

Imprimer Partager *prix brut incl. 19% TVA: 107,09 €, incl. [Frais d'expédition](#)



* Image peut différer légèrement de l'original.

Nous utilisons des cookies pour vous offrir la meilleure expérience d'achat. [Voir les détails](#)

Hello! How can we help you?

Matériel-Horeca / Préparation / Travail de la pâte / Pétrin Professionnel / Pétrin Mélangeur / pétrin mélangeur 05,0L EMGA - 920100



pétrin mélangeur 05,0L EMGA - 920100

3000

Référence : 920100
★★★★★ 4 (avis)

le Kitchen Master Pro est équipé d'un moteur et d'un variateur de vitesse très puissants et est réglable sur 8 positions et également équipé d'une position pulse. En raison du mouvement planétaire, le robot culinaire a une plage de mélange optimale. Le bol mélangeur de 5 litres en inox est amovible et équipé d'un couvercle anti-éclaboussures avec ouverture de remplissage. Le robot culinaire est équipé d'une tête inclinable pour une facilité d'utilisation optimale et équipé de ventouses pour une utilisation stable. Le robot culinaire est livré avec divers accessoires pour diverses préparations

EN SAVOIR +

DETAILS
Tête relevable ou fixe : Relevable
Capacité :

261,87 € HT
~~308,08 € HT~~ 316,86 € TTC
OU PAYER EN **oney**

1 21 en stock

AJOUTER AU PANIER

DEMANDER UN DEVIS

POSER UNE QUESTION

Livraison : 2 à 3 jours
Expédié sous 24h

Description

Plus d'infos

Matériel-Horeca / Préparation / Travail de la pâte / Pétrin Professionnel / Pétrin Mélangeur / pétrin mélangeur 05,0L EMGA - 920100



pétrin mélangeur 05,0L EMGA - 920100

3000

Référence : 920100
★★★★★ 4 (avis)

le Kitchen Master Pro est équipé d'un moteur et d'un variateur de vitesse très puissants et est réglable sur 8 positions et également équipé d'une position pulse. En raison du mouvement planétaire, le robot culinaire a une plage de mélange optimale. Le bol mélangeur de 5 litres en inox est amovible et équipé d'un couvercle anti-éclaboussures avec ouverture de remplissage. Le robot culinaire est équipé d'une tête inclinable pour une facilité d'utilisation optimale et équipé de ventouses pour une utilisation stable. Le robot culinaire est livré avec divers accessoires pour diverses préparations

EN SAVOIR +

DETAILS
Tête relevable ou fixe : Relevable
Capacité :

261,87 € HT
~~308,08 € HT~~ 316,86 € TTC
OU PAYER EN **oney**

1 21 en stock

AJOUTER AU PANIER

DEMANDER UN DEVIS

POSER UNE QUESTION

Livraison : 2 à 3 jours
Expédié sous 24h

Description

Plus d'infos

expendo.be

presses fruit professionnel - Rechercher

+33 9 72 35 50 85 Lun. - Ven. 8:00 - 16:00

expendo

Inscrire un mot-clé ...

Toutes les catégories

Bon de 50 EUR Soumettez votre idée!

Mon expendo

Ma liste de souhaits

Mon panier

Promotions! Profitez de nos super offres! >>>

expendo > Matériel de restauration > Équipement de froid > Frigos professionnels > Frigo professionnel deux portes - 1 168 L

Frigo professionnel deux portes - 1 168 L

★★★★ (0) Numéro d'article: EX10010919 | Modèle: RCLK-S1200

ROYAL

Vous économisez 780,00 € Au lieu de 2.975,00 €

2.199,00 €

Prix incl. TVA

Envois et retours gratuits en Belgique

Prêt à expédier immédiatement, délai de livraison env. 4-8 jours ouvrés

Droit de restitution de 30 jours

1

Ajouter au panier

COMPARER

SE SOUV

Points forts

Fiche produit

- Volume: 1 168 l
- Puissance: 480 W
- 6 étagères de 64,8 x 53 cm chacune
- portes battantes verrouillables
- Plage de température: - 2 à + 8 °C

mediamarkt.be

MediaMarkt

Rechercher...

MEGA

Mon compte

Les catégories

Professionnel

MediaMarkt Club

Méga deals

Service

Mon magasin

NL

Gros électro & Encastrables > Frigo - Congélateur > Congélateur armoire > BOSCH Congélateur armoire Serie 4 E (GSN29UWEV)

BOSCH Congélateur armoire Serie 4 E (GSN29UWEV)

Numéro d'article: 1949167

BOSCH

Rédiger un avis

Nombre de compartiments de congélation: 5

No Frost (formation de glace réduite): Oui

Temps de charge en cas de panne: 9 h

Type de produit: Congélateur colonne

Type de construction: Pose libre

Nombre de compartiments de la porte du congélateur: 1

Nombre de portes: 1

Plus de spécifications

Ajouter à ma wishlist

Comparer

Imprimer

599.-

Tout les détails comparés

Recevoir de votre ancien appareil comparé dans le prix

Plus que 2 pièce(s) en stock

En stock en ligne

Livraison dans 1 à 3 jours

Disponibilité en magasin

Ajouter au panier

Livraison gratuite à partir de €50

Retour gratuit sous 14 jours

Retirer et payer dans 24 magasins

Prix validé par la Patrouille des Prix

Protégez votre appareil

Garantie+ - 5 ans sans soucis - 2 ans garantie légale + prolongation de 3 ans

69,99

MediaMarkt utilise des cookies pour améliorer votre expérience sur le site.

Les cookies sont de petits fichiers que nous mettons temporairement sur votre ordinateur pour que vous ne deviez pas vous connecter ou remplir les mêmes informations à plusieurs reprises. Pour plus d'informations, lisez notre [politique de cookie](#).

Oui, je comprends

gmgastro.com

Recherchez plus de 350.000 articles...

Connectez-vous Panier

Type d'entreprise Appareils de cuis... Pizza et grill Mobilier en acier... Refroidissement Four à vapeur co... Electroménager... Pots & Casseroles Textiles

Ventilation Cl. Ustensiles de... Garder la chaleur Rincage et netto... Vitrines réfrigéré... Café et glaces Les gadgets de c... Mise en place de... Meubles de rest...

< Retour Vitrines réfrigérées > Comptoir à viande > Comptoir réfrigéré/viande - 1,95 m - noir



Comptoir réfrigéré/viande - 1,95 m - noir

★★★★★ Évaluez maintenant

SKU: KFTPD195SN

Température: -5 ~ +5 °C

1805,99 €*
PVC-2.954,99 €*

En stock: 2 - 4 Jours

Incl. Garantie du prix le plus bas

Quantité 1

Ajouter au panier

Imprimer Partager * prix brut incl. 19% TVA: 2.145,13 €, incl. frais d'expédition

Nous utilisons des cookies pour vous offrir la meilleure expérience d'achat. Voir les détails

gmgastro.com

Recherchez plus de 350.000 articles...

Connectez-vous Panier

Type d'entreprise Appareils de cuis... Pizza et grill Mobilier en acier... Refroidissement Four à vapeur co... Electroménager... Pots & Casseroles Textiles

Ventilation Cl. Ustensiles de... Garder la chaleur Rincage et netto... Vitrines réfrigéré... Café et glaces Les gadgets de c... Mise en place de... Meubles de rest...

< Retour Cl. Ustensiles de cuisine > Grille-pain > Grille-pain - pour 6 tranches



Grille-pain - pour 6 tranches

★★★★★ Évaluez maintenant

SKU: TOET6

1080 watts

99,99 €*
PVC-186,99 €*

Disponible depuis 03.05.2022

Incl. Garantie du prix le plus bas

Quantité 1

Ajouter au panier

Imprimer Partager * prix brut incl. 19% TVA: 118,99 €, incl. frais d'expédition

* l'image ne sert qu'à illustrer l'aspect de l'original

Nous utilisons des cookies pour vous offrir la meilleure expérience d'achat. Voir les détails

Hello! How can we help you?

frugo.be

Recherchez plus de 10 000 000 de produits et 20 000 marques...

20pcs Couverts Couverts Ensemble Acier
Couteau Fourchette Cuillère Ustensiles
Avec Coffre Cadeau

Marque: Unbranded Couleur: Noir

Plus d'options couleur en stock

Coloré **Noir** Or Or rose Silver

Prix : 54,45 €

Païement dans 30 jours avec Klarna. Aucun frais. [En savoir plus](#)

54,45 €
la livraison GRATUITE

En stock
Expédition dans un délai de 3 jours

Quantité 1

ACHETER MAINTENANT

AJOUTER AU PANIER

Nous acceptons les modes de paiement suivants

PayPal VISA Mastercard Klarna Bancontact payconiq Norton powered by digipart

Nous utilisons des cookies sur nos sites Web. Vous avez la possibilité de les gérer via les paramètres de votre navigateur à tout moment. Pour plus d'informations, consultez notre [politique de confidentialité](#)

lightinthebox.com

Rechercher

Connexion Favoris Panier

Tous Nos Rayons

Vente de Printemps Robes Femme vêtements vintage Ventes flash La Boutique de Mariage Nou...

Accueil > Maison & Jardin > Cuisine & Ustensiles > Ustensiles de cuisine > Ustensiles de cuisine > ensemble d'ustensiles de cuisine

ustensiles de cuisine en silicone spatule antiadhésive pelle manche en bois outils de cuisine avec boîte de rangement ustensiles de cuisine #8090338

★★★★★ 5.0 2 Avis 249 vendus

EUR €32.98 TVA incluse EUR 681.78 60% DE REDUCTION

Forme: N (+€ 15.26)

Quantité: 1

AJOUTER AU PANIER 385

Délai de Traitement: 6-8 jours ouvrés
Délai de Livraison: Envoi Express 3-7 jours ouvrés

Partager

Vidéo par lightinthebox

Vous aimerez aussi

€110 €7 17 €14.34

€110 €10 07 €70.14

€110 €6 77 €30.64

€110 €13 08 €38.18

€110 €4 13 €18.40

€110 €7 17 €14.34



saikoto.com

saikoto

Accueil Catalogue Séries Limitées Type de couteaux Pierres à aiguiser

Set de 4 couteaux type Japonais – Chef Kashiwa

★★★★ (3 avis client)

99.99€ & Livraison Gratuite

ou 3 fois € 33.33 sans frais. ▼ scalapay

Vous en avez assez de vos vieux couteaux qui ne font pas le poids ?

Ces 4 couteaux rendront votre expérience de la cuisine plus agréable que jamais ! Vous serez en mesure de hacher plus rapidement, de trancher plus facilement et de couper en dés plus rapidement – tout sera tellement plus facile lorsque vous aurez ces outils incroyables à portée de main.

- 1 + Ajouter au panier

Profitez de 2 ans de Garantie !

- Stockage en Europe
- Conseils et suivi après-vente
- Livraison offerte en 5 à 10 jours

TRANSACTIONS SÉCURISÉES

VISA Mastercard American Express PayPal

chefook.com

CHEFOOK
The Restaurant Equipment

NOUS EXPÉDIONS DANS LE MONDE ENTIER!
Le meilleur matériel professionnel pour la restauration partout en France.

ACCUEIL QUI SOMMES-NOUS? DEVIS RAPIDES

MON PANIER € 0,00

Recherche rapide...

Catégories

- Dispositifs De Protection Et d'Assainissement
- Équipement Froid En Livraison Immédiate
- Destockage Chefcook!
- Équipement Cuisine Professionnelle
- Mobilier Inox Professionnel
- Équipement Pour Restaurants
- Cellules de Refroidissement Rapides
- Équipement Froid Pro
- Fours et Étuves Professionnels
- Comptoirs Réfrigérés, Vitrines Réfrigérées et Chauffantes
- Équipement Laverie Pour CHR
- Équipements Pour Glacier
- Machines à Glaçons Professionnelles
- Équipement Professionnel Pizzeria
- Trancheuses Professionnelles
- Équipement Pour Pâtisserie Et Boulangerie
- Matériel De Boucherie

Équipement pour la restauration Chefcook → Équipement Laverie Pour CHR → Lave-Vaisselle Professionnels

Lave-vaisselle Professionnel Électronique Panier Carré 50 x 50 cm Hauteur Max 36,5 cm Doseurs Détergent et Produit de Rinçage Installés

€ 1.266,00
(€ 1.544,52 TVA compr.)

Référence article XD54E

- 1 +

➔ AJOUTER AU PANIER

DEMANDE D'INFORMATIONS

Demander des informations

ATTENTION:
Les équipements électriques, à gaz et réfrigérants doivent être installés par du personnel qualifié.

Découvrez notre gamme de machines à laver la vaisselle industrielles électroniques, conçues pour les professionnels de la restauration!

Video Description Fiche technique télécharger dossiers Accessoires Demande de informations

Investissements matériel roulant

PROMO

à partir du samedi 9/04



Aspirateur-balai
sans fil

79.99

ALDI

LE CHUUX MALIN

PLUS D'OFFRES

auto scout24.be

encente bluetooth horeca - Rechercher

POUR CE VEHICULE : 084 211 211



1/11

<

>

Sauver

Partager

Imprimer

Citroen Berlingo

1.6 utilitaire 3 places ## POUR MARCHAND !! ##

***** NOTRE PRIORITE, VOTRE SATISFACTION *****

Tenneville, BE

€ 9 690,-⁵

Très bon prix

cetelem

Demande de crédit

Détails de financement ici

Attention, emprunter de l'argent coûte aussi de l'argent.

Contactez le vendeur

+32 (0)84 - 211211

Vers la demande d'achat

Kilométrage

74 945 km

Transmission

Boîte manuelle

Année

02/2018

Carburant

Diesel

Puissance

73 kW (99 CH)

Vendeur

Professionnel

Collard

Garage Collard

★★★★★

179 Évaluations (94% de recommandations)

PROMO

à partir du samedi 9/04



Aspirateur-balai
sans fil

79.99

ALDI

LE CHUUX MALIN

PLUS D'OFFRES

Publicité

RACHAT au meilleur prix!



SALES & SERVICES

Preuves des charges

Abonnement GSM Go 10GB

eshop.orange.be/fr/mobile/abonnements-gsm?tp=goplus&msckid=60ed9c8353b41872cf85fed084c8fe70&utm_source=bing&utm_medium=cpc&utm_campaign=b2c-think-fr-device-overview-mono-always-on-gnc&utm_term=abo...

Mobile

Abonnements GSM

Abonnements pour toute la famille

À partir de 2 abonnements Go Intense et/ou Go Extreme profitez de réductions pour toute la famille.

Promo web	Promo web	Promo	Promo
Go Light	Go Plus	Go Intense	Go Extreme
1,5 GB	10 GB	15 GB	60 GB*
150 minutes + Orange circle	Appels illimités	Appels illimités	Appels illimités
SMS & MMS illimités	SMS & MMS illimités	SMS & MMS illimités	SMS & MMS illimités
Plus d'infos	Plus d'infos	Plus d'infos	Plus d'infos
10 €/mois	20 €/mois	30 €/mois	40 €/mois
8 €/mois	16 €/mois	21 €/mois	31 €/mois
Pendant 6 mois	pendant 12 mois	Pendant 12 mois	pendant 12 mois
Ajouter au panier	Ajouter au panier	Ajouter au panier	Ajouter au panier
Ajouter un smartphone	Ajouter un smartphone	Ajouter un smartphone	Ajouter un smartphone

* À partir de 60 GB consommés, vous continuez à surfer gratuitement à vitesse réduite (512 Kbps).

La magie ne fait que commencer.

Orange vous invite à la célébration du 30^e Anniversaire de Disneyland® Paris.

Je tente ma chance

3 Preuves des charges

Abonnement GSM Go 10GB

ethias.be/par/fr/devis/mobile/devis-assurance-auto.html?quote/coverage

Car insurance | Ethias

Pack RC seule	Pack Mini Omnium	Pack Omnium
€ 796,95 /an	€ 1.353,91 /an	€ 2.396,99 /an*
Voir le récapitulatif pour cette offre	Voir le récapitulatif pour cette offre	Voir le récapitulatif pour cette offre
- Responsabilité civile & service Mobility - Option "Plus" € 7,67 /mois, soit € 92,00 /an - Assurance du conducteur - Protection juridique PLUS	- Responsabilité civile & service Mobility - Assurance du conducteur - Protection juridique PLUS - Bris de verre, vol, incendie, force de la nature et contact avec un animal - Option "Plus" € 21,73 /mois, soit € 260,78 /an - Perte totale de la voiture, même en tort	- Responsabilité civile & service Mobility - Assurance du conducteur - Protection juridique PLUS - Bris de verre, vol, incendie, force de la nature et contact avec un animal - Perte totale de la voiture, même en tort - Dégâts à votre voiture, même en tort
Voir le récapitulatif pour cette offre	Voir le récapitulatif pour cette offre	Voir le récapitulatif pour cette offre

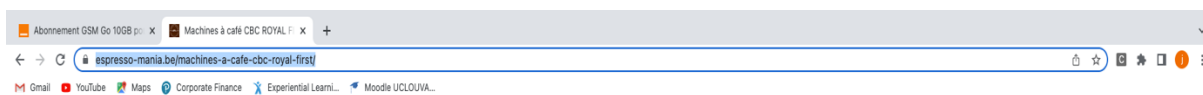
Votre avis nous intéresse!

Comment évaluez-vous votre expérience actuelle sur notre site?

😊 😐 😞 😡

Soumettre

Charte privée



Location/Leasing sur toutes nos machines à cafés professionnelles avec ou sans contrat d'entretien préventif avec option d'achat. Des locations sont possibles à partir de 67€/mois ! Contactez-nous vite pour plus d'infos !



Aviator

Caractéristiques :

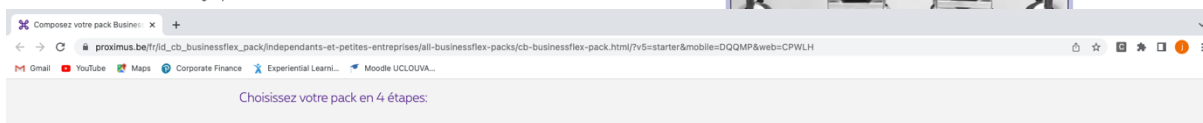
- Machine à café espresso 2 – 3 groupes
- Modèle: électronique à clavier programmable – Touch screen
- Chaudière en branche de 14 – 21 litres à circuit thermosiphonique
- Groupes thermo-compensés traditionnels (4,4 kg)

Location/leasing disponible à partir de 164€/mois. Contactez-nous vite pour plus d'infos.

Aviator T BAR

Caractéristiques :

- Machine à café 2 ou 3 groupes



Choisissez votre pack en 4 étapes:

Votre service client exclusif

Une équipe d'experts vous aide immédiatement

- **Aide personnalisée:** posez votre question une seule fois, à un expert. Pas de répétition, ni de redirections.
- **Soyez rassuré:** votre Business Expert fera le suivi jusqu'à ce qu'elle soit résolue. Vous recevez des mises à jour régulières.
- **Ne perdez pas de temps:** vous obtenez une réponse rapide de votre expert.

Étape 1: Votre expérience Internet

- Surfez sans limite au bureau avec une vitesse de téléchargement de maximum 100 Mbps et une vitesse d'envoi de maximum 30 Mbps
- **Smart Wifi:** toujours une connexion stable et rapide, même lorsque vous allez dans une autre pièce
- **Expérience wi-fi supérieure:** amplifiez votre signal wifi à l'intérieur, idéal dans votre salle d'attente, un magasin ou un bureau plus grand

☐ **Bizz Internet Garantie** (€ 5/mois + € 50 de frais d'activation)

Avec Bizz Internet Garantie, basculez automatiquement vers une connexion 4G en cas de coupure d'internet. [Plus d'infos](#)

Allez à l'étape 2: Mobile

Votre Business Flex Essential € 62 € 47 /mois

Votre service client exclusif

- Une équipe d'experts vous aide immédiatement **Inclus**

Votre expérience Internet

- Bizz Internet **Inclus**

Votre expérience mobile

- Business Mobile Flex **Inclus**

Offre starter

Coût mensuel € 62 € 47 /mois pendant 3 mois

Coût d'installation: + Installation gratuite (€ 48,76)

Commander

À partir du 1er mai 2022, les tarifs de certains produits changent.

Composez votre pack Business Informations sur les tarifs de Wix

fr.wix.com/upgrade/website

Gmail YouTube Maps Corporate Finance Experiential Learning Moodle UCLouvain

fonctionnalités explorer Abonnements templates Partenaires Assistance

SE CONNECTER

Forfaits Premium Wix

Wix propose des centaines de modèles, un nombre illimité de pages et un hébergement GRATUIT. Choisissez un forfait Premium pour encore plus de fonctionnalités.

Commencer

Forfaits Sites internet
Idéal pour présenter un site professionnel

Forfaits Entreprises et eCommerce
Indispensable pour les transactions en ligne

	VIP Service d'assistance prioritaire	LE PLUS POPULAIRE Illimité Artisans et Indépendants	Basique Pour un usage personnel	Connexion Domaine Connectez votre domaine
	26 € /mois	14 50 € /mois	8 50 € /mois	4 50 € /mois
Domaine personnalisé	✓	✓	✓	✓
Domaine gratuit/1 an	✓	✓	✓	—
Suppression des publicités Wix	✓	✓	✓	—
Certificat SSL gratuit	✓	✓	✓	✓
Bande passante	Illimité	Illimité	2GB	1GB
Espace de stockage	35 Go	10 Go	3 Go	500MB

Composez votre pack Business Taxe de mise en circulation (v)

mytaxcompass.be/articles/posts/2018/may/taxe-de-mise-en-circulation-vehicules-neufs-2018/

Gmail YouTube Maps Corporate Finance Experiential Learning Moodle UCLouvain

Skip to the content

KPMG

Home Articles Contact

Search the site

Stay informed

Taxe de mise en circulation (véhicules neufs) (2018)



Connect with us

Jos Goubert
Director
Tax Knowledge
Dept.
Brussels

Contact us

in

All posts

2022
2021
2020
2019
2018
2017
2016

CV fiscaux (*)	KW (*)	Taxe due (€)
0-8	0-70	61,50
9-10	71-85	123,00
11	86-100	495,00
12-14	101-110	867,00

Composez votre pack Business

Taxes auto : tarif de la taxe de

mon-assurance-auto.be/taxes/taxe-circulation-auto-belgique.html

Gmail YouTube Maps Corporate Finance Experiential Learn Moodle UCLouvain

Compareur gratuit d'assurance auto

Faites 15 simulations

www.mon-assurance-auto.be

Vous êtes ici : Accueil » taxes » taxe circulation auto belgique

Taxe de circulation en Wallonie: tarifs 2021/2022

Il s'agit de la taxe que vous devez payer chaque année même si ne changez pas de véhicule.

Le montant de cette taxe dépend des chevaux fiscaux : CV de votre véhicule à ne pas confondre avec les chevaux moteurs : CH.

Taxe annuelle de circulation auto en Wallonie valable en 2021 - 2022

Cylindrée (en cc)	Puissance fiscale en CV	Montant de la taxe de circulation	Montant de la taxe de circulation complémentaire (LPG)
< 750 cc	4 et moins	85,27 €	=tarif taxe essence + 89,16 €
751 à 950	5	106,66 €	
951 à 1.150	6	154,04 €	
1.151 à 1.350	7	201,30 €	=tarif taxe essence + 148,68 €
1.351 à 1.550	8	248,95 €	
1.551 à 1.750	9	296,60 €	
1.751 à 1.950	10	343,73 €	=tarif taxe essence + 208,20 €
1.951 à 2.150	11	446,03 €	
2.151 à 2.350	12	548,33 €	
2.351 à 2.550	13	650,36 €	
2.551 à 2.750	14	752,66 €	
2.751 à 3.050	15	854,96 €	
3.051 à 3.250	16	1.119,89 €	
3.251 à 3.450	17	1.384,94 €	
3.451 à 3.650	18	1.650,00 €	
3.651 à 3.950	19	1.914,53 €	

Publicité

Vérifiez si vous ne payez pas trop pour votre assurance auto

Comparez 15 assureurs et économisez jusqu'à 300 € par an !

Faites 15 simulations

Simulation assurance auto

ING Yuzu P&U Baloise

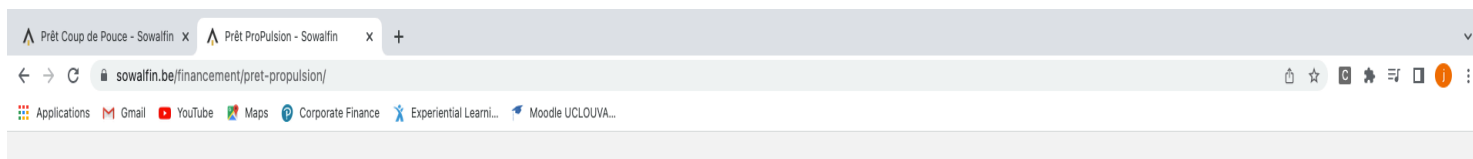
Corona Direct DVV ASSURANCES PARTNER AG

ethias NEWB CBC ARGENTA

BOBES FEDERALE Allianz Belfius

beCbank MOBLY

Justificatif emprunt bancaire



TYPE DE PRODUIT:	prêt subordonné
ACCORDÉ :	à votre entreprise
PHASE DE DÉVELOPPEMENT :	Croissance, International
MONTANT MIN:	50.000 €
MONTANT MAX:	1.000.000 € par demande. Encours maximum de 1.000.000 €

Pour qui ?

Ce produit s'adresse :

- aux PME (entreprises uniquement)
- situées en Région wallonne*
- n'étant pas en difficultés financières*
- actives dans un secteur éligible*

Pour quoi ?

Ce prêt vous permet de financer le besoin en fonds de roulement ou la reconstitution du fonds de roulement de votre entreprise.

Durée

Maximum 10 ans (période de franchise comprise).

Une franchise jusqu'à maximum 2 ans peut être octroyée.

Taux d'intérêt

Taux fixe de 2,5% dans la majorité des cas

Spécificités

Ce site utilise des cookies

Nous utilisons des cookies et des technologies similaires pour ajuster vos préférences, analyser le trafic et mesurer l'efficacité de nos campagnes. Vous consentez à l'utilisation de nos cookies en continuant à naviguer sur ce site.

[Définir mes préférences](#)

OK

Emplacement

6/04/22 16:01

IMMOWEB

commerce a remettre (grande place lln)

Type de bien :	Locaux commerciaux
Adresse du bien :	1348 Ottignies-Louvain-la-Neuve
Nombre de chambres :	0
Surface habitable :	80 m ²
À partir de :	À définir

Loyer mensuel demandé

2.000 € (+ 250 €)

Certificat de performance énergétique

Le certificat de performance énergétique du bâtiment (PEB) informe les acheteurs et locataires potentiels de la qualité énergétique du logement, au moyen d'un indice chiffré représenté sur une échelle qui va de très économe en énergie (vert) à peu économe en énergie (rouge).

Téléphone : +32485055758

E-mail :

Les présentes informations sont données à titre indicatif, sous toutes réserves et sauf vente ou location entre-temps.

Ref IMMOWEB : 9781020

Agence :

06/04/2022

<https://www.immoweb.be/fr/imprimer/9781020>

Page 1 sur 2

DONNEES DE BASE

Debut des activités	
date prévue pour la constitution et le lancement des activités	10/1/23
le premier exercice comprend donc une période de:	12 mois

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Le plan financier couvrira dès lors la période suivante:	2023	2024	2025	2026	2027
	12 mois	12 mois	12 mois	12 mois	12 mois

1. Chiffre d'affaires: Volume de vente (= nombre d'unités vendues, mois par mois, pour chaque produit-service)

Taux de TVA	Année 1 - 2023												TOTAL - 2023 12 mois	TOTAL - 2024 12 mois	TOTAL - 2025 12 mois	TOTAL - 2026 12 mois	TOTAL - 2027 12 mois
	1/2023	2/2023	3/2023	4/2023	5/2023	6/2023	7/2023	8/2023	9/2023	10/2023	11/2023	12/2023					

[illegible]

2. Chiffre d'affaires: Prix de vente (= prix unitaire annuel moyen, pour chaque produit-service, hors TVA)

	21%	3,41 €	3,41 €	3,41 €	3,41 €	3,41 €	3,41 €	3,41 €	3,41 €
Boissons									
Bol d'M	21%	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €
Bol d'L	21%	14,50 €	14,50 €	14,50 €	14,50 €	14,50 €	14,50 €	14,50 €	14,50 €
Tartines	21%	13,40 €	13,40 €	13,40 €	13,40 €	13,40 €	13,40 €	13,40 €	13,40 €
Sucrés	21%	5,39 €	5,39 €	5,39 €	5,39 €	5,39 €	5,39 €	5,39 €	5,39 €
()	21%								

3. Chiffre d'affaires: Résultat (= nombre d'unités vendues par an, multiplié par prix unitaire moyen, pour chaque produit-service, hors TVA)

[illegible]



3.1. Achats de marchandises : Coûts d'achat des marchandises liées aux produits-services vendus, mois par mois, pour chaque produit-service, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, hors TVA

[illegible]

3.2. Autres coûts de vente liés au produit-service vendu, mois par mois, pour chaque produit-service, exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires hors TVA

[illegible]

4. Autres produits d'exploitation (mois par mois, hors TVA)

	Taux de TVA	Année 1 - 2023										TOTAL - 2023 12 mois	TOTAL - 2024 12 mois	TOTAL - 2025 12 mois	TOTAL - 2026 12 mois	TOTAL - 2027 12 mois
	1/2023	2/2023	3/2023	4/2023	5/2023	6/2023	7/2023	8/2023	9/2023	10/2023	11/2023	12/2023				
(-)		*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	* 	*	*	*
(-)		*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	* 	*	*	*
(-)		*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	* 	*	*	*
TOTAL (hors TVA)		*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	* 	*	*	*

5. Stocks et délais de paiement

5.1 Stocks

	Stock Minimum (en valeur achat)	Rotation moyenne du stock tous les
Boissons	0	0,0 mois
Bols M	0	0,0 mois
Bols L	0	0,0 mois
Tartinées	0	0,0 mois
Sucrés	0	0,0 mois

Taux de TVA	Année 1 - 2023												TOTAL - 2027 12 mois	TOTAL - 2026 12 mois	TOTAL - 2025 12 mois	TOTAL - 2024 12 mois	TOTAL - 2023 12 mois	12/2023
	1/2023	2/2023	3/2023	4/2023	5/2023	6/2023	7/2023	8/2023	9/2023	10/2023	11/2023	12/2023						
610 - Loyers et charges locatives	21%	1653	1653	1653	1653	1653	1653	1653	1653	1653	1653	1653	19835	19835	19835	19835	19835	19835
6120 - Fournitures - Eau, gaz, électricité, vapeur	21%	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	2479	2479	3136	2479	2479	3288
6121 - Fournitures - Téléphone, GSM, Internet	21%	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	723	723	723	723	723	723
6124 - Fournitures - Location machine à café	21%	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	1626	1626	1626	1626	1626	1626
6131 - Assurances hors RH (incendie, vol, autos, crédit)	21%	1055	1055	1055	1055	1055	1055	1055	1055	1055	1055	1055	12659	13922	13956	14654	15387	15387
61321 - Honoraires d'experts - Comptables & fiscaux	21%	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400	2400	2400	2400	2400	2400
61321 - Honoraires d'experts - Secrétaires sociaux	21%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
61321 - Honoraires d'experts - Avocats	21%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
61321 - Honoraires d'experts - Autres	21%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
61330 - Frais Transport - Personnel	21%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
61331 - Frais Transport - Voyages d'affaires	21%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
61332 - Essence	21%	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000	6900	7590	7970	7970	7970
6140 - Frais Commerciaux - PUB	21%	202	202	202	202	202	202	202	202	202	202	202	2424	2788	3066	3220	3220	3220
6143 - Frais Commerciaux - Foires et expositions	21%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
6144 - Frais Commerciaux - Autres	21%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
615 - Student	21%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
6230 - Frais HR - Rémunérations étudiants	21%	6144	6144	6144	6144	6144	6144	6144	6144	6144	6144	6144	73728	84787	93266	97929	97929	97929
6400 - Taxes et impôts - Véhicules et autres	21%	208	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	1146	1023	1023	1023	1023	1023
6402 - Taxes et impôts - Région, Provinces, Communes	21%	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
66 - Imprévis	21%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200	2400	2400	2400	2400	2400
TOTAL (r.ras TVA)		10464	10341	10341	10341	10341	10341	10341	10341	10341	10341	10341	124220	138625	149022	155073	155800	155800

7. Frais des ressources humaines : Employé - Ouvrier / Administrateur - Gérant

7.1. Rémunération mensuelle brute des employés et ouvriers

Employés		Ouvriers	
Personne ou fonction à remplir	Brut mensuel de départ	Personne ou fonction à remplir	Brut mensuel de départ
Employé 1	0	1/01/23	0
Employé 2	0	1/01/23	0
Employé 3	0	1/01/23	0
Employé 4	0	1/01/23	0
Employé 5	0	1/01/23	0
Employé 6	0	1/01/23	0
Employé 7	0	1/01/23	0
Employé 8	0	1/01/23	0
Employé 9	0	1/01/23	0



7.2. Remunération mensuelle brute des administrateurs-gérants, mois par mois

	Année 1 - 2023												TOTAL - 2027 12 mois	TOTAL - 2026 12 mois	TOTAL - 2025 12 mois	TOTAL - 2024 12 mois	TOTAL - 2023 12 mois
	1/2023	2/2023	3/2023	4/2023	5/2023	6/2023	7/2023	8/2023	9/2023	10/2023	11/2023	12/2023					
Administrateur-Gérant 1	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000	30 000	36 000	48 000	54 000
Administrateur-Gérant 2	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Administrateur-Gérant 3	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Administrateur-Gérant 4	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
TOTAL	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000	30 000	36 000	48 000	54 000

8. Investissements à réaliser

8.1. Investissements de l'année 2023

a) Frais de constitution	Taux de TVA	Date prévue	Montant	Durée d'amort.
Notaire	21%	1/01/23	987	5 ans
(-)	21%	1/01/23	*	5 ans
Total			987	
b) Immobilisations incorporelles	Taux de TVA	Date prévue	Montant	Durée d'amort.
(-)	21%	1/01/23	*	5 ans
(-)	21%	1/01/23	*	5 ans
(-)	21%	1/01/23	*	5 ans
Total			*	
c) Immobilisations corporelles	Taux de TVA	Date prévue	Montant	Durée d'amort.
Cuisine	21%	1/01/23	7 185	3 ans
Salle	21%	1/01/23	9 540	3 ans
Comptoir	21%	1/01/23	8 008	4 ans
(-)	21%	1/01/23	*	5 ans
(-)	21%	1/01/23	*	5 ans
(-)	21%	1/01/23	*	5 ans
(-)	21%	1/01/23	*	5 ans
(-)	21%	1/01/23	*	5 ans
Total			24 733	
Total des investissements de l'année			25 720	

10.1. Crédits à long terme

Dénomination de l'emprunt	Montant	Taux	Début	Durée	Nombre d'échéances par an	Franchise de remboursement
Wolfin	10 000	5,95%	1/01/23	5 années	12 mensualités	0
(-)	0	5,00%	1/01/23	5 années	12 mensualités	0
(-)	0	5,00%	1/01/23	5 années	12 mensualités	0

10.2. Ouverture de crédit à court terme (crédit de caisse ou straight loan)

Montant	0
Taux d'intérêt	10,00%

10.3. Garantie bancaire (= niveau de garantie bancaire pendant chaque mois)

	Année 1 - 2023											
Taux d'intérêt	1,50%											

Garantie bancaire	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

11. Autres créances (= niveau des autres créances, pendant chaque mois)

Autres créances	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

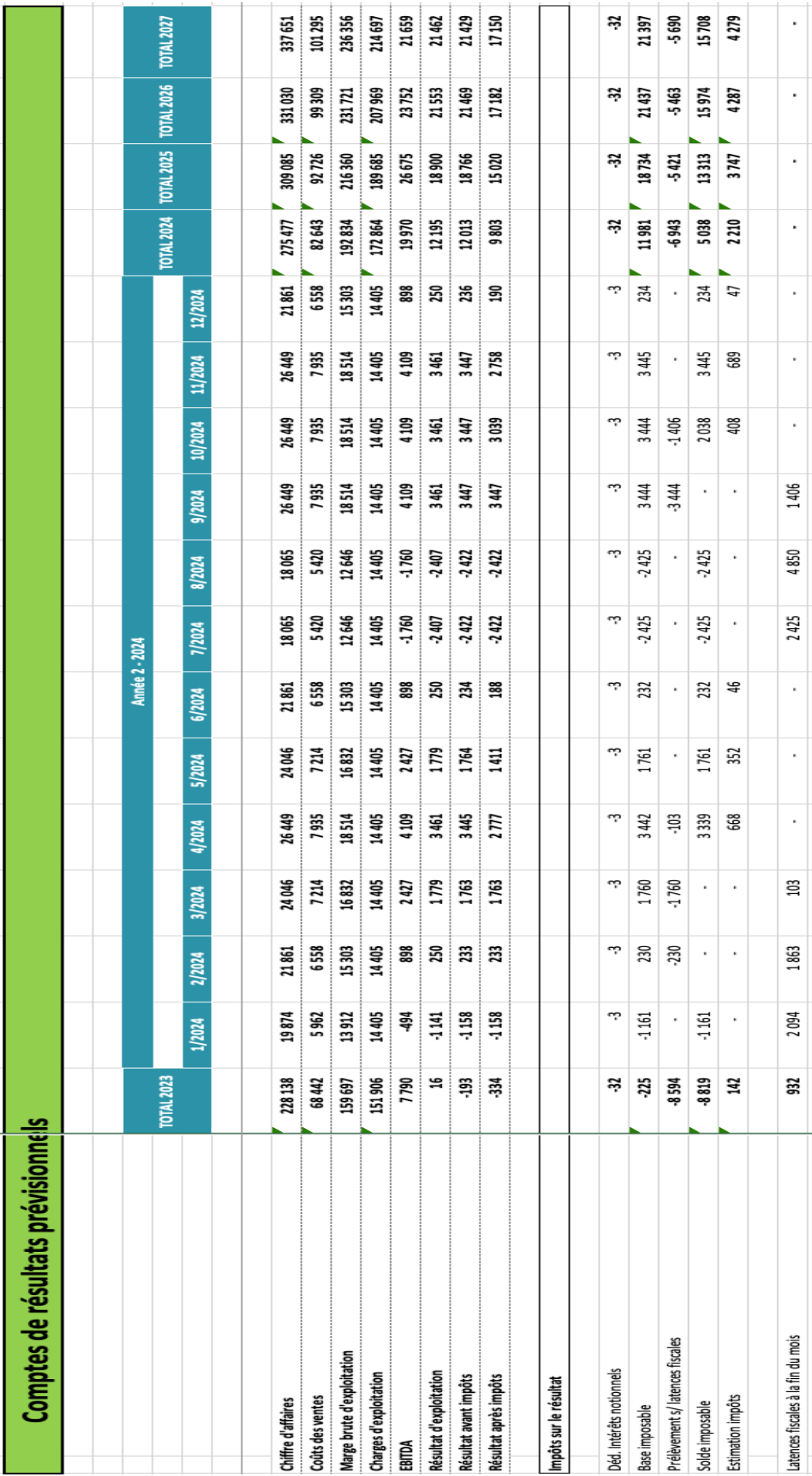
12. Autres dettes (= niveau des autres dettes, pendant chaque mois)

Autres dettes	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
---------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

13. Impôts

Taux d'imposition moyen	20%
-------------------------	-----

Situation bilantaire						
		TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027
Actifs immobilisés		17 946	10 171	2 397	197	-
Frais de constitution		987	987	987	987	987
Immobilisations incorporelles		-	-	-	-	-
Immobilisations corporelles		24 733	24 733	24 733	24 733	24 733
Amortissements cumulés		-7 775	-15 549	-23 324	-25 523	-25 720
Actifs circulants		31 827	51 440	75 071	94 219	109 961
Stocks		-	-	-	-	-
Créances commerciales		-	-	-	-	-
Compte courant TVA		-	-	-	-	-
Autres créances		-	-	-	-	-
Trésorerie		31 827	51 440	75 071	94 219	109 961
Total de l'actif		49 773	61 611	77 468	94 417	109 961
Capitaux propres		19 666	29 469	44 489	61 670	78 820
Capital		20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Réserves et résultat reporté		-334	9 469	24 489	41 670	58 820
Dettes bancaires & emprunts à long terme		8 258	6 312	4 317	2 273	177
Emprunt 1 - Sowalfin		8 258	6 312	4 317	2 273	177
Emprunt 2 - (-)		-	-	-	-	-
Emprunt 3 - (-)		-	-	-	-	-
Crédit de calsse		-	-	-	-	-
Autres dettes		21 849	25 830	28 662	30 474	30 964
Dettes commerciales		19 457	22 341	24 400	25 666	25 930
Compte courant TVA		2 392	3 489	4 262	4 807	5 033
Autres dettes		-	-	-	-	-
Total du passif		49 773	61 611	77 468	94 417	109 961



Cash-flow statement																	
	Année 1 - 2023												TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027
	1/2023	2/2023	3/2023	4/2023	5/2023	6/2023	7/2023	8/2023	9/2023	10/2023	11/2023	12/2023					
1. Cash-flow opérationnel																	
Résultat hors amortissements	-1 250	4	1 271	2 647	1 147	5	-2 195	-2 195	2 666	2 666	2 666	7	7 440	17 578	22 794	19 381	17 347
Variation du besoin en fonds de roul.	13 764	874	1 348	5 833	-31	-232	-3 278	-37	3 504	74	984	-954	21 849	3 981	2 832	1 811	490
Variation stock	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variation des créances commerciales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variation du compte TVA	-5 244	425	691	4 128	-	-	-37	74	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variation des autres créances	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variation des dettes commerciales	19 008	449	657	722	-722	-657	-1 141	-	2 520	-	-	-1 379	19 457	2 884	2 059	1 266	264
Variation du compte TVA	-	-	-	984	691	425	-2 100	-	910	74	984	425	2 392	1 097	773	546	226
Variation des autres dettes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cash-flow issu de l'activité	12 514	878	2 619	8 480	1 116	-226	-5 473	-2 232	6 170	2 740	3 650	-947	29 289	21 559	25 626	21 192	17 837
2. Cash-flow financier																	
Financement	30 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30 000	-	-	-	-
Capital	20 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20 000	-	-	-	-
Emprunt 1 - Sowalfin	10 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10 000	-	-	-	-
Emprunt 2 - (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 3 - (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Remboursement des emprunts	-	-157	-157	-157	-158	-158	-158	-159	-159	-159	-160	-160	-1 742	-1 946	-1 995	-2 045	-2 096
Emprunt 1 - Sowalfin	-	-157	-157	-157	-158	-158	-159	-159	-159	-159	-160	-160	-1 742	-1 946	-1 995	-2 045	-2 096

Tableau des immobilisés																
Investissements	Année 1	Mois Année 1	Taux d'amort.	Montant investi	Valeur d'acquisition		Amortissement					Valeur nette				
					2023		2023	2024	2025	2026	2027	2023	2024	2025	2026	2027
1. Frais de constitution																
Notaire	2023	1	20%	987	987		197	197	197	197	197	790	592	395	197	-
(-)	2023	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL				987	987		197	197	197	197	197	790	592	395	197	-
2. Immobilisations incorporelles																
(-)	2023	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)	2023	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)	2023	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)	2024	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)	2024	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)	2025	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)	2025	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)	2026	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)	2026	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)	2027	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)	2027	0	20%	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL				-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Immobilisations corporelles																
Cuisine	2023	1	33%	7 185	7 185		2 395	2 395	2 395	-	-	4 790	2 395	-	-	-
Salle	2023	1	33%	9 540	9 540		3 180	3 180	3 180	-	-	6 360	3 180	-	-	-
Camionnette	2023	1	25%	8 008	8 008		2 002	2 002	2 002	2 002	-	6 006	4 004	2 002	-	-

Emprunts - Récapitulatif des échéances																										
		Année 1 - 2023												TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027								
		1/2023	2/2023	3/2023	4/2023	5/2023	6/2023	7/2023	8/2023	9/2023	10/2023	11/2023	12/2023													
Libération des fonds		10 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 1 - Sowallfin		10 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 2 - (-)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 3 - (-)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Palement des intérêts		-	21	20	20	20	19	19	19	18	18	18	17	209	182	134	84	33	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 1 - Sowallfin		-	21	20	20	20	19	19	19	18	18	18	17	209	182	134	84	33	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 2 - (-)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 3 - (-)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Remboursement du capital		-	157	157	157	158	158	158	159	159	159	160	160	1 742	1 946	1 995	2 045	2 096	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 1 - Sowallfin		-	157	157	157	158	158	158	159	159	159	160	160	1 742	1 946	1 995	2 045	2 096	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 2 - (-)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 3 - (-)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Remboursement capital + intérêts		-	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	1 951	2 128	2 128	2 128	2 128	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 1 - Sowallfin		-	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	1 951	2 128	2 128	2 128	2 128	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 2 - (-)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emprunt 3 - (-)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Solde restant dû		10 000	9 843	9 686	9 529	9 371	9 213	9 055	8 896	8 737	8 578	8 418	8 258													
Emprunt 1 - Sowallfin		10 000	9 843	9 686	9 529	9 371	9 213	9 055	8 896	8 737	8 578	8 418	8 258													

TVA - Taxe sur la valeur ajoutée						
		TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027
Compte courant - à récupérer (solde cumulé)		14 301	-	-	-	-
Compte courant - à payer (solde cumulé)		11 012	20 490	25 766	29 539	31 168
TVA perçue sur produits d'exploitation						
TVA perçue sur produits d'exploitation		47 909	57 850	64 908	69 516	70 907
Produits d'exploitation Hors TVA - TOTAL		228 138	275 477	309 085	331 030	337 651
Chiffre d'affaires Hors TVA		228 138	275 477	309 085	331 030	337 651
Autres produits d'exploitation Hors TVA		-	-	-	-	-
Produits d'exploitation TVA comprise - TOTAL		276 047	333 327	373 993	400 547	408 558
Chiffre d'affaire TVA comprise		276 047	333 327	373 993	400 547	408 558
Autres produits d'exploitation TVA comprise		-	-	-	-	-
Chiffre d'affaires Hors TVA		228 138	275 477	309 085	331 030	337 651
Boissons	21%	43 945	53 063	59 537	63 764	65 039
Bols M	21%	67 578	81 601	91 556	98 056	100 017
Bols L	21%	42 210	50 969	57 187	61 247	62 472
Tartines	21%	55 726	67 289	75 498	80 859	82 476
Sucrés	21%	18 679	22 555	25 307	27 104	27 646
		TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027
Chiffre d'affaire TVA comprise		276 047	333 327	373 993	400 547	408 558
Boissons		53 173	64 206	72 040	77 154	78 698
Bols M		81 770	98 737	110 783	118 648	121 021
Bols L		51 075	61 672	69 197	74 109	75 592
Tartines		67 428	81 420	91 353	97 839	99 796
Sucrés		22 602	27 292	30 621	32 796	33 451
(-)		-	-	-	-	-
Autres produits d'exploitation Hors TVA		-	-	-	-	-
(-)	21%	-	-	-	-	-
(-)	21%	-	-	-	-	-
(-)	21%	-	-	-	-	-
Autres produits d'exploitation TVA comprise		-	-	-	-	-
(-)		-	-	-	-	-
(-)		-	-	-	-	-
(-)		-	-	-	-	-
TVA payées sur charges						
TVA payées sur charges		41 233	47 357	51 746	54 448	55 018
Achats Hors TVA : TOTAL		196 348	225 507	246 411	259 278	261 992

TVA - Taxe sur la valeur ajoutée

		TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027
Achats Hors TVA : TOTAL		196 348	225 507	246 411	259 278	261 992
Coûts de vente : Achat marchandises Hors TVA		68 442	82 643	92 726	99 309	101 295
Achats sur variation de stock Hors TVA		-	-	-	-	-
Coûts de vente : Autres Hors TVA		-	-	-	-	-
Frais généraux Hors TVA		127 906	142 864	153 685	159 969	160 697
Achats TVA comprise : TOTAL		237 581	272 864	298 157	313 727	317 010
Coûts de vente : Achat marchandises TVA comprise		82 814	99 998	112 198	120 164	122 567
Achats sur variation de stock TVA comprise		-	-	-	-	-
Coûts de vente : Autres TVA comprise		-	-	-	-	-
Frais généraux TVA comprise		154 767	172 866	185 959	193 563	194 443
Coûts de vente : Achat marchandises Hors TVA		68 442	82 643	92 726	99 309	101 295
Boissons	21%	13 183	15 919	17 861	19 129	19 512
Bols M	21%	20 273	24 480	27 467	29 417	30 005
Bols L	21%	12 663	15 291	17 156	18 374	18 742
Tartines	21%	16 718	20 187	22 650	24 258	24 743
Sucrés	21%	5 604	6 767	7 592	8 131	8 294
(-)	21%	-	-	-	-	-
Coûts de vente : Achat marchandises TVA comprise		82 814	99 998	112 198	120 164	122 567
Boissons		15 952	19 262	21 612	23 146	23 609
Bols M		24 531	29 621	33 235	35 594	36 306
		TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027
Frais généraux Hors TVA		127 906	142 864	153 685	159 969	160 697
Frais généraux TVA comprise		154 767	172 866	185 959	193 563	194 443
TVA payées sur investissements						
TVA payées sur investissements		5 401	-	-	-	-
Investissement Hors TVA		25 720	-	-	-	-
Investissement TVA comprise		31 122	-	-	-	-