

BIBLIO-BAR

BUSINESS PLAN

Année 2013

Patricia Lepetit – 06-23-49-81-11 - dana04@live.fr

Je suis écrivain et j'aime les livres (<http://dana7.e-monsite.com>). Je voudrais ouvrir un bar-bibliothèque pour tous, avec un grand choix de livres, des jeux tels que : échec, puzzle etc... et boissons non alcoolisées, smoothies, café etc...

Avec un accès internet, un lieu où une personne peut prendre un moment pour elle, pour lire un livre, une revue, une BD ou autre, pour jouer aux échecs ou autre jeu, *une petite pause dans un lieu cosy et moderne.*

SYNTHESE

Création	Société sera créée dès que j'aurais le financement, statut : Micro-entreprise.
Vision	Mon projet a pour objectif de créer un lieu convivial où toutes les générations pourront faire connaissance...
Historique	<ul style="list-style-type: none">• Cela fait plusieurs années que je pense à ce projet.• Je pense qu'il est temps de le réaliser
Financement	Recherche investisseur ou mécène.
Dirigeants	<ul style="list-style-type: none">• Patricia Lepetit
Sites internet	<ul style="list-style-type: none">• Http://dana7.e-monsite.com• Je créerai un site pour le bar-bibliothèque dès que j'aurais le financement (je crée facilement des sites web comme celui mentionné ci-dessus) avec liste des livres, tarifs de boissons...
Informations société	<ul style="list-style-type: none">• Date d'immatriculation : dès que j'aurais le financement• Siège social : il y a plusieurs locaux bien situés à louer, ce que je ne peux pas faire sans financement.• Montant capital demandé : 18 500 €• SIRET dès que j'aurais le financement, car je ne peux ouvrir mon bar sans cela• CODE APE idem

1. LE POSTULAT DE DEPART : UNE OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

Naissance du projet

J'ai pensé à ce projet pour ouvrir la littérature à tous.

Il y a plusieurs lycées et collèges dans la ville de Poligny, où je veux installer mon bar-bibliothèque.

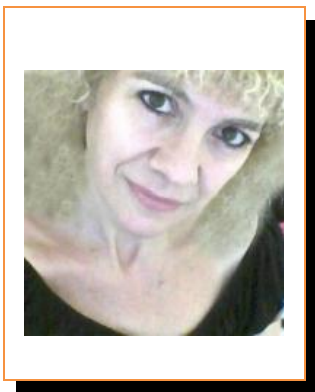
Une réponse aux besoins des personnes :

- 1. De catégorie 1 : jeunes, lycéens, collégiens, écoles primaires.**
- 2. De catégorie 2 : personnes de toutes les générations.**

Une réponse aux désirs des personnes :

- 1. Désir de catégorie 1 de personne : jeunes, lycéens, collégiens, écoles primaires.**
- 2. Désir de catégorie 2 de personne : de toutes générations**

2. Equipe fondatrice



Patricia Lepetit, 50 ans, a une formation de psychologie, écrivain (plusieurs livres publiés) service restauration. J'ai exercé pendant plusieurs années.

2. LE CONCEPT :

Le Projet bar-bibliothèque a pour ambition de devenir la référence du secteur franche-comté et départements limitrophes où ce *genre de lieu n'existe pas*.

- Poligny est une ville dynamique et un lieu de rassemblement convivial me paraît être une bonne idée.

- J'ai déjà tout prévu, la décoration cosy et moderne (exemple petit coin canapé etc...), je peux acheter des livres 500 à 600 pour la somme de 500.-- €

- Spécificité du « produit » : livres sur tous les sujets, jeux d'échec, puzzle, boissons non alcoolisées.

- Pour ouvrir un bar avec boissons sans alcool il n'y a pas besoin de faire de formation concernant les boissons alcoolisées, un simple signalement au Maire au moins 15 jours à l'avance est nécessaire, rien de plus ! A noter que les futurs détenteurs de licence de 1ère catégorie sont dispensés de l'obligation de formation instaurée par la loi n°2006-396 du 31 mars 2006.

3. MARCHÉ ET CONCURRENCE

1. Marché

Le bar-bibliothèque s'attaque à un marché très dynamique et propose de fortes perspectives de croissance :

Le marché du bar-bibliothèque :

Taille du marché : Poligny : 4 279 habitants, Arbois ville mitoyenne : 3 494 habitants + plusieurs villages alentours.

Perspectives d'évolution du marché : possibilité d'étendre l'accès internet, organiser des événements culturels.

Pourcentage du marché visé par l'entreprise : 100 % car il n'y a aucun bar-bibliothèque dans le département ou départements limitrophes, il y a une soixantaine de lieux de ce genre en France.

2. Concurrence

Aucune concurrence

4. BUSINESS MODEL ET MARGES

1. Business Model

Le modèle économique bar-bibliothèque est basé sur la vente de boissons non alcoolisées : smoothies, cocktails, sodas, café divers. Vente de petits gâteaux possible.

2. Marge

Pour les principaux produits/services, la marge moyenne est de 0,80 € à 3.-- €.

Prévisionnel de CA

Prestations	Année 1	Année 2	Année 3
Prestation 1	20 K €	25 K €	30K €
	Évaluation minimale, en fonction du nombre de clients	Idem	Idem

5. STRATEGIES MARKETING

1. Lieu unique

- Grand choix de livres, revues, BD, des jeux tels que : échec, puzzle etc... et boissons non alcoolisées, smoothies, café etc...
- un accès internet, un lieu où une personne peut prendre un moment pour elle, une petite pause dans un lieu cosy et moderne.

2. Une clientèle caractéristique :

- Jeunes, lycéens, collégiens, écoles primaires.
- Personnes de toutes les générations.

3. Politique tarifaire

Sodas de 1,90 € à 2,30 €

Jus de fruit frais pressé : 4.-- €

Smoothie : de 3, 50 € à 4.-- €

Café expresso premier prix : 1.-- €, cafés divers (italien etc...) de 1,30 € à 2,30 €
biscuit offert avec le café.

Cocktails sans alcool : 3, 50 € à 4.-- €

Sodas 1 litre ½ : 4, 50 € dès 4 personnes

Pour la connexion internet : 1 boisson obligatoire pour 1 heure d'accès.

6. STRATEGIES DE COMMUNICATION

Une stratégie cohérente de communication a été pensée afin de promouvoir le bar-bibliothèque dans la presse, affichage et développer le bouche à oreille.

Création d'un site web, publicité sur facebook, blogs, twitter, annonces en ligne et dans les journaux.

Je fais moi-même mes affiches publicitaires, mes compétences dans ce domaine : <http://gifsartistiques.artblog.fr>

STRATÉGIE OPERATIONNELLE ET GESTION DU BFR

1. Gestion opérationnelle

La logistique sera organisée progressivement avec la montée en charge de l'activité.

Gestion du BFR

Actuellement, le modèle de bar-bibliothèque présente de forts atouts du fait de l'achat des boissons chez un grossiste à Lons-le-saunier.

L'encaissement des clients se fait au comptant (*pas de facture en attente*).

8. BESOINS FINANCIERS

Besoin de 18 500.-- € pour l'achat du meuble bar, tables, chaises, bibliothèques, livres, lampes, machine à café, stock boissons, et autres marchandises pour la décoration, rideaux etc...

Location : loyer, caution, 2 loyers d'avance, frais tels que connexion internet, EDF, eau, chauffage...

La décoration cosy et moderne comptera beaucoup pour la bonne ambiance du bar-bibliothèque, exemple coin canapé...

→ Je recherche un financement de **18 500 €** pour financer le bar-bibliothèque.

Le principal étant pour moi de ne pas avoir une mensualité de remboursement trop élevée, **MAXIMUM 300 €**

- Mobilier : 3 186 €
- Vaisselle (tasses, verres...) fournitures pailles etc... : 950.-- €
- Machine à café expresso : 750.-- €
- Livres : 1 lot de 500-600 livres : 500.-- €
- Décoration, rideaux, lampes divers pour ambiance : 1 718.-- €
- Jeux (échec, puzzle etc...) : 649.-- €
- Loyer + 2 loyers (pour le démarrage je déduis 2 loyers) 503.-- x 3 = 1 509.-- €
- Caution : 503.-- €
- Frais pour l'agence : 520.-- €
- Charges diverses (branchement électricité, gaz etc...) 450.-- €
- Ligne internet : 49,90 €
- Remboursement prêt : 300.-- €
- Achat sodas, bières sans alcool, gâteaux : 4 420,57 €
- Caisse enregistreuse : 258.-- €
- Centrifugeuse : 49,33 €
- Machine à glaçons : 129.-- €
- Publicité, feuilles, encre : 250.-- €
- Café moulu arabica 60 kg : 755,40 € <http://www.coffee-webstore.com/12-moulu-filtre> (pas d'autre fournisseur)

- Café italien Vergnano 60 kg : 1552,80 € http://www.mon-cafe.fr/cafes-cafe-moulu-c-1_6.html (pas d'autre fournisseur)

