

SAE 5.02 « METTRE EN ŒUVRE LA REPRISE D'UNE ENTREPRISE »

Oral n°2

Jules Hoyez

Tom Marcel

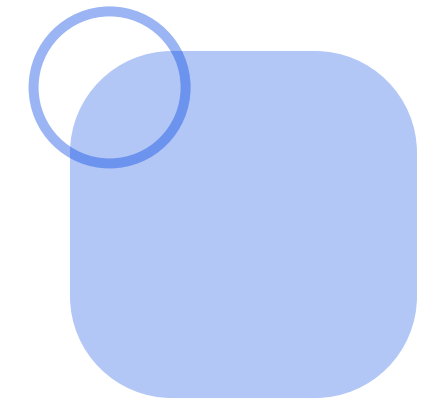
Enzo Perego

César Sacksteder

Kévan Valmagna



SOMMAIRE



01

Mission 4 : Le marché Local

02

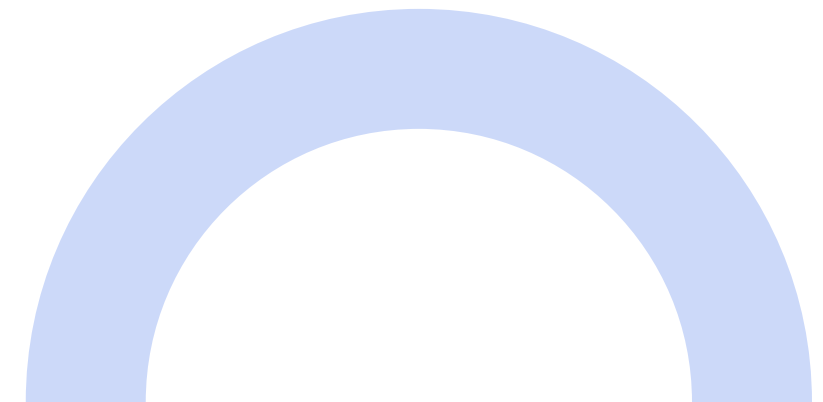
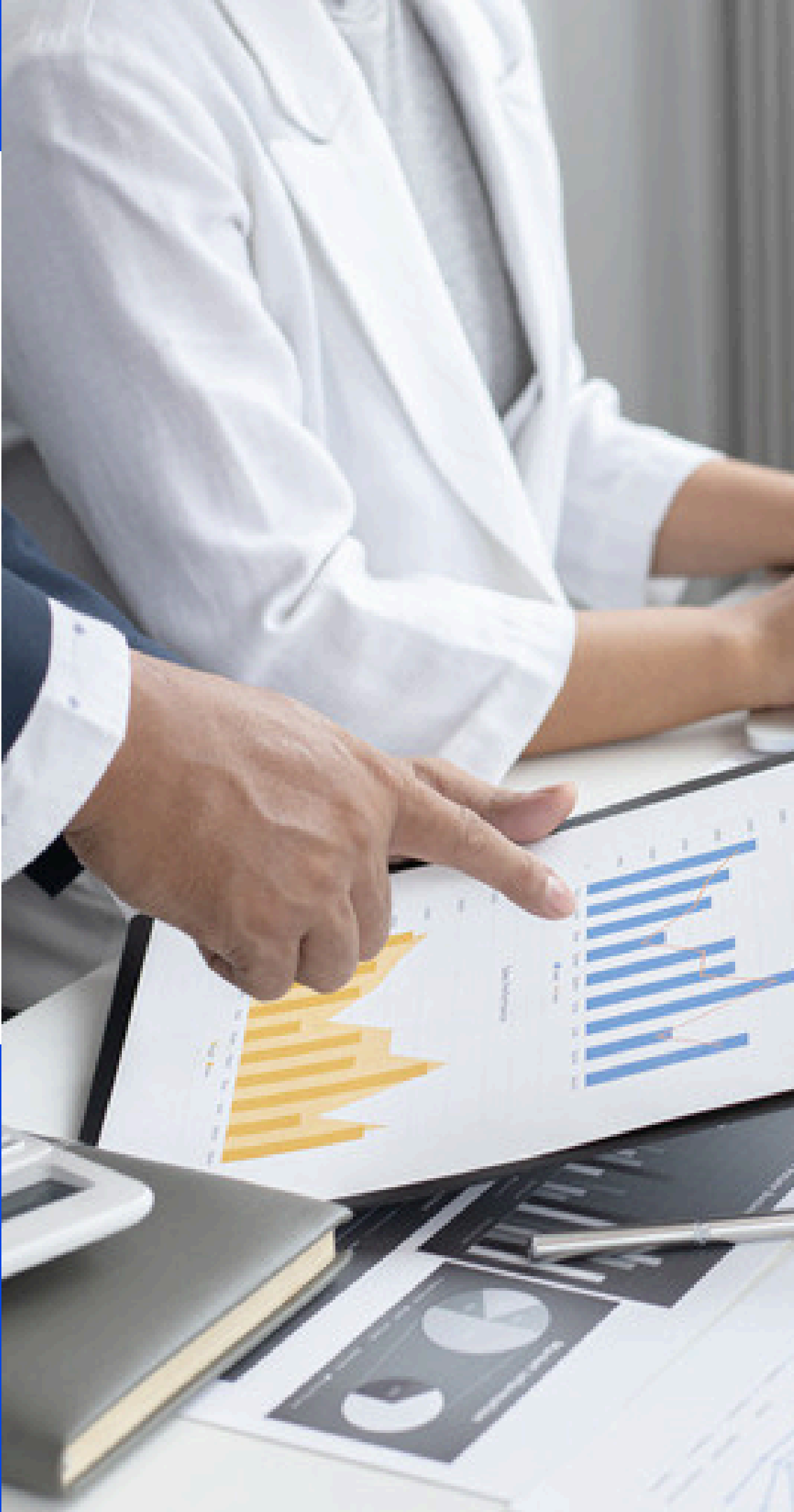
Mission 5 : Analyse des nouvelles modalités

03

Mission 6 : Choix du mode de livraison

03

Conclusion : Facteur clés de succès

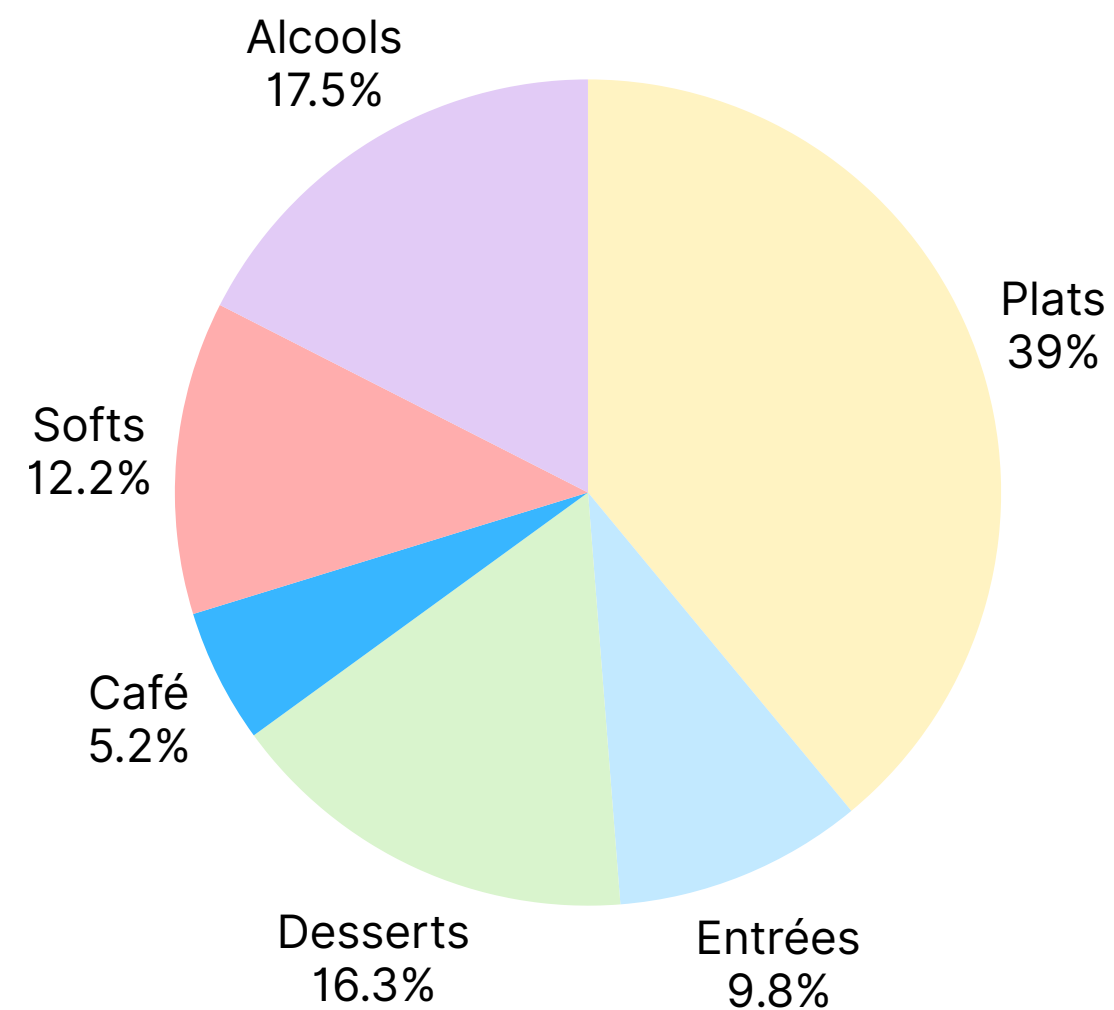


MISSION 4 : LE MARCHÉ LOCAL

Brasserie du Sud

La mission 4 avait pour but d'analyser comment le marché local pouvait influencer le chiffre d'affaires de la Brasserie du Sud

CA N-1 : 3 101 644 €

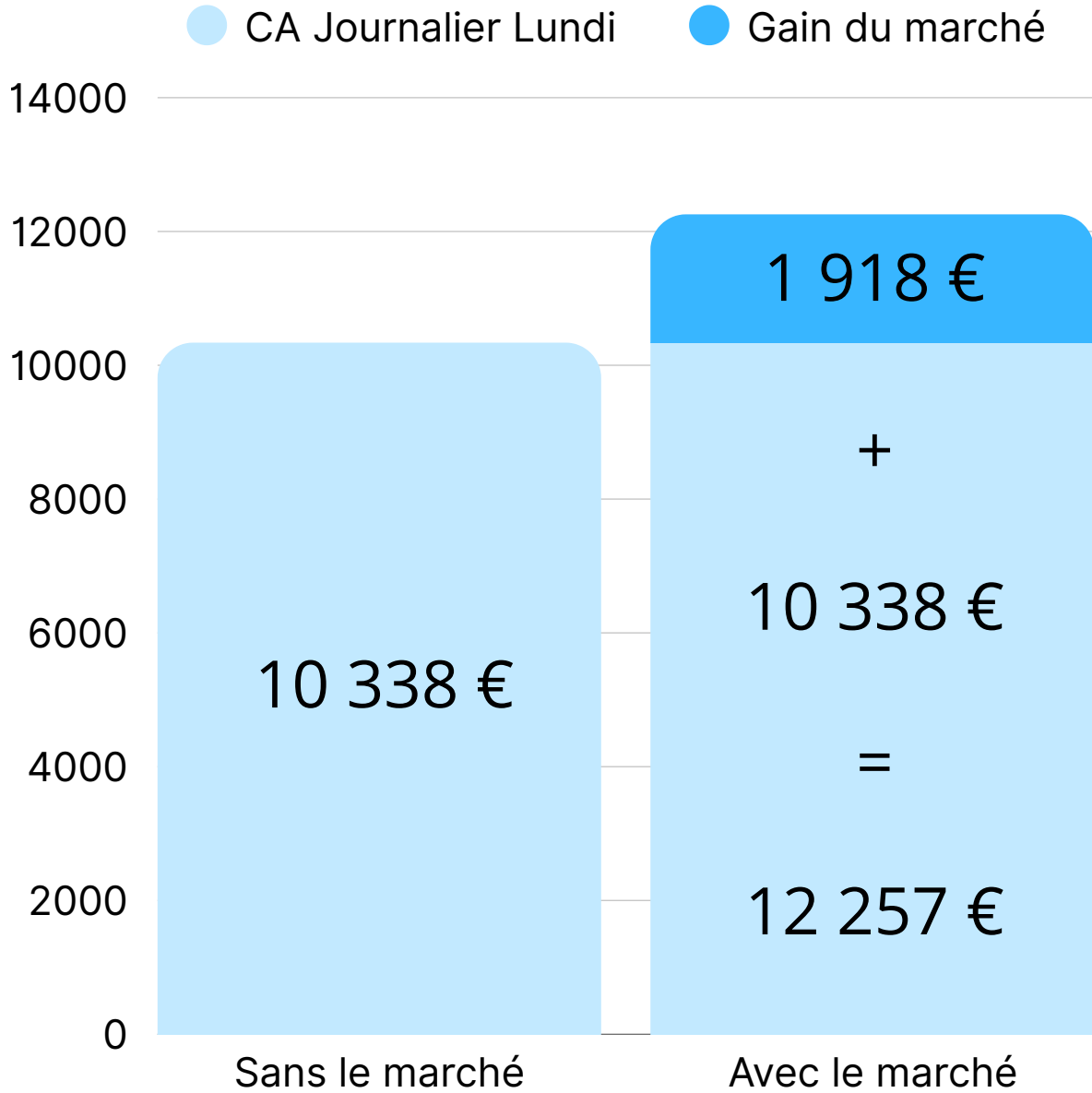
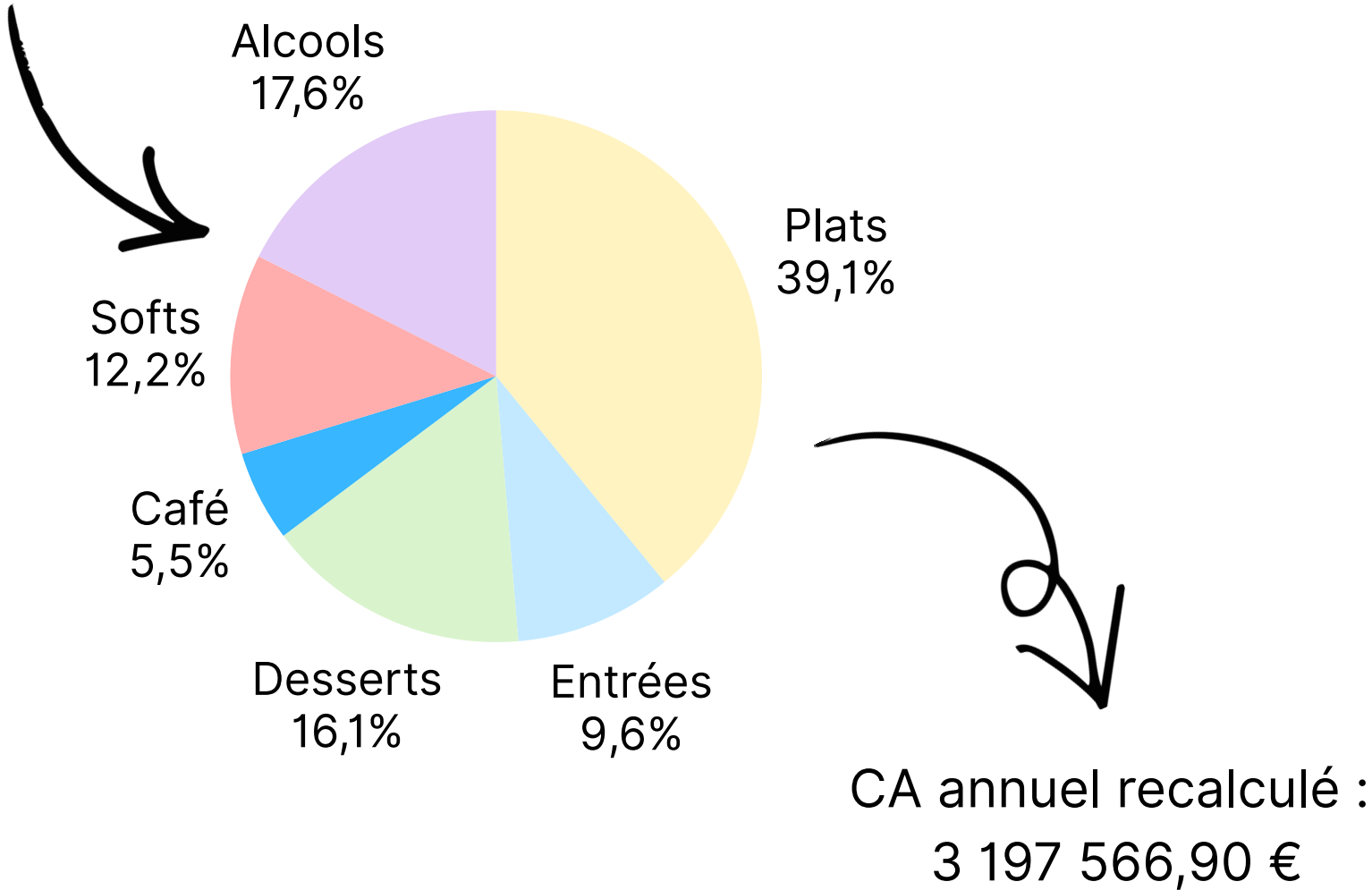


MISSION 4 : LE MARCHÉ LOCAL

Brasserie du Sud

À partir de cette répartition, nous avons appliqué un taux d'évolution pour chaque catégorie afin d'estimer l'impact du marché, notamment le lundi matin où le flux de clients est le plus important, environ 500 clients en plus

Visiteurs marché	1250
% de clients venant du marché	40%
Clients supplémentaires	500
Pour 50 Lundi	25000
Panier moyen d'un client du marché	3,84 €

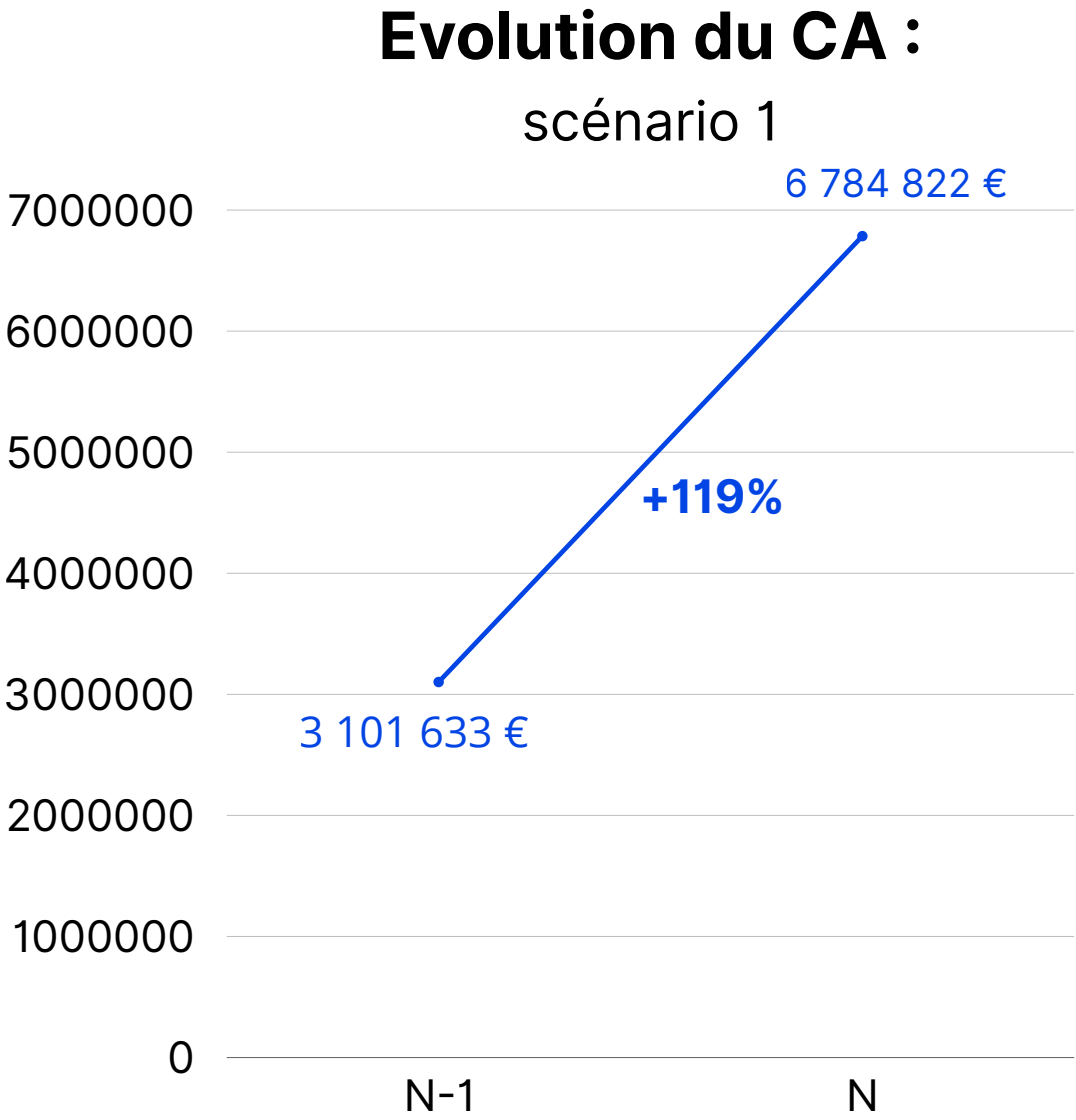
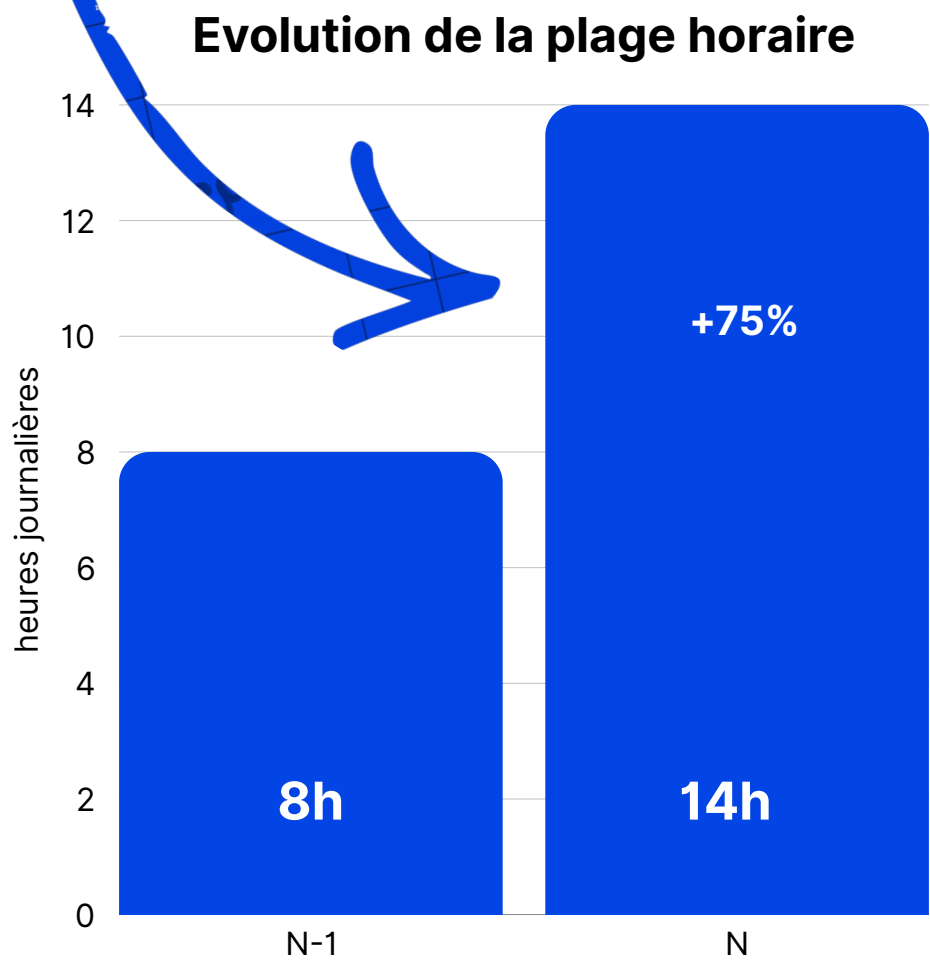


MISSION 5

La mission 5 consiste à estimer le chiffre d'affaires prévisionnel de la Brasserie du Sud en fonction des différents scénarios retenus, notamment avec l'augmentation de l'amplitude horaire. Ensuite, il s'agit de calculer l'EBE de chaque scénario pour mesurer leur rentabilité.

Scénario 1

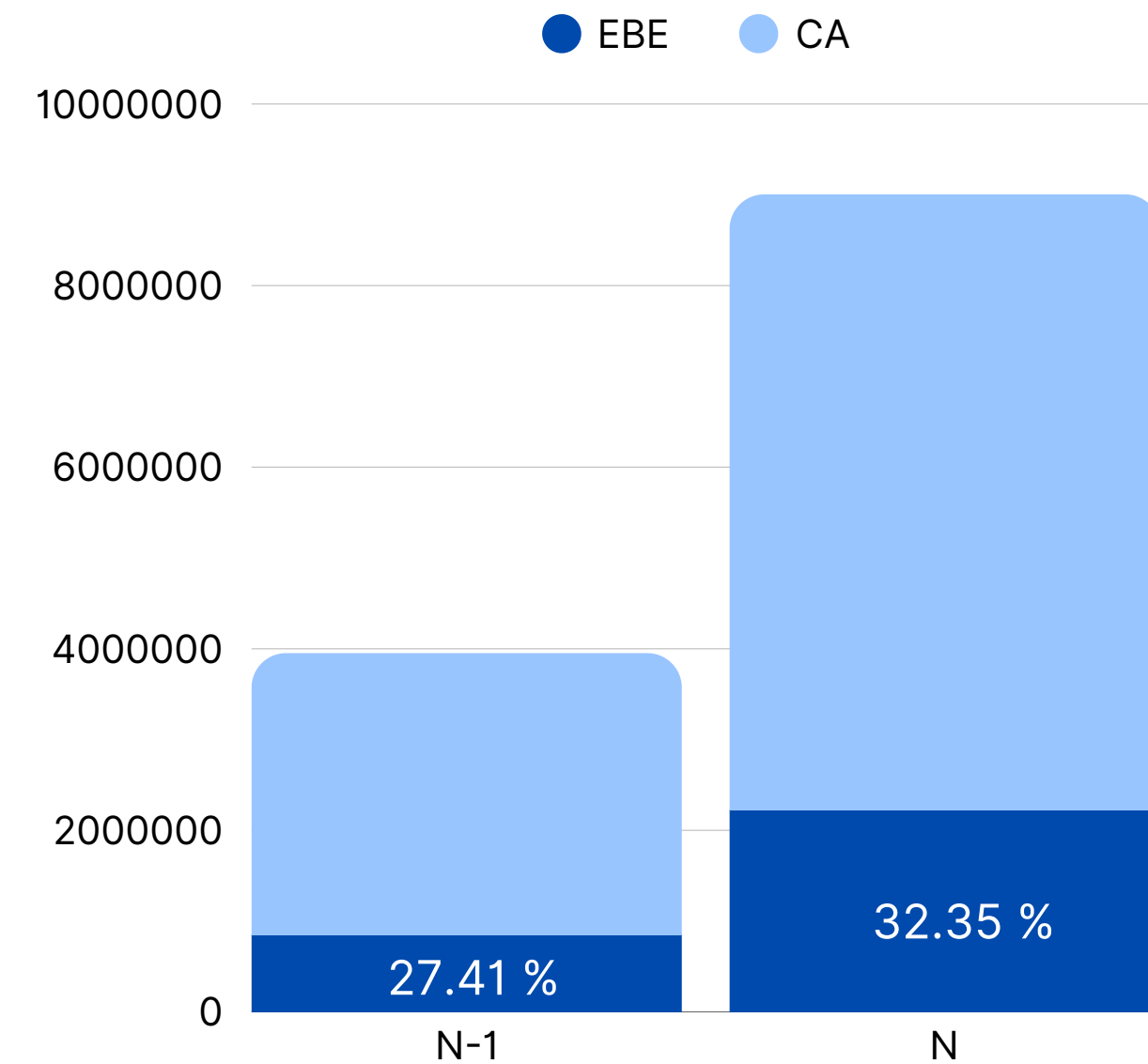
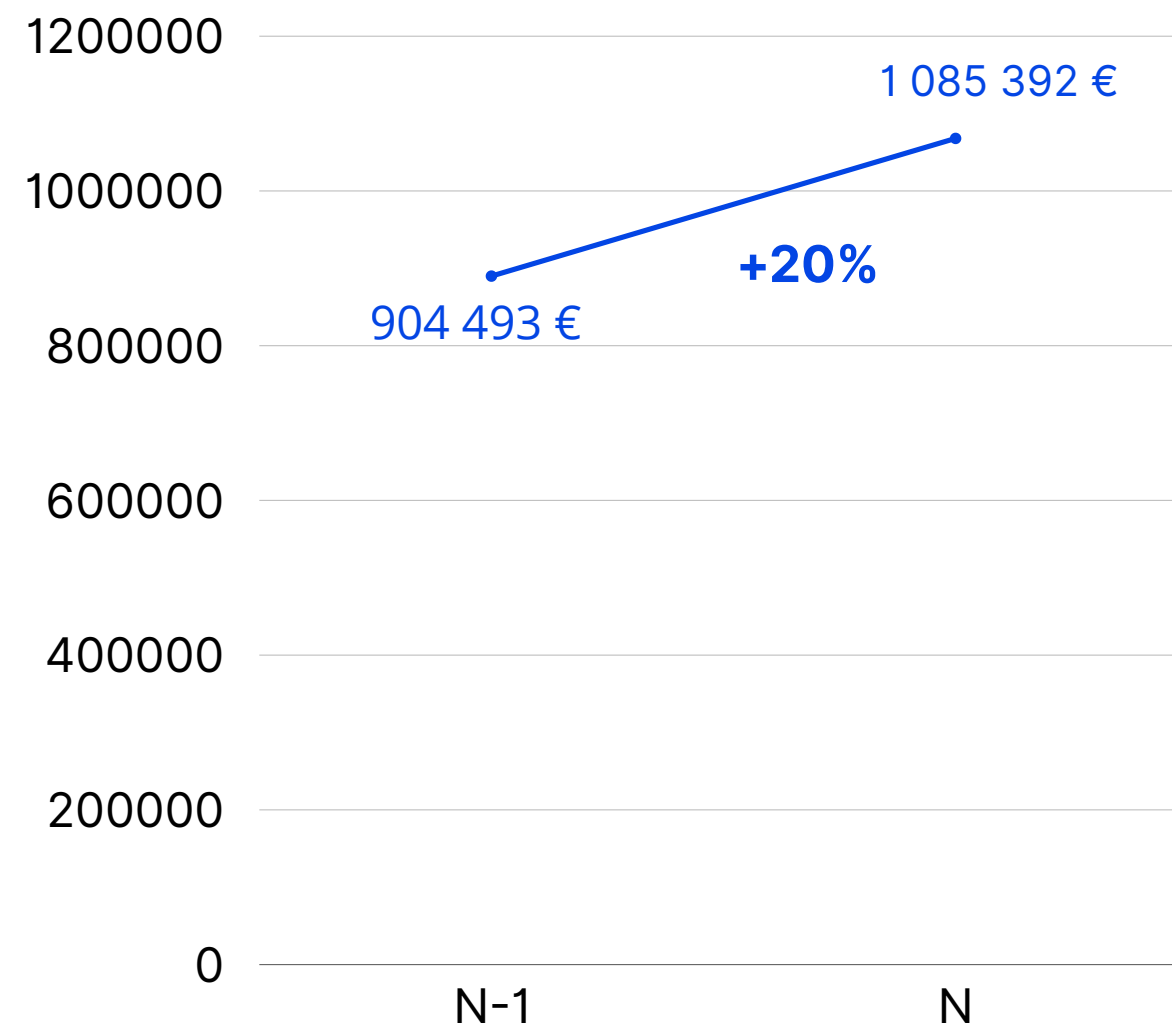
FACTEUR EVOLUTION DU CA	
Heures / j N-1	8
Heures / j N	14
Facteur Horaires Théorique	1,75
Potentiel théorique	75%
Facteur jour	1,563
Jours travaillés N-1	6
Jours travaillés N	7
Facteur jour travaillé	1,17
Coef total	1,8229



MISSION 5

La mission 5 consiste à estimer le chiffre d'affaires prévisionnel de la Brasserie du Sud en fonction des différents scénarios retenus, notamment avec l'augmentation de l'amplitude horaire. Ensuite, il s'agit de calculer l'EBE de chaque scénario pour mesurer leur rentabilité.

Masse Salariale :
scénario 1

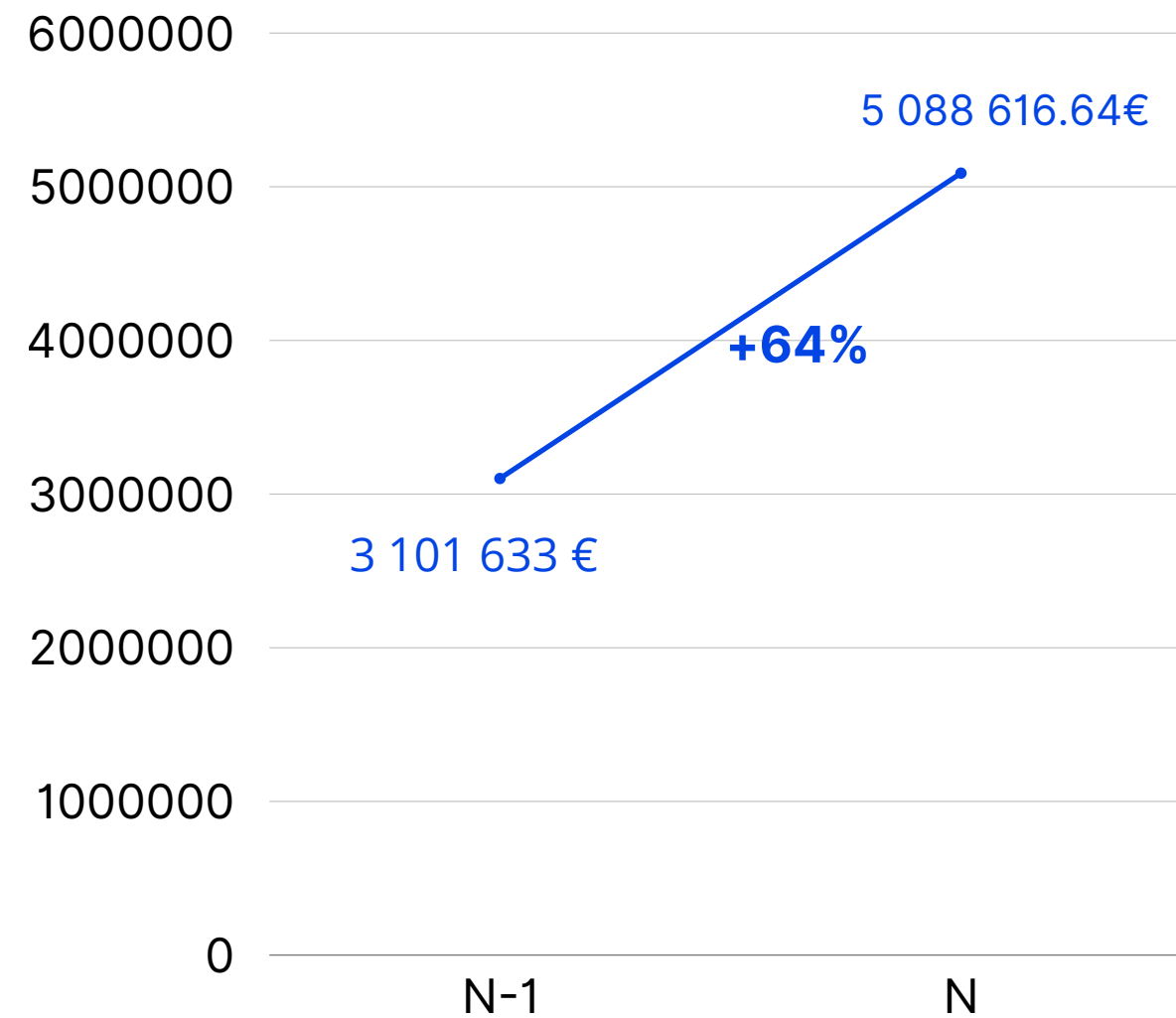


MISSION 5

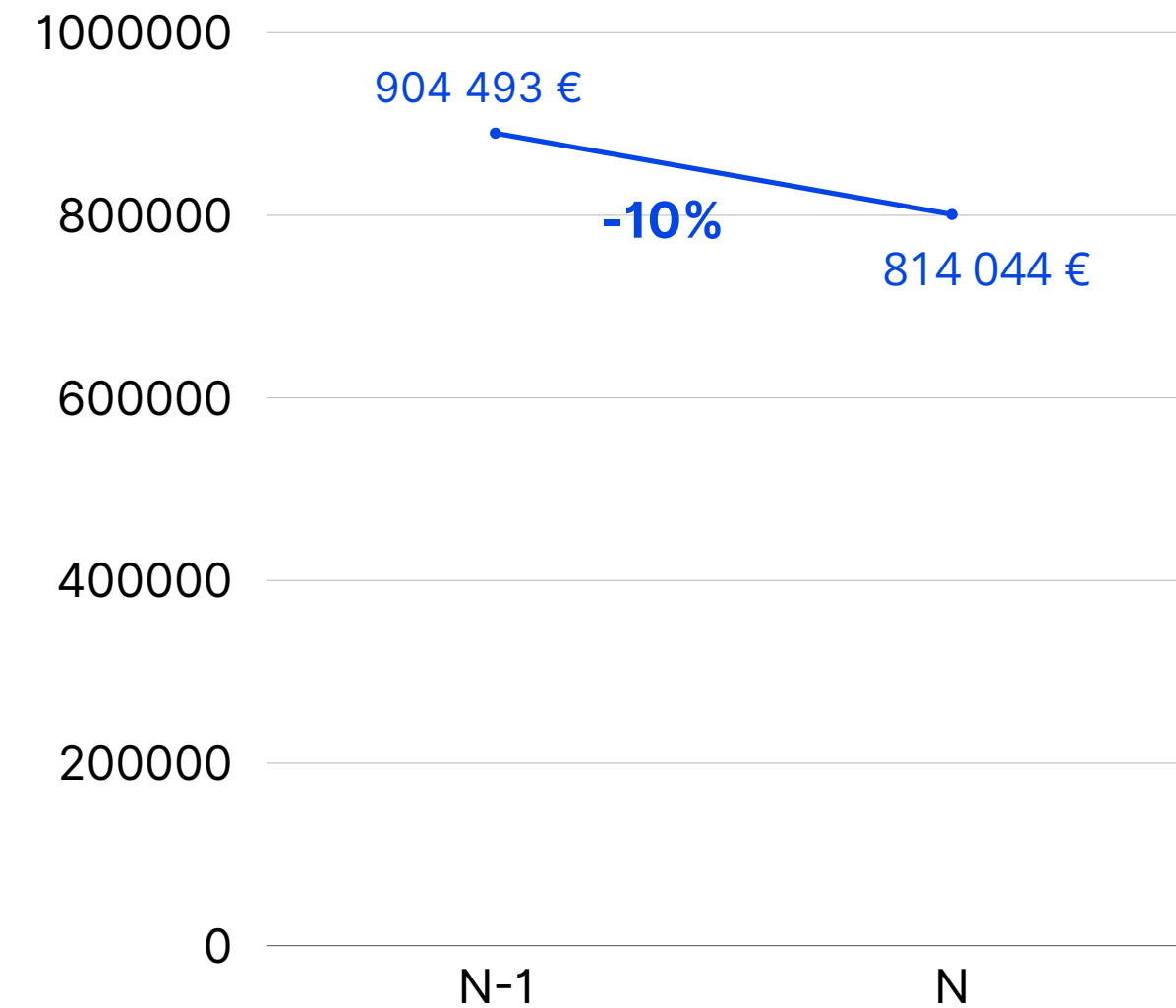
La mission 5 consiste à estimer le chiffre d'affaires prévisionnel de la Brasserie du Sud en fonction des différents scénarios retenus, notamment avec l'augmentation de l'amplitude horaire. Ensuite, il s'agit de calculer l'EBE de chaque scénario pour mesurer leur rentabilité.

Scénario 2

Evolution du CA :
scénario 2

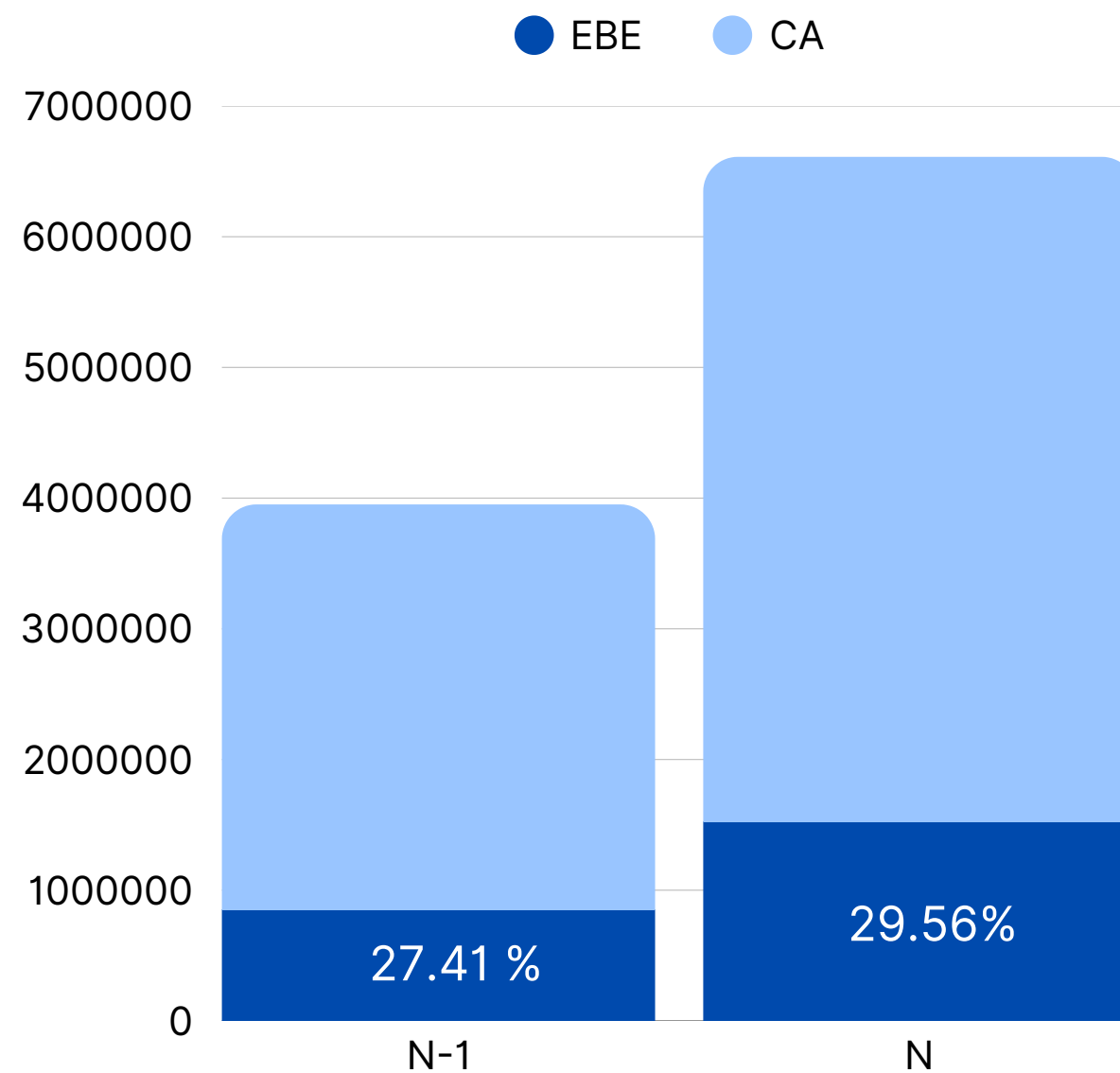


Evolution Masse Salariale :
scénario 2



MISSION 5

La mission 5 consiste à estimer le chiffre d'affaires prévisionnel de la Brasserie du Sud en fonction des différents scénarios retenus, notamment avec l'augmentation de l'amplitude horaire. Ensuite, il s'agit de calculer l'EBE de chaque scénario pour mesurer leur rentabilité.



Comparaison S1 et S2

Le Scénario 1 est clairement le scénario cible pour Monsieur De Gea.

→ Il maximise la création de valeur : plus on vend, plus chaque repas nous rapporte de l'argent car nos charges fixes sont déjà couvertes.

Le Scénario 2 quant à lui est un modèle plus résilient

→ Le projet est toujours viable et toujours au-dessus des performances de l'année dernière. C'est le scénario qui va rassurer le banquier

MISSION 6

L'entreprise met en place son propre service de livraison en recrutant des livreurs salariés et acquérant plusieurs scooters.

		Scénario 1
CA Total		6 784 822,19 €
CA Livraisons totales	10%	678 482,22 €
Nombre de livraisons totales		27139
Nombre de livraisons / j		75,39
Nb de livreurs requis		4,19
Nb de livreurs réel		4

- Perte de 3 livraisons par jour soit 75 € équivalent à une perte de 27 000€ par an
- Coût largement inférieur que si on inclut un 5ème livreur dans la rotation qui nécessiterait l'achat d'un scooter supplémentaire :

+ cout livreur: 18 532€ par an
+ coût du scooter : 37 344€
= charges total de 55 877€

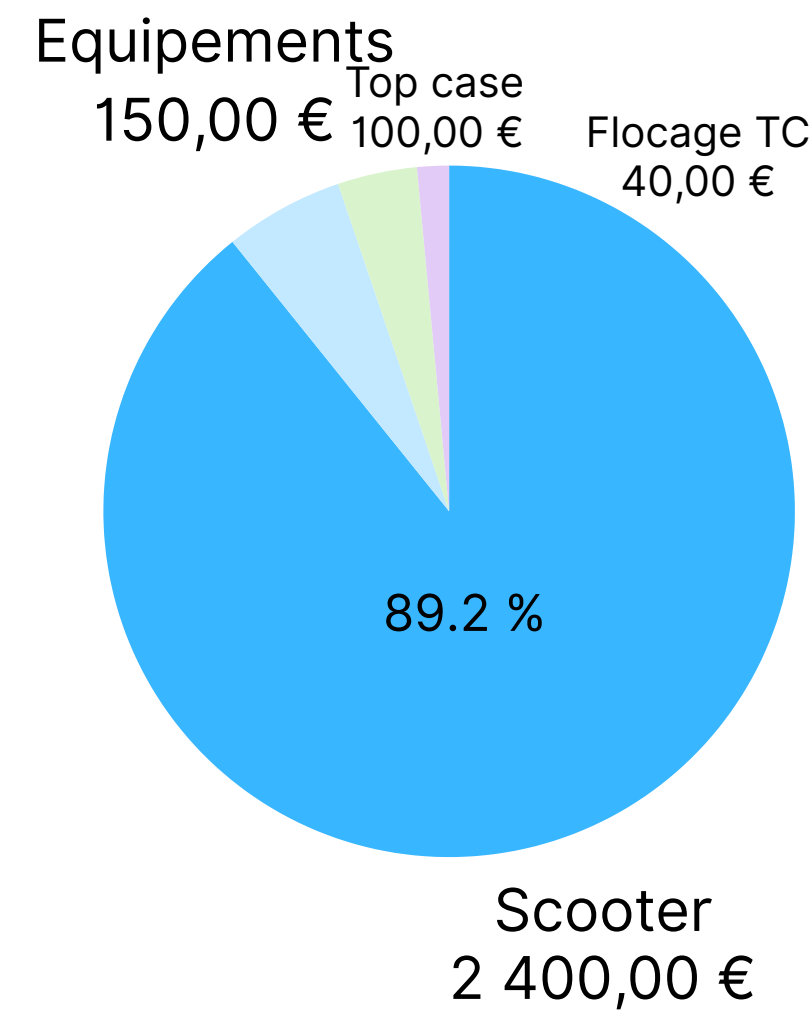
➔ Plus intéressant afin de reduire les cout fixe d'etre plus rentable et de ne pas sous utiliser un livreur

Heures / j	LUNDI	MARDI
11	l1 ; l2 ; l3 ; l4	l1 ; l2 ; l3 ; l4
12	l1 ; l2 ; l3 ; l4	l1 ; l2 ; l3 ; l4
13	l1 ; l2 ; l3 ; l4	l1 ; l2 ; l3 ; l4
Coupure		
19	l1 ; l2 ; l3 ; l4	l1 ; l2 ; l3 ; l4
20	l1 ; l2 ; l3 ; l4	l1 ; l2 ; l3 ; l4
21	l1 ; l2 ; l3 ; l4	l1 ; l2 ; l3 ; l4
Total livraisons /j	72	72
Nombre de livraisons /livreur /j	18	18
Nombre de livreurs /j	4	4
Nombre d'heures /livreur /j	6	6
horaires livreur 1	6	6
horaires livreur 2	6	6
horaires livreur 3	6	6
horaires livreur 4	6	6
horaires livreur 5	0	0
horaires livreur 6	0	0

MISSION 6 : LIVRAISON INTERNALISÉE

L'entreprise met en place son propre service de livraison en recrutant des livreurs salariés et acquérant plusieurs scooters.

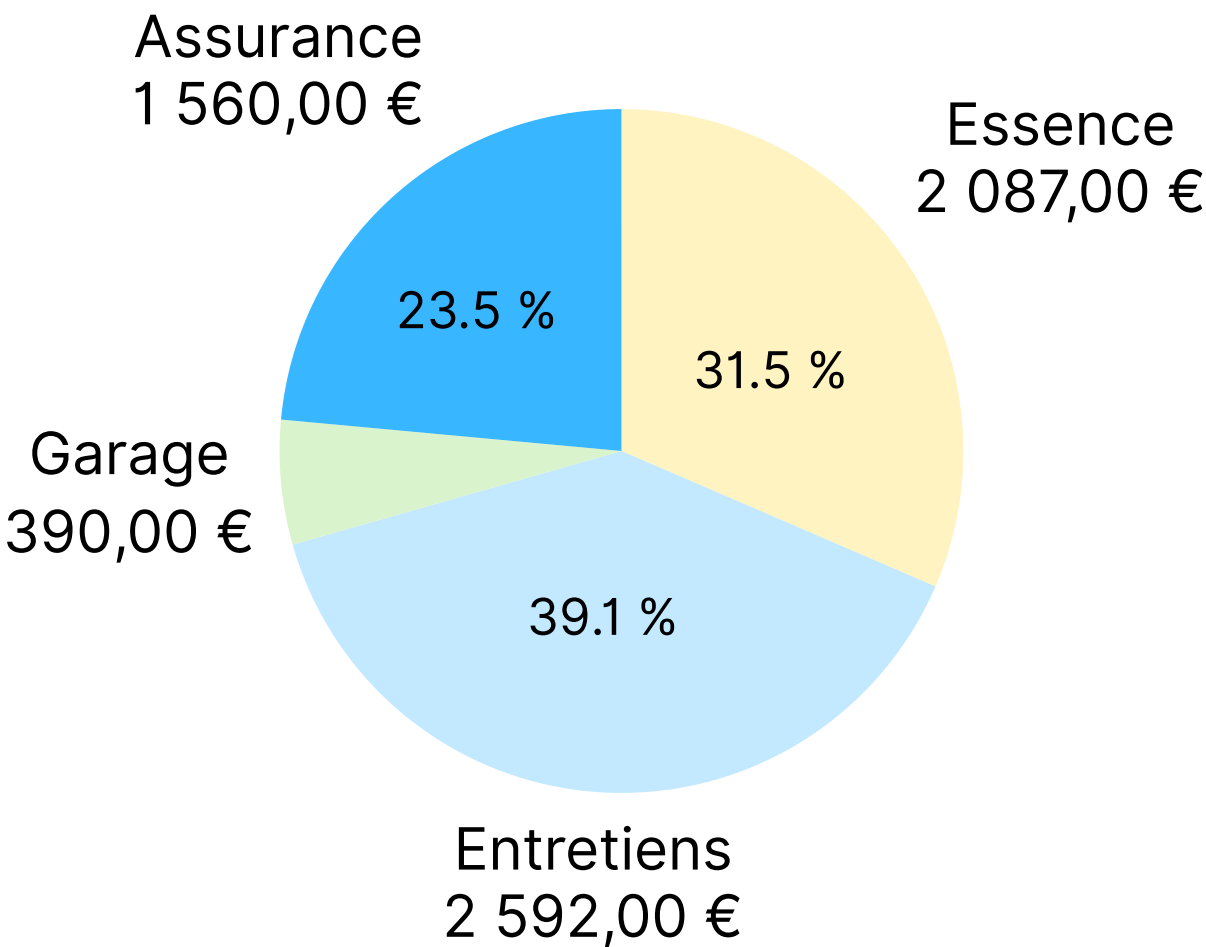
Achats de base



Total = 2 690 €
Total pour 4 scooters = 10 760 €

+

Achats courants



Total = 6 629 €
Total pour 4 scooters = 26 516 €
Nb total de km / an : 51 840

MISSION 6 : LIVRAISON INTERNALISÉE

L'entreprise met en place son propre service de livraison en recrutant des livreurs salariés et acquérant plusieurs scooters.

A cela s'ajoute :

Amortissement par unité d'œuvres	
km possible	60000
km réel / scooter	52000
Amortissement	2080
Amortissement (4scooters)	8320

+

Salaires livreurs			
	par semaine brut	par an brut	par mois brut
Livreur 1	356,40 €	18 532,80 €	1 544,40 €
Livreur 2	356,40 €	18 532,80 €	1 544,40 €
Livreur 3	356,40 €	18 532,80 €	1 544,40 €
Livreur 4	356,40 €	18 532,80 €	1 544,40 €
Livreur 5	285,12 €	14 826,24 €	1 235,52 €
Livreur 6	285,12 €	14 826,24 €	1 235,52 €
total	1 995,84 €	103 783,68 €	8 648,64 €

smic brut	11,88
-----------	-------

Pour 4 scooters

Achats de base	= 10 760 €
Achats courants	= 26 516 €
Amortissements	= 8 320 €
Salaires	= 103 783 €
Total	= 149 379 €
Total / scooter	= 37 344 €

MISSION 6 : UBER EATS

Hypothèse 1:

- Augmentation du panier moyen (25€ à 29€)

Vise à amortir la commission Uber Eats

Hausse supportée par le client final.

- Commission Uber Eats élevée (7,25€)

Correspond à 25% du panier moyen

- Recettes nettes perçues par l'entreprise = 21,75€
- Volume estimé de livraison = 25 920
- Bénéfices réalisés = 375 840€
- Commissions totales Uber Eats = 187 920€



Hypothèse 1		
UBER EAT		
Libellé	Montant	Commentaire
CA	6 784 822,19 €	
10% du CA (ancien CA)	678 482,22 €	
Panier moyen de base	25,00 €	Panier moyen commandes en physique
Panier moyen sur application (après augmentation du prix)	29,00 €	4€ de + car prise en compte de la commission, une partie est payée par le client
Commission uber eat	7,25 €	25% de commission au total
Recettes perçues par la brasserie / panier	21,75 €	Prise en charge d'une partie des commissions, une partie est payée par la brasserie
NB de livraison	25920	Par an
CA (nouveau)	563 760,00 €	Nouveau CA qui est diminué des commissions payées par la brasserie
Comission total Uber eat/an	187 920,00 €	Pour 1 an
Comission total Uber eat/mois	15 660,00 €	Pour 1 mois

Bénéfice scénario 2		375 840,00 €
Comparaison KYMCO vs UBER EATS	Le plus avantageux est	KYMCO

MISSION 6: UBER EATS

Hypothèse 2:

- Compensation totale supportée par le client :

25€ → **33,33€**

Hausse supportée par le client final.

- Commission Uber Eat élevée (**8,33€**)

Correspond à **25%** du panier moyen

- Recettes nettes perçues par l'entreprise = **25€**
- Volume estimé de livraison = **25 920**
- Bénéfices réalisés = **462 482€**
- Commissions totales Uber Eats = **216 000€**



Hypothèse 2		
UBER EAT		
Libellé	Montant	Commentaire
CA	6 784 822,19 €	
10% du CA (ancien CA)	678 482,22 €	
Panier moyen de base	25,00 €	Panier moyen commandes en physique
Panier moyen après compensation	33,33 €	
NB de livraison	25920	Par an
Commission uber eat	8,33 €	25% de comission au total
Comission total Uber eat/an	216 000,00 €	Pour 1 an
Comission total Uber eat/mois	18 000,00 €	Pour 1 mois
Bénéfice scénario 2		462 482,22 €
Comparaison KYMCO vs UBER EATS		Le plus avantageux est KYMCO

CONCLUSION : OUVERTURE

Facteur clés de succès



Nous souhaitons mettre en place une carte de fidélité où le **11ème menu est offert** après 10 menu achetés.

Cette méthode vise surtout à **augmenter la fréquence de visite des clients actuels**, ce qui entraîne une hausse des ventes et du chiffre d'affaires. Les clients fidèles **consomment davantage** et **recommandent l'établissement**, ce qui peut aussi **attirer de nouveaux clients**.

Ce système de fidélisation améliore le résultat car il génère **plus de ventes** avec des coûts fixes inchangés. Le repas offert est compensé par la marge sur les repas vendus, ce qui **augmente la marge globale et le résultat de l'exercice**.

MERCI

POUR VOTRE ATTENTION

Jules Hoyez

Tom Marcel

Enzo Perego

César Sacksteder

Kévan Valmagna

