



Business Plan brasserie

Le business plan pour la création ou reprise d'une **brasserie** est proche de celui d'un [restaurant](#).

Business plan brasserie: Présentation générale

Un bon [business plan](#) commence par une présentation du projet. Dans votre [logiciel business plan](#), débutez par introduire votre projet de brasserie. Présentez-vous comme porteur de projet, introduisez les locaux et leur emplacement. Ajoutez des informations générales sur la concurrence, la clientèle, la carte que vous proposerez. N'oubliez pas de présenter votre brasserie : nom, historique, CA actuel, équipe. Enfin, terminez par des informations générales sur l'aspect financier. Chacun de ces éléments sera détaillé dans le business plan.

Business plan brasserie: Présentation détaillée

En première partie, exposez plus en détail **les éléments d'introduction de la brasserie**. Commencez par vous présenter. Quel est votre parcours ? Pourquoi ce projet ? En quoi êtes-vous prêt pour cette aventure ?

Poursuivez sur la brasserie. Aussi, détaillez son identité, ses valeurs, son histoire. Présentez l'équipe actuelle et l'équipe future.

Business plan brasserie : Présentation économique

Les **éléments économiques** sont très importants. Les placer assez vite rassurera votre banquier et vous permettra d'y voir plus clair. Dans votre business plan brasserie, incluez les données économiques actuelles de la brasserie : frais de personnel, frais quotidiens, revenus, CA, état financier (endettement en court ou non), etc.

De même, replacer la brasserie dans son contexte permet de révéler des opportunités économiques. L'agencement de la brasserie est-il optimal ? La fermeture d'un concurrent est-elle prévue dans les mois à venir ? La brasserie se situe-t-elle proche d'une zone commerciale ?

Business plan brasserie : Présentation de la cible

Etudier en profondeur **votre cible** vous rendra crédible et vous aidera à être plus efficace dans votre projet. Quels sont les clients actuels, ou bien quelle clientèle visez-vous ? Quelles sont leurs habitudes ? La brasserie se situe-t-elle dans une zone en particulier. Par exemple, dans une zone industrielle, votre clientèle sera composée de professionnels qui sont susceptibles de venir déjeuner entre le lundi et le vendredi. Tandis que dans une zone résidentielle, les clients viendront plutôt dîner en fin de semaine. Toutes ces informations sont à inclure dans votre logiciel business plan.

Business plan brasserie : Présentation de la concurrence

Bien **analyser la concurrence** est capital pour votre projet. Ceci montrera votre maîtrise du sujet et rassurera votre banque. C'est pourquoi, dans le business plan brasserie, introduisez vos concurrents. Où se trouvent-ils ? Quels sont leurs moments forts d'activité ? Quels sont leurs prix ? Quelle est la qualité de leur service ? Etc.

Business plan brasserie : Présentation financière

Maintenant que vous avez bien présenté le contexte, vous pouvez attaquer le coeur du projet dans votre **business plan brasserie**.

Dans un premier temps, présentez l'aspect financier. Rappelez les éléments financiers de la brasserie (CA, état d'endettement, frais...). Ajoutez les investissements qui seront entrepris et leur utilité.

Business plan brasserie : Le prévisionnel financier

Étudier la question de votre état de santé financier futur, au moins sur 3 ans voire sur 5 ans, est indispensable. Dans votre business plan brasserie, l'élément central est le calcul de votre chiffre d'affaire prévisionnel. Évidemment, ce calcul reste hypothétique mais doit se baser sur des éléments factuels. Par exemple : panier moyen par client, fréquentation.

En parallèle, calculez votre [marge sur production](#). Faites l'estimation de vos coûts d'approvisionnement et des matières premières, les charges de personnel et autres charges.