

Sommaire	1
Le contexte	2
La situation géographique	2
L'activité	3
Le Café restaurant.....	3
Le local	4
Fonctionnement de l'activité	5
Communication et évènementiel	6
Le bassin commercial	9
Le fonctionnement commercial du bassin d'Uzès	9
La zone de chalandise	10
Qu'est-ce qu'une zone de chalandise ?	10
La zone de chalandise de l'Arbousier.....	10
La population locale.....	10
Les ménages.....	11
Les revenus	11
L'emploi	12
Le tourisme	12
La concurrence.....	13
Le marché théorique.....	14
La consommation des ménages.....	14
Les disparités de consommation	15
Les montants des dépenses	15
Le bilan d'activité.....	16
Le chiffre d'affaires (CA).....	16
Les charges.....	16
Le résultat	16
Les scénarios.....	17
Les scénarios	17
Les chiffres d'affaires réalisés selon les scénarios	18
Le projet d'extension	20
Conclusion	21
ANNEXES	22
Le bassin commercial d'Uzès	22
Scénario 1 : potentiel de CA.....	23
Scénario 2 : potentiel de CA.....	23
Scénario 3 : potentiel de CA.....	24
Prévisionnel.....	25

La commune de Belvézet a sollicité la CCI du Gard afin de faire l'analyse d'un projet de reprise / développement d'un café-restaurant mis en gérance par la municipalité. Cette dernière souhaite bénéficier d'éléments tangibles lui permettant de s'assurer de la viabilité de cet établissement à moyen / long terme.

En effet, la commune souhaite investir et engager des travaux d'aménagement de rénovation du local avant de le proposer en gérance à un repreneur.

La CCI du Gard a proposé de réaliser une étude d'opportunité de développement de l'activité ainsi qu'un prévisionnel d'activité à remettre aux élus de la commune.

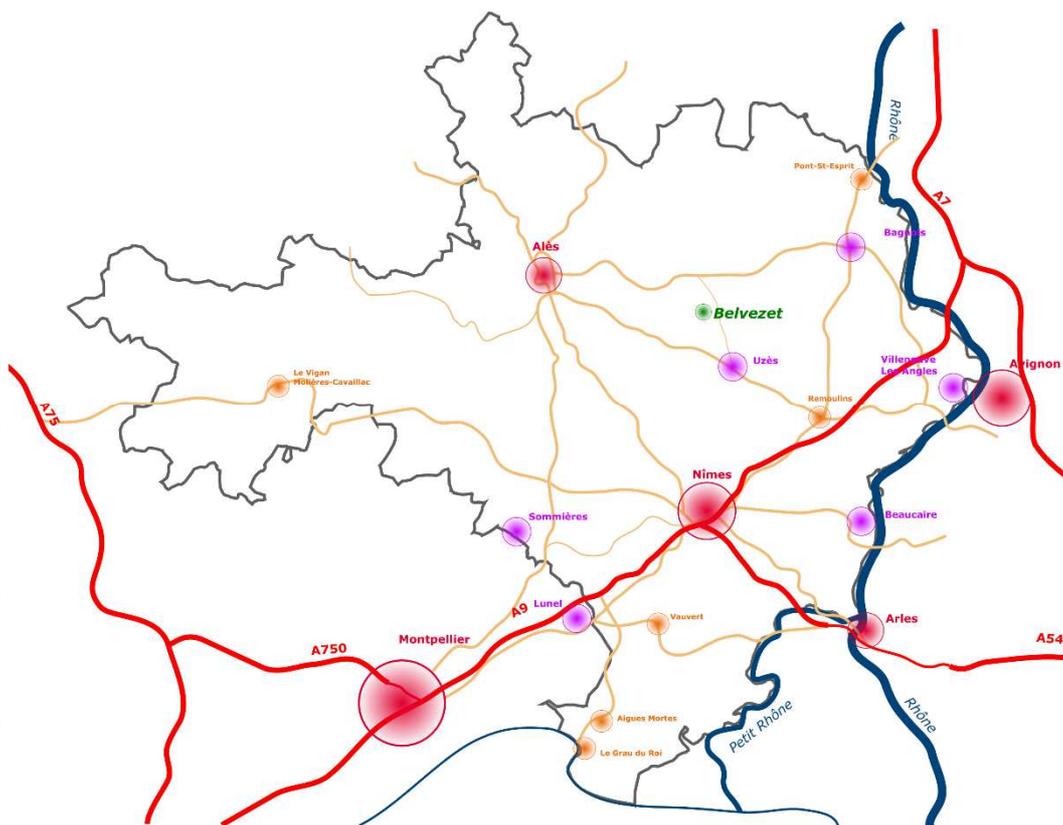
La situation géographique

Belvézet est située au nord d'Uzès, à proximité de la RD 979 qui relie Uzès (8 570 hab.) à Lussan (500 hab.). La commune est située dans un secteur rural du département offrant peu de commerces et services de proximité. Le café-restaurant de Belvézet est donc à ce titre un lieu vecteur de lien social pour les habitants de la commune qui le fréquente.



La commune est située dans un secteur rural du lussanais.

Uzès est la principale polarité commerciale à 17 minutes en voiture.



Distance / temps en voiture Belvézet par rapport aux principales polarités commerciales d'influence. (source : Mappy)

- ✓ Uzès : 13 km / 17 min
- ✓ Bagnols : 33 km / 34 min
- ✓ Alès : 28 km / 35 min
- ✓ Nîmes : 36 km / 49 min

Les éléments suivants ont été compilés sur la base d'entretiens à l'Arbousier ou par téléphone, avec Madame Hennion, actuellement gérante du café-restaurant.

Le Café restaurant

Le café-Restaurant dispose d'une licence IV. Le fonds de commerce est actuellement mis en gérance par la commune. L'Arbousier propose à la fois une activité de café-bar et de restauration.

Statut

Cette dernière l'a exploitée en régie pendant plusieurs années puis l'a mis en gérance à partir de 2015. Il a ainsi été exploité par Madame Hennion de 2015 à 2017 en micro entreprise.

Clientèle

La gérante estime que la clientèle de l'établissement est composée comme suit :

Clientèle du café-restaurant hors clientèle spécifique qui assiste aux soirées de concerts

Clientèle régulière :

- Une quarantaine d'habitants du village
- ✓ Clientèle occasionnelle :
 - La moitié des habitants du village
 - Quelques personnes de l'Uzège qui connaissent le lieu
- ✓ Clientèle touristique :
 - Vacanciers disposant d'une résidence secondaire sur la commune
 - Vacanciers occupant des gîtes sur la commune

Il s'agit pour l'essentiel d'une clientèle familiale.

Clientèle spécifique aux concerts

Cf. partie communication événementiel

Les concerts peuvent générer un afflux de 150 à 300 clients en soirée, qui sont composés à la fois de clients locaux (Uzège), vacanciers, ou amateurs de musique

Formules et tarification

Restauration du midi

Actuellement, il n'y a pas de restauration proposée (de manière régulière) le midi ; la gérante précise qu'il fait très chaud sous l'ombrière en été, qu'il n'y pas assez de monde et qu'il est compliqué d'assurer le service seule.

Restauration du soir

- ✓ Plat unique : 9€ à 12 € selon la viande
- ✓ Tarte repas (1/4 tarte maison servie avec salade) : 6 €
- ✓ Dessert maison : 3€

Le prix moyen estimé par couvert est de 15 € avec boisson et hors alcool.

En été, le restaurant peut offrir jusqu'à 20 couverts.

La gérante ne propose pas de repas les soirs de concert car il est complexe de gérer l'affluence.

En septembre 2017, elle a proposé quelques repas le midi, de manière ponctuelle (6 à 10 couverts).

Autres formules

La gérante propose une formule tapas qui a bien fonctionné en 2017.

Passage du camion Pizza

1 à 2 soirs par semaine, un camion pizza (Stéphane) s'installe sur le parking de l'Arbousier :

- ✓ Le lundi soir (c'est bondé) de mai à septembre
- ✓ Le jeudi soir en juillet et août car trop de monde pour le lundi soir (beaucoup d'attente) mais il y a moins de fréquentation que le lundi.

Selon la gérante c'est une institution et c'est très demandé par les gens localement. Ils mangent leurs pizzas sur la terrasse de l'Arbousier (ou à emporter).

Les soirs où le camion est là, la gérante ne sert que des boissons et glaces ce qui lui permet toutefois de générer un CA équivalent à un soir où elle propose également de la restauration.

Autres services

La gérante propose à ses clients qui passent commande la veille, de livrer à l'Arbousier :

- Pain
- Viennoiseries
- Journaux

La marge est faible mais couvre pour partie les frais d'essence.

Au café, le Midi Libre du jour est mis à la disposition des clients. Pour en disposer le matin tôt, elle le récupère au tabac.

Le local

Un local de petite taille



Le local actuel fait environ 21 m², auxquels s'ajoutent 6 m² de réserves. A l'intérieur du local, le matériel et les espaces de circulation réservés au service (gérante et personnel).

Photo ci-contre : local de l'Arbousier vue depuis parking

La clientèle s'installe au long comptoir linéaire sur 2 faces du local ou en terrasse.

Le local bénéficie d'une réserve située au niveau de la salle polyvalente contiguë à la terrasse pour stocker les caisses de boissons. Les toilettes sont situées dans la salle polyvalente.



Une belle terrasse



La terrasse agréable, calme et pour partie ombragée constitue un atout indéniable de l'établissement.

Elle permet d'accueillir une cinquantaine de couverts.

Photo ci-contre : vue d'une partie de la terrasse avec ombrière

La structure du local présente des points faibles que seuls des travaux d'aménagement / construction permettraient de compenser :

- ✓ Absence de salle couverte et fermée (fréquentation soumise aux aléas météo)
- ✓ Local exigu, peu ergonomique
- ✓ Faible visibilité depuis la voirie

On note en outre une aire de stationnement de faible capacité.

- ✓ Réserve non attenante

Fonctionnement de l'activité

Périodes d'ouverture

L'établissement est ouvert de mi-mai à mi-septembre. L'ouverture peut être avancée et la fermeture repoussée sans pour autant que la période d'ouverture n'excède les 5 mois.

Hebdomadairement, l'établissement est fermé le dimanche soir et lundi matin en pleine saison (juin / juillet / août). En début de saison (mai) et en fin de saison (septembre), les horaires et jours d'ouverture peuvent être adaptés selon la fréquentation.

Chaque jour, l'Arbousier ouvre à 8h30. Les clients peuvent arriver tôt pour récupérer leur commande effectuée la veille (pain et viennoiserie).

Il faut noter que la nature même du local va venir conditionner les mois et les jours d'ouverture. Etant donné qu'il n'y a qu'une terrasse de plein air (absence de salle hors d'eau / hors d'air), la météo va générer des journées de fermetures non anticipables.

Il s'agit très clairement d'un des principaux écueils de cet établissement.

Matériel

L'ensemble du mobilier d'extérieur ainsi que des éléments de cuisine sont mis à disposition par la mairie.

En fin de saison, le mobilier d'extérieur est stocké dans un hangar municipal par les employés communaux.



Matériel de cuisine et ustensiles

- ✓ 2 frigos : 1 frigo pro horizontal + 1 frigo vertical renouvelé en début de saison 2017
- ✓ 1 lave verre de petite capacité
- ✓ 1 machine à glaçons
- ✓ 1 gazinière électrique à usage domestique (absence de gaz dans le local)
- ✓ Vaisselle, divers
- ✓ Verres type éco cup non consignés, fournis par la mairie

L'établissement est relativement mal équipé pour faire la cuisine (pas de matériel professionnel). Une partie des ustensiles de cuisine appartiennent à la géante. Une partie des repas sont confectionnés au domicile de la gérante.

Matériel prêté par le fournisseur de boissons sous condition d'achats des boissons auprès du fournisseur (France Boissons) :

- ✓ 1 Machine à Café
- ✓ 1 Tireuse à Bière

Matériel d'encaissement

- ✓ 1 caisse enregistreuse : pas sûr qu'elle soit aux nouvelles normes
- ✓ 1 coffre-fort permettant de stocker la recette.

Il conviendra de se doter d'une caisse enregistreuse aux nouvelles normes.

Approvisionnement

Le parti pris a été de fonctionner avec un maximum de produits locaux.

- ✓ Boulangerie / viennoiserie : boulangerie de St-Quentin-la-Poterie.
- ✓ Légumes : Chez Ginette à Montaren-et-St-Mediers (car ouvert tôt le matin) ou chez Muffa (mais ouverture un peu tardive)
- ✓ Epicerie : Intermarché à Montaren-et-Saint-Médiers
- ✓ Vins : Caves et vigneron locaux

L'approvisionnement auprès des commerces de détail ou producteurs locaux est complété chez les grossistes. Ainsi, les boissons non alcoolisées et boissons alcoolisées sont fournies par France Boissons.

La gérante actuelle ne se fournit pas ou peu chez les grossistes tels que Promocash Alès.

L'approvisionnement se fait quasi quotidiennement pour les produits frais.

Personnel

La gérante était employée municipale lorsque l'activité était exploitée en régie. Elle a repris l'activité en gérance à partir de 2015.

Aujourd'hui, il n'y a pas de personnel. Le chiffre d'affaires ne permet pas de couvrir des charges de personnel.

Toutefois, durant l'été, elle reçoit une aide ponctuelle de sa fille, notamment les soirs où il y a du monde.

Ce type d'activité, mériterait, a minima, un salarié à plein temps, que ce soit pour le service ou en cuisine.

Communication et évènementiel

Signalétique

Une enseigne est apposée sur le mur de la salle polyvalente, il n'est pas précisé l'activité exercée, seule l'enseigne est inscrite. Le local, qui fait dos à la route, ne dispose pas d'une enseigne permettant d'être repéré instantanément.

Il n'y a, a priori, pas de pré-enseignes positionnées sur la RD 979 permettant de savoir qu'il y a un café-restaurant dans le village.

Opportunités de développement :

- Mettre en place un dispositif d'enseignes et de pré-enseignes permettant aux clients potentiels qui ne connaissent pas le lieu de le repérer et de l'identifier immédiatement.

Site Internet

<http://larbousier.fr/>

La gérante a créé un site Internet constitué de 2 pages (peu de contenu) :

- ✓ Accueil :
 - Périodes et horaires d'ouverture.
 - Type de restauration proposée et soirées de présence du camion pizza.
- ✓ Evènements :
 - Présentation des évènements et concerts pour la saison.

Opportunités de développement du site :

Possibilité de présenter sur le site :

- ✓ Des actualités pour relayer les évènements à venir.
- ✓ Une présentation de l'Arbousier (photos, descriptif du lieu, concept...).
- ✓ La carte du restaurant et du café de manière quotidienne (ou hebdomadaire).
- ✓ Formulaire de contact, coordonnées, réservation, lien avec le compte facebook.
- ✓ Une page évènement avec les concerts organisés ou à venir.
- ✓ Autres activités et évènements proposés.
- ✓ Services complémentaires (commandes de pain et journaux).
- ✓ Etc.

Réseaux sociaux

L'Arbousier dispose d'un compte Facebook peu alimenté :

- ✓ 5 publications en 2017.
- ✓ 115 mentions j'aime.
- ✓ 115 abonnés.
- ✓ 21 visites.
- ✓ 3 avis (4/5).

Opportunités de développement :

- ✓ Etre plus actif en matière de publication.
- ✓ Accroître le réseau d'abonnés sur facebook.
- ✓ Plus de prise en compte des remarques du site Internet.

Flyers

En début de saison, des flyers sont distribués dans les boîtes aux lettres de la commune.

Evènements organisés par l'Arbousier

La gérante organise environ 4 évènements en saison, en 2017, elle a organisé :

- 3 concerts
- 1 soirée paëlla

Ces évènements peuvent attirer jusqu'à 100 / 150 personnes.

Opportunités de développement :

- ✓ Capitaliser sur ces évènements pour fidéliser la clientèle et la pousser à revenir plus souvent.
- ✓ Créer des évènements supplémentaires.
- ✓ Tester de nouvelles activités (concours de pétanque, dégustation de vins en partenariat avec un viticulteur, loto... à étudier) pour attirer une clientèle nouvelle.
- ✓ Concerts organisés par gérante.

Evènements Les agités du Local

Une des spécificités de l'Arbousier, c'est qu'il est accolé à un « théâtre de plein air ». Une association « les Agités du Local », y organise régulièrement des concerts. Une douzaine par saison. La programmation est réalisée par un membre de l'association qui est directeur artistique et qui donne l'opportunité aux artistes de se produire quand ils ont des « creux » dans leur agenda.

Ces évènements peuvent attirer jusqu'à 300 personnes.

L'association se rémunère ainsi que les artistes qui se produisent grâce la mise en place d'une buvette qui vend bières et vins. Ces soirs-là, la gérante vend de son côté les softs-drinks. Il s'agit très clairement d'une activité concurrente au café-restaurant qui vend les mêmes produits en période normale. Une entente entre l'association et la gérante convenait que les soirs où l'association organisait les concerts, la gérante ne vendait pas les boissons proposées par la buvette installée par l'association.

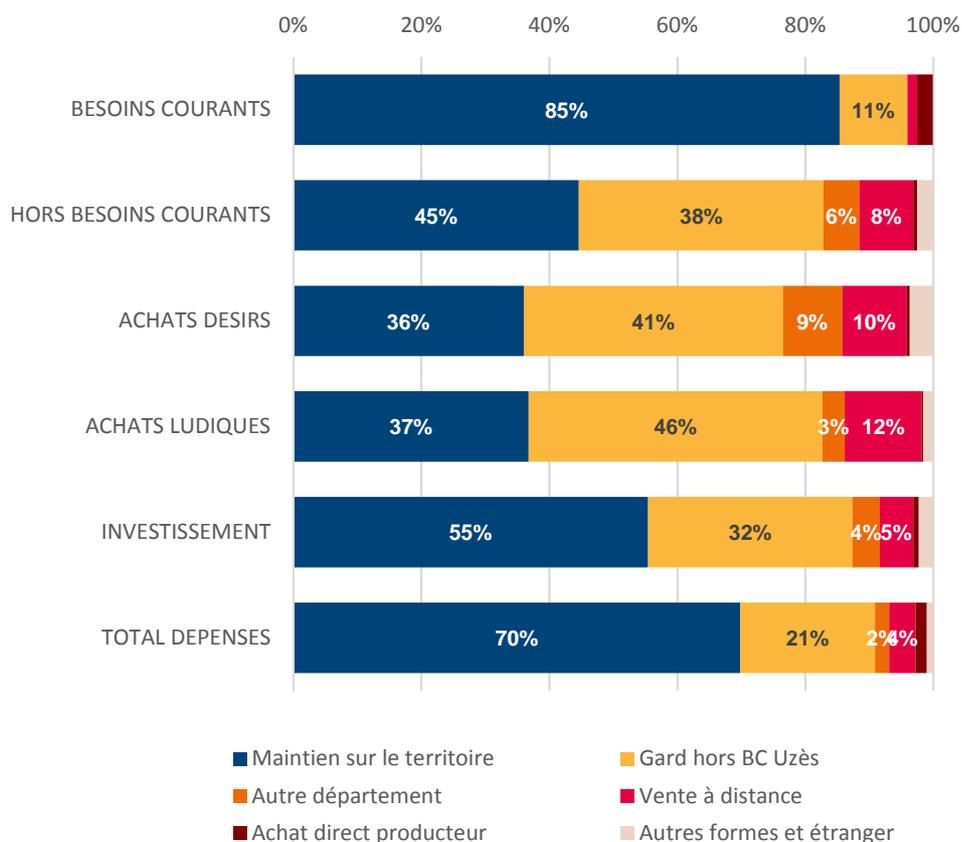
La gérante indique que sur la saison 2017, elle a préféré fermer son établissement en soirée lors des derniers concerts, notamment, car il lui était complexe de faire face à l'affluence seule.

Il s'agit, bien entendu, d'un manque à gagner conséquent pour la gérante. Un système différent pourrait être envisagé dans une logique gagnant / gagnant.

Belvézet fait partie du bassin de consommation d'Uzès. Ce dernier est composé de 40 communes (*Liste en annexe*). Ce bassin fonctionne autour de la principale polarité commerciale qu'est Uzès. La ville centre représente 24% des 15 600 ménages du bassin.

Le fonctionnement commercial du bassin d'Uzès

Les dépenses des ménages



La dépense commercialisable est estimée à 117 M€ sur les produits correspondant aux besoins courants (produits alimentaires, entretien, hygiène, soin...). 85% de cette dépense est réalisée dans les commerces implantés sur le bassin. Le taux d'évasion est donc relativement faible sur ces produits.

Hors besoins courants (vêtements, mobilier, électroménager, bricolage, jardinerie...) l'évasion est nettement plus élevée. 55% des dépenses sont effectuées hors du territoire.

Les commerces d'Uzès captent 42% de la dépense des ménages.

Dépenses des ménages en restauration

On estime les dépenses des ménages du bassin en restauration traditionnelle et rapide à 24 M€. Les ménages résidant à Belvézet dépensent quant à eux près de 165 000 € dans les restaurants en 2017.

Qu'est-ce qu'une zone de chalandise ?

La zone de chalandise d'un commerce correspond au territoire sur lequel habitent les clients de ce commerce.

Elle peut se découper en sous-zonages selon l'intensité de l'attractivité (emprise) du commerce sur les consommateurs. Ainsi on va déterminer, lorsque de besoin, une zone primaire, une zone secondaire, une zone tertiaire pour lesquelles le niveau d'emprise sera décroissant. Le commerce aura une très forte emprise sur les consommateurs résidant en zone primaire et une emprise plus faible en zone tertiaire.

Il est important de bien définir cette zone dans le cadre d'une étude de marché. En cas de surestimation de la taille de la zone de chalandise, on obtiendra un potentiel de consommation des ménages qui ne sera pas réaliste et ne constituera pas une base fiable pour l'estimation du chiffre d'affaires captable.

Dans le cadre de l'implantation d'un commerce, différents facteurs sont à prendre en compte pour établir la zone de chalandise :

- la nature des produits vendus,
- le type de commerce créé ou repris (commerce traditionnel ou grande surface),
- l'offre commerciale existant sur le bassin de consommation,
- les comportements d'achat des consommateurs, lorsqu'ils sont connus, afin de déterminer le niveau d'emprise et d'évasion selon les produits,
- les flux domicile / travail, la desserte...

La zone de chalandise du café-restaurant est limitée aux ménages de la commune.

La zone de chalandise de l'Arbousier

Au regard des spécificités et de la typologie de l'établissement, on peut définir une zone de chalandise du futur commerce contenue aux 105 ménages de la commune. Il s'agit d'un commerce de proximité, voire d'hyper proximité qui réalisera l'essentiel de son chiffre d'affaires grâce aux :

- ✓ habitants de la commune,
- ✓ touristes en villégiature dans la commune,
- ✓ clients occasionnels (événements, concerts).

La population locale

En 2014, la population est de 244 habitants. Le taux annuel de variation de la population est quasi nul avec 0,1%. A titre de comparaison, le taux gardois est +1,0%.

La croissance démographique particulièrement soutenue sur la commune est un atout indéniable, de nature à conforter la sphère résidentielle et le commerce en particulier.

Population municipale	2009	2014	Evolution 2009-2014		Taux de variation annuel
			En valeur	En %	
Zone de chalandise	243	244	+1	0,4%	+0,1%

Source : Insee, RP 2012

Opportunités de développement :

Si les tendances démographiques observées sur les 10 dernières années se poursuivent, il n'y aura pas d'apport de consommateurs supplémentaires sur la zone de chalandise. Il convient donc de :

- accroître l'emprise du café-restaurant sur la population locale,
- attirer et fidéliser une clientèle ne résidant pas sur la commune,
- fidéliser la clientèle touristique présente en période estivale.

Aujourd'hui, la viabilité économique de l'établissement basée sur une clientèle essentiellement locale n'est pas envisageable.

Population par âge

Seules les tranches d'âge des 60 ans ou plus connaissent une légère hausse, l'évolution des autres tranches d'âges stagnent ou diminuent.

Tranches d'âge	2009	2014	Évolution	
			val.	%
De plus de 90 ans	0	0	0	NA
De 75 à 89 ans	17	23	6	+ 35,3
De 60 à 74 ans	54	59	5	+ 9,3
De 45 à 59 ans	54	50	-4	- 7,4
De 30 à 44 ans	54	55	1	+ 1,9
De 15 à 29 ans	27	21	-6	- 22,2
De 0 à 14 ans	37	36	-1	- 2,7
Total	243	244	1	+ 0,4

Source : Insee

Les ménages

La commune a perdu 3 ménages depuis 2009. En 2014, on compte 105 ménages. Le ménage constitue l'unité de consommation ; c'est sur la base du nombre de ménages qu'est estimée la consommation locale.

Composition des ménages

Composition des ménages	2008	2013	Évolution	
			val.	%
Ménages d'une personne	28	30	2	+ 7,1
Couples avec enfant	28	30	2	+ 7,1
Couples sans enfant	40	40	0	+ 0,0
Familles monoparentales	8	5	-3	- 37,5
Autres ménages sans famille	4	0	-4	- 100,0
Ensemble des ménages	108	105	-3	- 2,8

Source : Insee

Tout comme pour l'évolution de la population, l'évolution du nombre de ménages sur Belvézet n'est pas de nature à porter une dynamique positive en termes de croissance de la consommation en café-restaurant.

Les revenus

Autre indicateur dont il faut tenir compte, le revenu annuel net moyen par foyer fiscal est relativement faible sur la commune. Il est de 19 650 € en 2015 (source : DGFiP) contre 24 213 € au niveau de la Communauté de Communes du Pays d'Uzès et 26 486€ au niveau national.

Seulement 30,7% des foyers fiscaux sont imposables à Belvézet contre 38,5% sur l'intercommunalité et 43,9% en France.

Cet indicateur n'est également pas de nature à conforter l'activité de café-restaurant. Le pouvoir d'achat sur la commune étant à priori plus faible que la moyenne nationale, les produits et le service proposé doivent rester abordable afin de capter la clientèle locale.

L'emploi

Parmi les 244 habitants, on compte 115 actifs ayant un emploi (Insee RP 2014).

35% des actifs qui habitent à Belvézet travaillent sur place. 65% d'entre eux travaillent sur une autre commune (dont 30% sur Uzès).

Les mobilités quotidiennes des actifs occupant un poste sur une autre commune expliquent pour partie la forte évasion des dépenses en restauration (notamment repas du midi).

Le tourisme

Parmi les 216 logements que compte la commune en 2014, 91 sont des résidences secondaires, soit 42%. Cette part est bien plus importante qu'au niveau départemental (12,7%).

Catégorie de logement	2009	2014	Évolution val.	Évolution %
Résidences principales	108	107	-1	- 0,9
Résidences secondaires et logements occasionnels	+ 87	91	4	+ 4,6
Logements vacants	+ 9	18	9	+ 100,0
Ensemble	+ 204	216	12	+ 5,9

Source : Insee

Cette part importante de résidences secondaires, vient conforter les hypothèses d'un apport touristique important, particulièrement en période estivale.

Sur la base du nombre d'habitant moyen observé dans les résidences principales de la communes (2,3 habitants/logement), on peut estimer que les résidences secondaires pourraient accueillir à elles seules 207 habitants. Evidemment, cette donnée est à pondérer au regard d'un taux d'occupation souvent faible dans les résidences secondaires.

Extrait article Le Figaro du 30/05/2011

Atout France, « l'agence (publique) de développement touristique », le reconnaît : « Un propriétaire occupe sa résidence secondaire en moyenne 6,6 week-ends par an, plus 2,5 semaines, soit au total 30 nuits par an. » Ces chiffres résultent d'un sondage Ipsos, auprès de 1016 propriétaires de maisons de campagne, d'appartements à la mer ou d'un pied-à-terre en ville. Même en tenant compte de « la mise à disposition des parents ou amis », l'occupation totale n'est que de 42 nuits par an, soit « un taux d'occupation annuel de 12% ».

Ces données sont importantes, il convient, en effet, de ne pas surestimer l'apport touristique lié au grand nombre de résidences secondaires.

Très clairement, les données socio-économiques analysées pour la commune ne sont pas favorables.

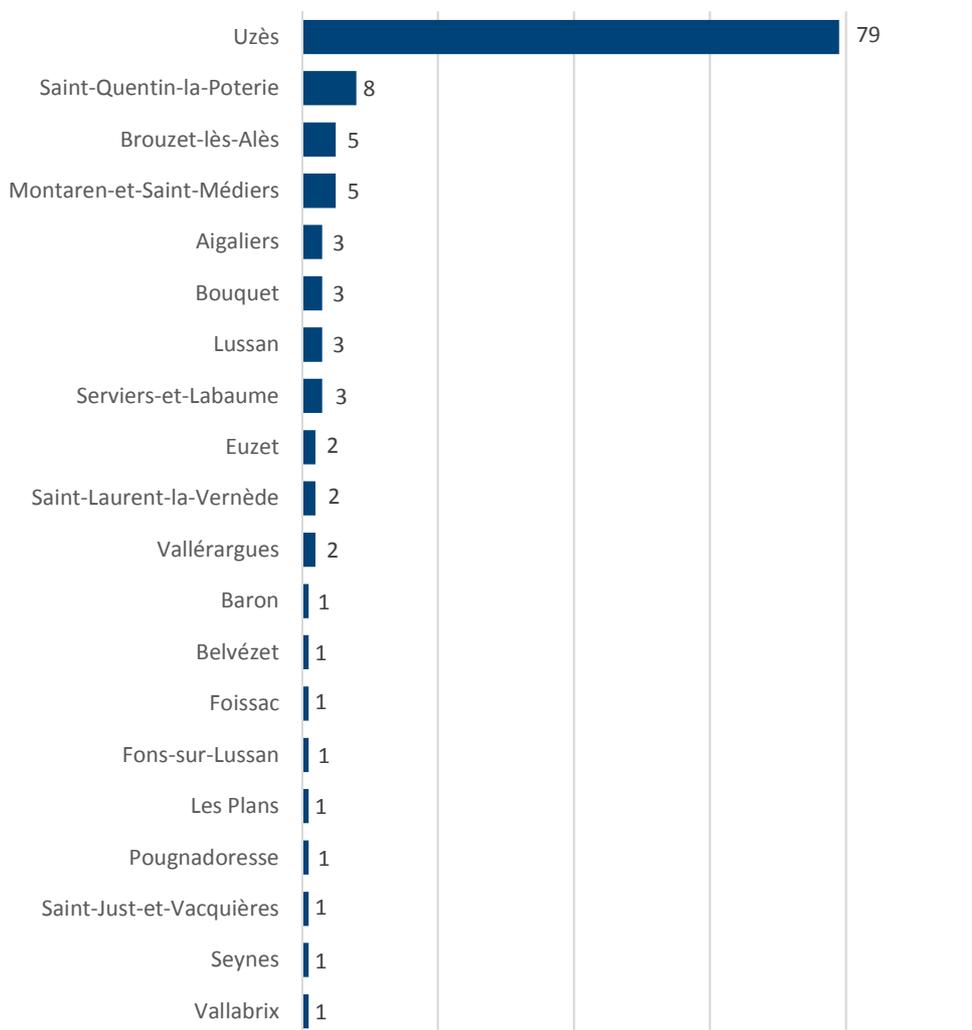
Les capacités d'accueil touristique de la commune sont importantes. Le café-restaurant peut compter sur un apport de chiffre d'affaires lié au tourisme estival.

Les activités sélectionnées afin d'analyser la concurrence

On retiendra 3 secteurs d'activités au sens de la Nomenclature des Activités Française, afin d'analyser la concurrence :

- Restauration traditionnelle
- Restauration Rapide
- Débits de boissons

Au total, on comptabilise 124 établissements sur Belvèzet et les communes proches. 1/3 des établissements sont implantés sur Uzès.



Source : CCI Gard, 2017

Le périmètre retenu afin d'analyser la concurrence

Afin d'élargir le spectre d'analyse, et bien que la zone de chalandise soit limitée à la commune elle-même, nous avons volontairement retenu les communes limitrophes pour recenser les concurrents potentiels.

Le marché théorique se calcule par extrapolation des données nationales, corrigées des disparités de comportement liées aux particularismes locaux et sociologiques.

Les consommations moyennes par ménage et par an au niveau national sont estimées, pour chacun des produits, par la consommation nationale totale divisée par le nombre de ménages en France la même année. En 2016, le nombre de ménages en France est estimé à 29 302 000.

Les indices de disparité de consommation (IDC) donnent, pour les produits considérés, l'écart entre la consommation nationale (100) et la consommation de la commune. Ils s'interprètent de la façon suivante :

- Un ménage d'une commune dont l'indice de disparité de consommation s'élève à 90,2 consomme **9,8% de moins** du produit que la moyenne nationale.
- Un ménage d'une commune dont l'indice de disparité de consommation s'élève à 101,2 consomme **1,2% de plus**.

Le marché théorique d'un produit se calcule en multipliant le nombre de ménages de la commune par la dépense moyenne par ménage au niveau national et, par l'IDC du produit considéré approprié à la catégorie de la commune.

Liste des produits étudiés

4 poste de produits ont été sélectionnées afin de déterminer le marché théorique :

Catégories de produits	Produits
Boissons non alcoolisées	Jus de fruits et de légumes
	Eaux de table
	Boissons non alcoolisées diverses
Boissons alcoolisées	Vins de consommation courante
	Vins d'appellation d'origine contrôlée et de qualité supérieure
	Champagne et mousseux
	Vins doux naturels
	Autres boissons fermentées non distillées
	Liqueurs et apéritifs
	Eaux de vie
	Bières
Cidre	
Restaurants traditionnels	Restaurants traditionnels
Restauration rapide	Restauration rapide

La consommation des ménages

Le montant de la dépense nationale a tendance à augmenter sur La restauration rapide et traditionnelle et à stagner sur les boissons.

Il faut noter que la part des boissons achetées en café-restaurant est faible ; l'essentiel de la consommation se faisant en commerces alimentaires.

Catégories de produits	Dépense nationale 2016 (en millions)	Évolution par rapport à 2015	Dépense nationale moyenne 2016 par ménage
Boissons non alcoolisées	9 429 M€	-0.03 %	321.8 €
Boissons alcoolisées	20 632 M€	0.89 %	704.1 €
Restaurants traditionnels	30 854 M€	5.08 %	1 053 €
Restauration rapide	12 008 M€	5.08 %	409.8 €

Source : Insee

Les disparités de consommation

Catégories de produits	Zone de chalandise
Boissons non alcoolisées	92.3
Boissons alcoolisées	106.9
Restaurants traditionnels (hors restauration rapide)	110.8
Restauration rapide	97.6
Ensemble des postes	105.1

Source : CCI France

L'IDC moyen en restauration est de 107,1. Il est cependant inférieur à la moyenne nationale en restauration rapide (97,6) et supérieur en restauration traditionnelle (110,8)

Les montants des dépenses

Sur l'ensemble des produits retenus pour l'étude, le marché théorique, c'est-à-dire le potentiel de consommation des castillonnais, est estimé à plus de **2,6 millions d'euros** répartis comme suit selon la catégorie de produits :

Postes	Zone de chalandise
Boissons non alcoolisées	31 186 €
Boissons alcoolisées	79 034 €
Restaurants traditionnels	122 503 €
Restauration rapide	41 997 €
Ensemble des postes	274 720 €

Source : CCI France, Insee

Le marché est estimé à :

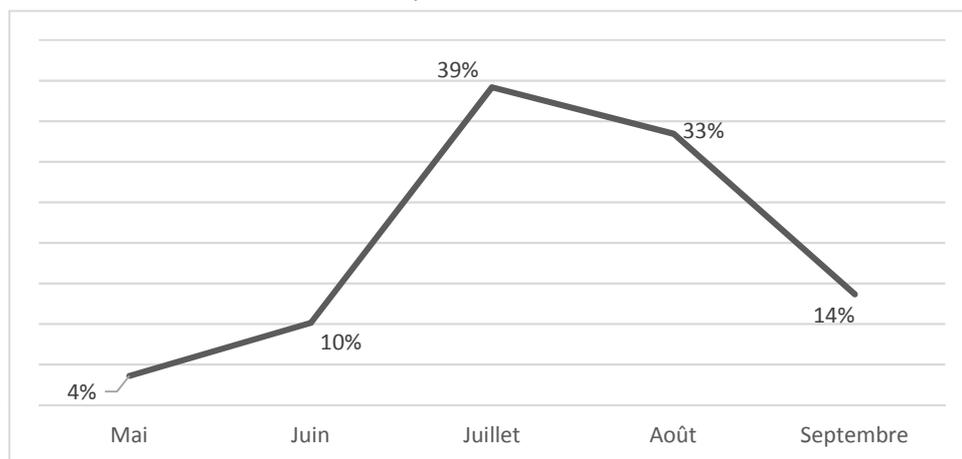
- 164 500 € en restauration traditionnelle
- 110 220 € en boissons

Les bilans pour les années 2015, 2016 et 2017 ont été communiqués par Mme Hennion.

Le chiffre d'affaires (CA)

Le CA moyen sur les 3 dernières années est de 20 558 €. Ce CA est réalisé pour 72% sur les mois de juillet et Août.

Part du CA de l'Arbousier réalisé chaque mois lors de la saison 2017



Source : Arbousier

Les charges

Les charges sont relativement peu élevées, elles sont actuellement composées des postes suivants :

Location du local / fond

La municipalité a souhaité proposer à la gérante un montant de loyer faible afin que ce dernier ne pèse pas sur le résultat de l'entreprise. Il est établi à 131 € HT / mois, soit 655 € pour la saison.

Eau / électricité / ordures ménagères

Environ 880 € en 2015 / 1027 € en 2016.

Cotisation RSI

	en 2015	en 2016	en 2017
RSI	13.3%	13.4%	13.1%
Cotisations expl.	2 859 €	2 802 €	2 524 €

Les cotisation RSI représentent en moyenne 2 728 € par exercice.

Le résultat

Le résultat de la gérante est en baisse constante depuis 2015, il est en moyenne sur les 3 dernière années de 5 935 €, lié à la forte baisse du résultat de 2017. En effet lors de la dernière année la gérante explique avoir levé le pied en terme d'exploitation de l'établissement.

Ce résultat permet de dégager un revenu d'activité de :

- ✓ 1 187 € au mois pour les 5 mois travaillés
- ✓ 495 € au mois pour l'année

Le résultat actuel ne permet pas une viabilité économique à l'année du café restaurant l'Arbousier.

Il convient donc d'accroître le CA de l'établissement.

3 scénarios ont été établis afin d'envisager la continuité de l'activité :

- ✓ Un scénario de continuité
- ✓ Un scénario avec une croissance de CA
- ✓ Un scénario avec doublement du CA

Le détail pour chacun des scénarios est disponible en annexe. Ces éléments sont donnés à titre indicatifs et devront être affinés / ajustés selon le projet du repreneur.

La part de CA réalisée selon l'activité (restauration ou débit de boissons) a été estimée (absence de données sur les exercices précédent) :

- ✓ 32% à 37 % du CA réalisé avec l'activité débit de boissons
- ✓ 63% à 68% du CA réalisé avec l'activité restauration.

Les scénarios

Pour l'ensemble des scénarios :

- ✓ La période d'ouverture est fixée de mai à septembre. Il ne paraît pas à ce stade réaliste d'envisager une ouverture à l'année au regard de l'importance de la zone de chalandise et de la part de CA réalisé grâce à l'apport touristique.
- ✓ L'établissement serait ouvert 26 jours par mois.
- ✓ La capacité du restaurant est donnée pour 50 couverts
- ✓ Des travaux d'aménagement de l'Arbousier seraient réalisés afin de sécuriser l'activité en début de saison et en fin de saison. Le scénario 1, peut toutefois être envisagé sans travaux, principe de continuité de l'activité existante.
- ✓ Le ticket moyen en restauration est fixé à 10 €. Il s'agit d'un tarif moyen estimé sur la base de ce qui est proposé actuellement (assiette tapas / plat du jour / plat du jour + dessert) Il pourrait toutefois être envisagé d'augmenter sensiblement les tarifs notamment le soir et de développer l'activité « tapas » les soirs d'évènements (concerts) qui ne sont pas forcément propice à l'activité de restauration traditionnelle.
- ✓ Le ticket moyen en débit de boissons est fixé à 3 ou 4 € selon le mois.
- ✓ Le gérant proposera 2 services (midi et soir).
- ✓ L'association qui organise les concerts continuerait d'installer une buvette permettant notamment de rémunérer les artistes.
- ✓ Les investissements réalisés dans les locaux ne seraient pas à la charge du gérant.
- ✓ Le loyer serait maintenu au niveau actuel : 131 € HT / mois

Scénario 1 : continuité

Il est établi sur la base d'une continuité de l'activité observée sur les 3 dernières années.

Il permet de générer un CA de 22 000 € et un résultat de 7 400 € qui ne permet pas au gérant de disposer d'une rémunération viable sur 12 mois. (622 €/mois)

Il n'inclut pas la prise en charge d'un salarié.

Scénario 2 : Croissance de l'activité

Pour la restauration

- ✓ 8 à 25 clients / jours selon période
- ✓ 260 à 780 couverts vendus / mois selon période
- ✓ 26 000 € de CA

Pour l'activité de débit de boissons

- ✓ 10 à 35 clients jours
- ✓ Ticket moyen compris entre 3 € à 4 € selon la saison

✓ 11 700 € de CA

Le CA total est de 32 000 €, soit une croissance de 10 000 € à 12 000 € de CA supplémentaire par saison par rapport aux années passées.

Le résultat obtenu (9 469 €) représente un revenu de 1 878 € sur 5 mois et de 782 € sur 12 mois

Il prévoit l'embauche d'un salarié sur 2 mois afin de venir en aide au futur gérant.

Ce scénario paraît réaliste mais implique que l'établissement soit correctement équipé afin de permettre au gérant de proposer jusqu'à 30 couverts par jour en haute saison.

Il convient donc de disposer d'une salle couverte en cas de temps mitigé ou climatisée / rafraîchie en plein été afin que les clients ne soient pas gênés par la chaleur (midi).

Il convient également de disposer d'une cuisine correctement équipée (équipement professionnel) et fonctionnelle (ergonomie des locaux).

Scénario 3 : doublement du CA

Pour la restauration

- 12 à 35 clients / jours selon période
- 312 à 910 couverts vendus / mois selon période
- 32 400 € de CA

Pour l'activité de débit de boissons

- 15 à 40 clients jours
- Ticket moyen compris entre 3 € à 4 € selon la saison
- 14 000 € de CA.

Le CA total est de 44 000 €, soit un doublement du CA actuellement réalisé (+ 22 000 € environ)

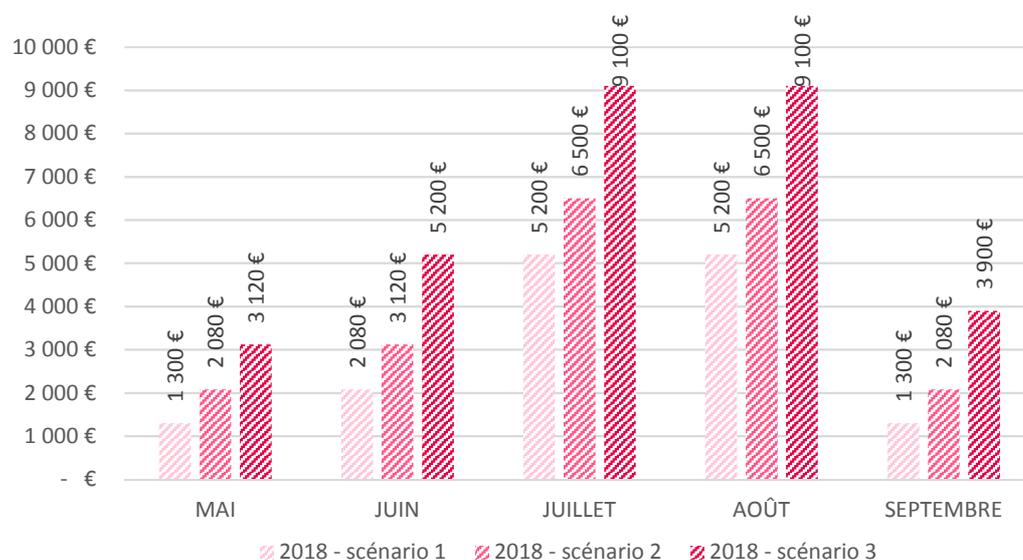
Le résultat obtenu (14 213 €) représente un revenu de 2 843 € sur 5 mois et de 1 148 € sur 12 mois.

Il prévoit l'embauche d'un salarié sur 3 mois afin de venir en aide au futur gérant.

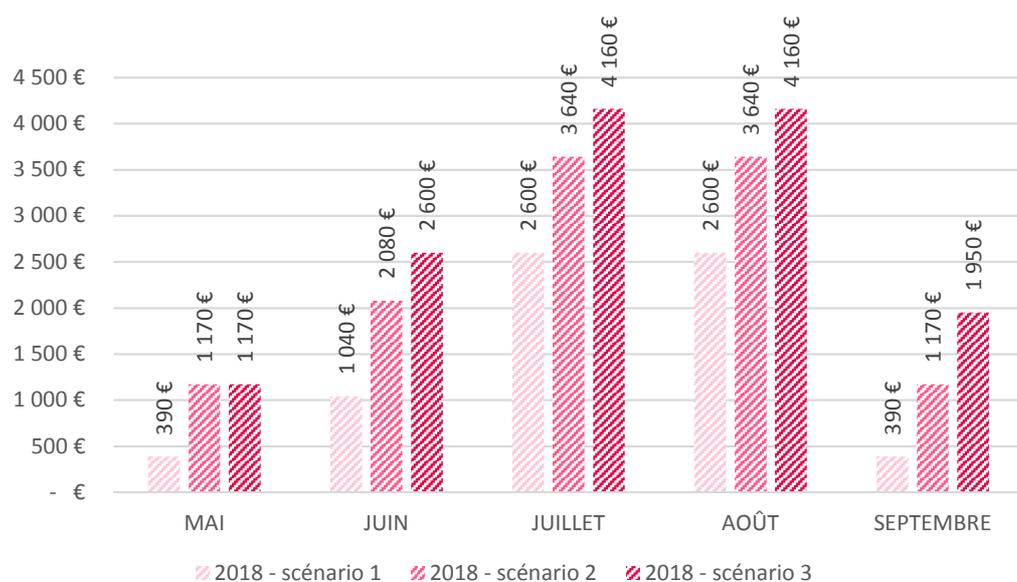
Ce scénario paraît particulièrement ambitieux au regard de la structure actuelle.

Les chiffres d'affaires réalisés selon les scénarios

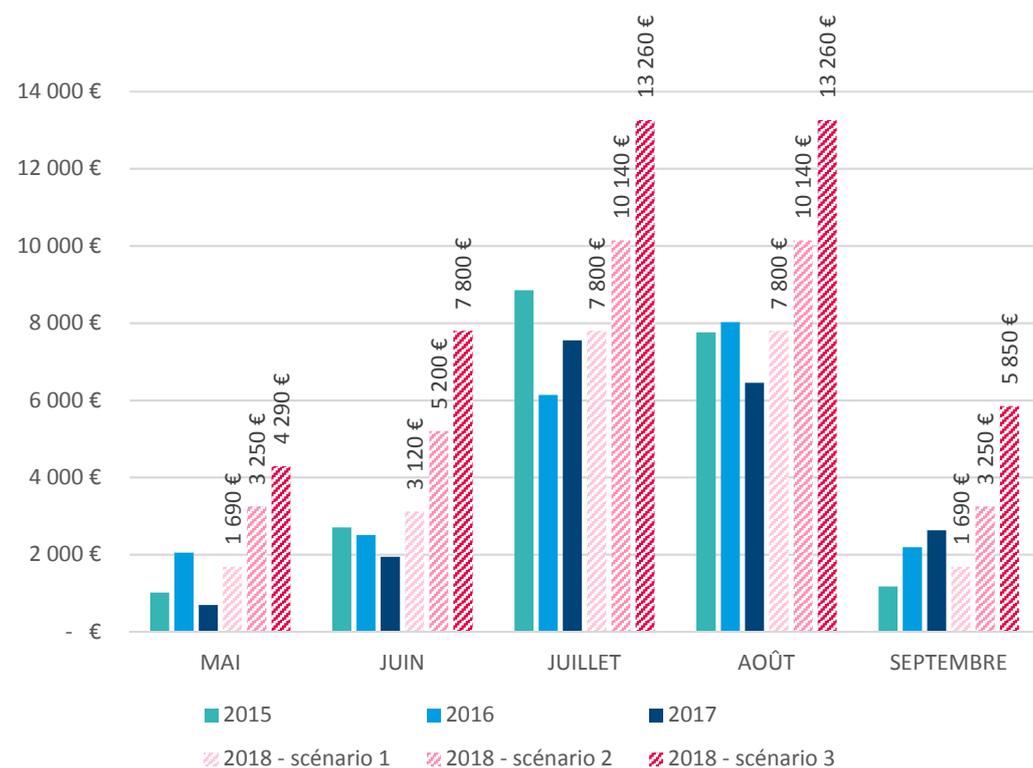
Les chiffres d'affaires - restauration



Les chiffres d'affaires – débit de boissons



Les chiffres d'affaires – au global



Le projet d'extension

Le projet d'extension porté par la municipalité a vocation à permettre de sécuriser l'activité de l'Arbousier. Il consiste à :

- créer un atelier permettant d'installer une véritable cuisine
- couvrir une partie de la terrasse afin de permettre l'accueil de clients lorsque la météo n'autorise pas le service en terrasse. La climatisation ou un système de rafraîchissement de l'air (brumisateurs) serait également bienvenus pour la période estivale.

Ce projet d'aménagement du local représente une réelle opportunité pour le développement de l'activité.

L'établissement, de par son cadre privilégié, bénéficie d'atouts indéniables. Les animations (concerts et événements) attirent en période estivale de nombreux spectateurs et clients potentiels.

Nous noterons toutefois que les $\frac{3}{4}$ du chiffre d'affaires sont réalisés sur les mois de juillet et août venant confirmer la forte saisonnalité de l'activité, notamment liée à l'apport touristique indispensable à la viabilité de l'activité.

La part du CA réalisé en moyenne saison (mai juin et septembre) reste très faible.

A ce jour, la nature du local ne permet pas d'envisager de développer l'activité de restauration en moyenne saison ni même en pleine saison.

Les investissements envisagés par la commune afin d'aménager le local sont indispensables pour développer l'activité. Ils ne peuvent toutefois pas garantir de pérenniser l'activité à l'année, ni les résultats du futur gérant. Une augmentation du loyer mensuel est envisageable si des travaux sont réalisés.

Au-delà des données, des scénarios et des hypothèses, les différents entretiens que nous avons pu avoir avec les élus et plus particulièrement avec Madame Hennion, nous ont laissé entrevoir l'attachement que peuvent avoir les clients (et la gérante) pour l'Arbousier (lien social, lieu de rencontre, de manifestations culturelles). Cela ne se quantifie pas mais doit être pris en compte.

Un travail sur la communication et la mise en place d'évènements pourrait permettre de développer l'activité. De nouveaux concepts, services sont à tester et à développer sur la base des attentes des clients actuels, mais également de ceux qui ne fréquentaient pas ou peu régulièrement l'Arbousier.

Hors saison, l'Arbousier pourrait également servir à l'animation locale (repas de chasseurs, loto, autres évènements organisés par des particuliers...) sous réserve, bien entendu, de couvrir une partie de la terrasse.

Enfin, dans la perspective d'une reprise de l'activité par un porteur de projet, le profil et la personnalité du futur gérant aura une incidence décisive dans la réussite de la reprise et du projet. Une gestion rigoureuse et un investissement total du repreneur seront de nature à permettre de développer l'activité.

Le bassin commercial d'Uzès

Zone de chalandise	Iris
Zone primaire	Uzès : Centre Est
Zone primaire	Uzès : Centre Ouest
Zone primaire	Uzès : Nord
Zone primaire	Uzès : Sud
Zone primaire	Uzès : Données non localisées
Zone secondaire	Aigaliers
Zone secondaire	Argilliers
Zone secondaire	Arpaillargues-et-Aureillac
Zone secondaire	Aubussargues
Zone secondaire	Baron
Zone secondaire	La Bastide-d'Engras
Zone secondaire	Belvézet
Zone secondaire	Blauzac
Zone secondaire	Bourdic
Zone secondaire	La Bruguière
Zone secondaire	La Capelle-et-Masmolène
Zone secondaire	Castillon-du-Gard
Zone secondaire	Collias
Zone secondaire	Collorgues
Zone secondaire	Flaux
Zone secondaire	Foissac
Zone secondaire	Fontarèches
Zone secondaire	Fournès
Zone secondaire	Garrigues-Sainte-Eulalie
Zone secondaire	Montaren-et-Saint-Médiers
Zone secondaire	Pougnadoresse
Zone secondaire	Pouzilhac
Zone secondaire	Remoulins
Zone secondaire	Saint-Bonnet-du-Gard
Zone secondaire	Saint-Dézéry
Zone secondaire	Saint-Hilaire-d'Ozilhan
Zone secondaire	Saint-Hippolyte-de-Montaigu
Zone secondaire	Saint-Laurent-la-Vernède
Zone secondaire	Saint-Maximin
Zone secondaire	Saint-Quentin-la-Poterie
Zone secondaire	Saint-Siffret
Zone secondaire	Saint-Victor-des-Oules
Zone secondaire	Sanilhac-Sagriès
Zone secondaire	Sernhac
Zone secondaire	Serviers-et-Labaume
Zone secondaire	Vallabrix
Zone secondaire	Vallérargues
Zone secondaire	Valliguières
Zone secondaire	Vers-Pont-du-Gard

Source : Observatoire économique, CCI Gard, 2015

Scénario 1 : potentiel de CA

Restauration

MOIS	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES	TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES
Nombre moyen de jour d'ouverture	26	26	26	26	26		26
Nombre de services par jours ouverts	2	2	2	2	2		2
Capacité en couverts	50	50	50	50	50		50
Ticket moyen	10.00 €	10.00 €	10.00 €	10.00 €	10.00 €		10.00 €
Nombre de clients par jour	5	8	20	20	5		11.6
Nombre moyen de services	52	52	52	52	52	260	52
Nombre de couverts offerts	2 600	2 600	2 600	2 600	2 600	13 000	2 600
Nombre moyen de couverts vendus	130	208	520	520	130	1508	301.6
Taux d'occupation moyen (restauration)	5%	8%	20%	20%	5%		12%
CA POTENTIEL	1 300.00 €	2 080.00 €	5 200.00 €	5 200.00 €	1 300.00 €	15 080.00 €	3 016.00 €

Débit de boissons

MOIS	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES	TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES
Nombre moyen de jour d'ouverture	26	26	26	26	26		26
Nombre de services par jours ouverts	2	2	2	2	2		2
Capacité en couverts	50	50	50	50	50		50
Ticket moyen	3.00 €	4.00 €	4.00 €	4.00 €	3.00 €		3.60 €
Nombre de clients par jour	10	15	30	30	15		20
Nombre moyen de services	52	52	52	52	52	260	52
Nombre de couverts offerts	2 600	2 600	2 600	2 600	2 600	13 000	2 600
Nombre moyen de couverts vendus	130	260	650	650	130	1820	364
Taux d'occupation moyen	5%	10%	25%	25%	5%		14%
CA POTENTIEL Débit de Boissons	390.00 €	1 040.00 €	2 600.00 €	2 600.00 €	390.00 €	7 020.00 €	1 404.00 €

Scénario 2 : potentiel de CA

Restauration

MOIS	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE
Nombre moyen de jour d'ouverture	26	26	26	26	26
Nombre de services par jours ouvrés	2	2	2	2	2
Capacité en couverts	50	50	50	50	50
Ticket moyen	10.00 €	10.00 €	10.00 €	10.00 €	10.00 €
Nombre de clients par jour	8	12	25	25	8
Nombre moyen de services	52	52	52	52	52
Nombre de couverts offerts	2 600	2 600	2 600	2 600	2 600
Nombre moyen de couverts vendus	208	312	650	650	208
Taux d'occupation moyen (restauration)	8%	12%	25%	25%	8%
CA POTENTIEL	2 080.00 €	3 120.00 €	6 500.00 €	6 500.00 €	2 080.00 €

somme	moyenne
TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES	TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES
	26
	2
	50
	10.00 €
	15.6
260	52
13 000	2 600
2028	405.6
	16%
20 280.00 €	4 056.00 €

Débit de boissons

MOIS	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE
Nombre moyen de jour d'ouverture	26	26	26	26	26
Nombre de services par jours ouvrés	2	2	2	2	2
Capacité en couverts	50	50	50	50	50
Ticket moyen	3.00 €	4.00 €	4.00 €	4.00 €	3.00 €
Nombre de clients par jour	10	15	30	30	15
Nombre moyen de services	52	52	52	52	52
Nombre de couverts offerts	2 600	2 600	2 600	2 600	2 600
Nombre moyen de couverts vendus	390	520	910	910	390
Taux d'occupation moyen	15%	20%	35%	35%	15%
CA POTENTIEL Débit de Boissons	1 170.00 €	2 080.00 €	3 640.00 €	3 640.00 €	1 170.00 €

somme	moyenne
TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES	TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES
	26
	2
	50
	3.60 €
	20
260	52
13 000	2 600
3120	624
	24%
11 700.00 €	2 340.00 €

Scénario 3 : potentiel de CA

Restauration

MOIS	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE
Nombre moyen de jour d'ouverture	26	26	26	26	26
Nombre de services par jours ouverts	2	2	2	2	2
Capacité en couverts	50	50	50	50	50
Ticket moyen	10.00 €	10.00 €	10.00 €	10.00 €	10.00 €
Nombre de clients par jour	12	20	35	35	15
Nombre moyen de services	52	52	52	52	52
Nombre de couverts offerts	2 600	2 600	2 600	2 600	2 600
Nombre moyen de couverts vendus	312	520	910	910	390
Taux d'occupation moyen (restauration)	12%	20%	35%	35%	15%
CA POTENTIEL	3 120.00 €	5 200.00 €	9 100.00 €	9 100.00 €	3 900.00 €

somme	moyenne
TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES	TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES
	26
	2
	50
	10.00 €
	23.4
260	52
13 000	2 600
3042	608.4
	23%
30 420.00 €	6 084.00 €

Débit de boissons

MOIS	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE
Nombre moyen de jour d'ouverture	26	26	26	26	26
Nombre de services par jours ouverts	2	2	2	2	2
Capacité en couverts	50	50	50	50	50
Ticket moyen	3.00 €	4.00 €	4.00 €	4.00 €	3.00 €
Nombre de clients par jour	10	15	30	30	15
Nombre moyen de services	52	52	52	52	52
Nombre de couverts offerts	2 600	2 600	2 600	2 600	2 600
Nombre moyen de couverts vendus	390	650	1040	1040	650
Taux d'occupation moyen	15%	25%	40%	40%	25%
CA POTENTIEL Débit de Boissons	1 170.00 €	2 600.00 €	4 160.00 €	4 160.00 €	1 950.00 €

TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES	TOTAL SUR 5 MOIS D'ACTIVITES
	26
	2
	50
	3.60 €
	20
260	52
13 000	2 600
3770	754
	29%
14 040.00 €	2 808.00 €

Prévisionnel

	Réalisé			Scénario 1 ACTIVITE COMPLEMENTAIRE SANS TRAVAUX		Scénario 2 ACTIVITE COMPLEMENTAIRE AVEC TRAVAUX		Scénario 3 VIABLE A L'ANNEE	
	2015	2016	2017	2018		2018		2018	
CA TTC	21 498 €	20 913 €	19 264 €	22 000 €	100%	32 000 €	100%	44 000 €	100%
Achats-prel.									
Variation de stock									
Achats consommés				6 974 €		10 144 €		13 948 €	
Marge com.				15 026 €	68.30%	21 856 €	68.30%	30 052 €	68.30%
Loyers	655 €	655 €	655 €	655 €		655 €		655 €	
Assurances				500 €		500 €		500 €	
Entretien/répar.									
Fournitures				200 €		200 €		200 €	
Déplacements				520 €		520 €		520 €	
Crédit bail									
Télécom Internet				600 €		600 €		600 €	
Agios									
Honoraires									
Publicité				500 €		500 €		500 €	
Cotisations									
Edf eau...	881 €	1 027 €	1 000 €	1 500 €		1 500 €		1 500 €	
Charges ext.	9 511 €	10 637 €	11 125 €	4 475 €		4 475 €		4 475 €	
Total charges	11 047 €	11 869 €	12 180 €						
Valeur ajoutée	10 451 €	9 044 €	7 084 €	10 551 €		17 381 €		25 577 €	
Salaires et charges					pas de salariés	3 600 €	salarié 2 mois	5 400 €	salarié 3 mois
Cotisations expl.	2 850 €	2 802 €	2 523 €	2 882 €	13.1%	4 192 €	13.1%	5 764 €	13.1%
Impots et taxes	200 €	200 €	200 €	200 €		200 €		200 €	
EBE				7 469 €		9 389 €		14 213 €	
Interets									
Dotations									

Somme Autres charges						
Résultat	7 401 €	6 042 €	4 361 €	7 469 €	9 389 €	14 213 €

.....