

Étude de viabilité Auberge St-Pierre

Auberge St-Pierre

Route de la Gruyère 14, 1645 Pont-en-Ogoz



Mandant
Commune de Pont-en-Ogoz
Route de l'église 13
1644 Avry-devant-Pont

Mandataire
Gastroconsult SA
Avenue Général-Guisan 42
1009 Pully

Date de référence
11.03.2024

Table des matières

| | |
|--|----|
| Remarques préliminaires | 4 |
| Situation initiale Mission | 4 |
| Objet | 4 |
| Propriétaire..... | 4 |
| Date de référence..... | 4 |
| Documents..... | 4 |
| Description de l'objet..... | 4 |
| Accessibilité | 4 |
| Description des locaux | 4 |
| Absence d'installations et de locaux | 5 |
| Installations spécifiques..... | 5 |
| Appartement de service..... | 5 |
| Analyse de l'environnement..... | 5 |
| Activités économique et socio-démographique..... | 5 |
| Concurrence..... | 5 |
| Emplacement | 5 |
| Zone de chalandise | 6 |
| Partenaires locaux..... | 6 |
| SWOT | 7 |
| Forces | 7 |
| Faiblesses | 7 |
| Opportunités..... | 7 |
| Menaces..... | 7 |
| Concept commercial | 8 |
| Type de cuisine | 8 |
| Caveau..... | 8 |
| Grande salle..... | 9 |
| Terrasse – Places de parc..... | 9 |
| Chiffre d'affaires potentiel | 9 |
| Charges marchandises..... | 9 |
| Frais du personnel..... | 9 |
| Autres charges d'exploitation..... | 9 |
| Valeur locative | 10 |

Eléments déterminants..... 10
Estimation 10

Conclusion..... 12

Remarques préliminaires

| | |
|-------------------------------------|--|
| Situation initiale Mission | Gastroconsult SA est mandaté par la commune de Pont-en-Ogoz afin de déterminer la viabilité du projet de restaurant dans son établissement communal, l'Auberge St-Pierre. |
| Objet | L'Auberge St-Pierre |
| Propriétaire | Commune de Pont-en-Ogoz |
| Date de référence | La municipalité de Pont-en-Ogoz a accepté le mandat proposé par Gastroconsult SA le 14.12.2023. |
| Documents | En complément de la visite des locaux du 19 janvier 2024 et des entretiens que nous avons eu avec Monsieur Christophe Tornare, Syndic, les documents suivants nous ont été remis : <ul style="list-style-type: none"> • Les plans de rénovations • Le document relatif à la présentation publique du projet • Une statistique du nombre de tickets voitures vendus pour l'Ile d'Ogoz (printemps 2022) • Des photos des locaux. |

Description de l'objet

| | |
|-------------------------------|--|
| Accessibilité | L'Auberge St-Pierre se situe aux abords du lac de Gruyère, à 3 minutes de la sortie d'autoroute de Rossens. Elle est facilement accessible en voiture. Elle est aussi accessible en transports publics avec un arrêt de bus à une centaine de mètres de l'établissement. Le bus fait la liaison entre la gare de Bulle et celle de Fribourg. |
| Description des locaux | Les locaux se composent principalement comme suit : |
| <i>Sous-sol</i> | <ul style="list-style-type: none"> • 1 caveau à but commercial 30 places (46 m²) • 1 économat • 1 cave • 1 chambre froide • 1 garage • 1 local de stockage |
| <i>Rez-de-chaussée</i> | <ul style="list-style-type: none"> • 1 salle à manger de 28 places (44 m²) • 1 café de 18 places avec un comptoir (28 m²) • 1 cuisine entièrement équipée (37 m²) • 1 grande salle de 80 à 100 places (120 m²) avec petite scène et sanitaires • 1 entrée principale restaurant • 1 terrasse de 24 places (36 m²) à créer |

Absence d'installations et de locaux

Lors de la visite des locaux nous avons constaté qu'il manquait un espace pour le traitement des déchets. Un endroit sera prévu à cet effet, à priori sous les escaliers extérieurs menant au 1^{er} étage.

De plus, les plans ne prévoient pas de terrasse. Nous considérons qu'une terrasse de 24 places sera réalisée et aménagée à l'arrière du bâtiment.

Installations spécifiques

Nous vous conseillons de séparer le rez-de-chaussée du 1^{er} étage par une porte dans le but de réduire les éventuelles nuisances entre les différents occupants du bâtiment.

Nous vous avons également recommandé de poser un compteur d'eau chaude séparé pour les locaux commerciaux.

Appartement de service

Vous prévoyez un appartement de service pour le tenancier. Il n'est pas inclus dans le loyer du restaurant. C'est au bon vouloir du restaurateur de choisir s'il souhaite l'appartement ou non.

Analyse de l'environnement

Activités économique et socio-démographique

L'Auberge se situe à Pont-en-Ogoz, dans la région de la Gruyère, aux abords du lac et à proximité de Bulle, sur l'axe Fribourg (37'645 hab) - Bulle (25'070 hab).

La région de Bulle est en plein essor économique et démographique.

Au niveau communal, un parc de 33 box à usages commerciaux, destiné aux PME, vient d'être construit. Ce nouveau développement, à proximité de l'auberge, représente un important potentiel de clientèle.

Un projet d'une centaine d'habitations pourrait voir le jour d'ici 5 à 6 ans.

Il existe de nombreuses associations et sociétés locales. Elles représentent une importante source de clientèle.

Concurrence

Les restaurants existants sur le territoire de la commune sont les suivants : Le Vignier à Avry-dt-Pont, Le Tea-Room La Cigogne à Gumefens et la Buvette du Lac au camping à Gumefens. Dans la mesure où Le Vignier est principalement un restaurant gastronomique, il ne rentre pas en concurrence directe avec l'auberge. Dès lors que le Tea-Room La Cigogne est un tea-room et propose uniquement une petite carte, il n'entre pas non plus en concurrence directe avec l'auberge. Enfin, il en va de même pour la Buvette du Lac qui n'ouvre qu'une partie de l'année. Soulignons que ces établissements ne se trouvent par ailleurs pas au Bry.

Il est important de souligner la présence de restaurants dans la région : la Pinte à Farvagny, la Maison de Ville à Vuippens, le restaurant de l'Union à Sorens.

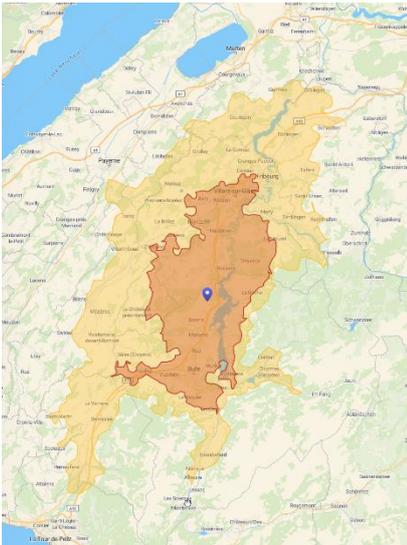
En se démarquant de cette concurrence, nous pouvons considérer qu'un restaurant villageois a toute sa place à Pont-en-Ogoz.

Emplacement

Située au bord de la route cantonale reliant Bulle et Fribourg, à côté du parking qui donne accès à l'île d'Ogoz, l'auberge jouit d'une bonne visibilité.

Eloignée des centres urbains, attirer cette clientèle nécessitera une communication appropriée, une bonne réputation et des prestations de qualité. La notoriété de l'établissement sera un facteur clé du succès.

Zone de chalandise



L'activité touristique relative à l'île d'Ogoz est aussi une source d'apport de clientèle avec une fréquentation parfois élevée.

Nous estimons la zone de chalandise à 25 - 30 minutes en voiture de l'établissement. Le bassin de clientèle englobe les principales villes de Romont, Bulle et Fribourg, ce qui représente une population d'environ 70'000 habitants. Nous considérons que l'exploitant sera attentif aux questions de communication pour faire venir la clientèle.

Partenaires locaux

Nous considérons que le restaurateur va pratiquer, dans la mesure du possible, une politique d'achats régionaux, de circuits courts en créant des partenariats avec différents acteurs de la région, fournisseurs et tourisme. Nous citons par exemple :

- Morard Paul & Fils
- Jardin d'Ogoz
- Fromagerie Maisonneuve
- Gourmed & Wines
- Etc.

SWOT

Forces

- Bâtiment entière rénové
- Cachet de l'établissement intérieur (boiseries et moulures)
- Offre des ambiances variées / adaptabilité des pièces : salle à manger, café, grande salle, caveau, terrasse.
- Pas de fonds de commerce à racheter

Faiblesses

- Emplacement : loin des centres urbains
- Accessibilité principalement par la route
- Pas de notoriété actuellement
- Capacité d'accueil du café et de la salle à manger pour un total de 46 places assises
- Terrasse non visible depuis la route

Opportunités

- Région à fort développement économique
- Doit créer son identité, un concept innovant
- Sociétés et associations présentes sur la commune
- Peu d'offre de salle offrant un cadre similaire

Menaces

- Présence de la concurrence
- Potentiel de croissance limité au niveau du restaurant
- Affluence touristique parfois limitée

Concept commercial

Type de cuisine

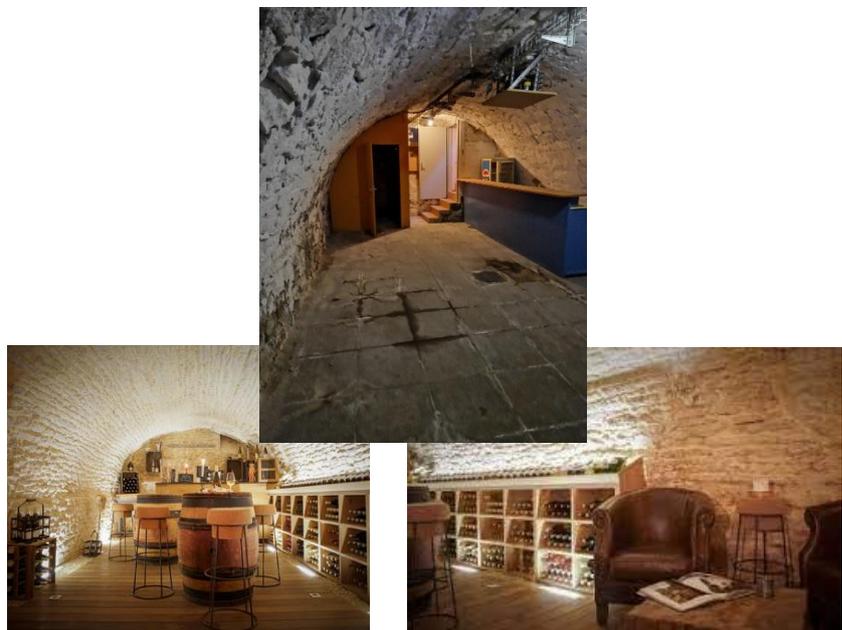
La commune n'a pas d'exigences particulières en ce qui concerne le type de cuisine souhaitée. Elle demande néanmoins une offre de vente à des prix raisonnables, accessibles à tous. Nous recommandons tout de même de se différencier de la concurrence locale. Le futur exploitant devra savoir allier cuisine traditionnelle et tendances actuelles afin de créer sa propre identité et se démarquer de la concurrence.

De plus en plus de personnes veulent manger plus sainement, plus rapidement mais sans dépenser plus d'argent, tout en voulant favoriser les circuits courts. Ce sont des valeurs de plus en plus appréciées par les consommateurs.

Le futur restaurateur doit être attentif aux évolutions des besoins et des attentes de la clientèle. Les principaux acteurs dans la région proposent une cuisine traditionnelle et souvent à base de plats carné. Il est donc important de s'en démarquer. Le concept culinaire et l'ambiance mis en place permettront au restaurateur de créer sa propre identité.

Caveau

Le caveau représente un moyen de se différencier de la concurrence et de proposer un endroit original. Il faut créer un lieu chaleureux, intimiste, moderne tout en étant sobre. Il peut accueillir des apéritifs, des cocktails dinatoires, divers événements et animations. Un tel local doit devenir attractif et participer à la réputation de l'établissement.



| | |
|--------------------------------------|---|
| Grande salle | <p>L'événementiel, les mariages, les anniversaires, les soirées d'entreprises, les sociétés locales, etc. ont la possibilité de profiter de la grande salle et de sa capacité d'accueil de 80 à 100 places.</p> <p>Nous constatons que l'offre de salles d'une capacité similaire dans les environs est faible. Une fois rénovée, la grande salle offre un cadre accueillant avec un certain cachet lui permettant de se démarquer de la concurrence et de rencontrer une certaine popularité.</p> <p>Selon les explications qui nous ont été faites, nous considérons que l'exploitant y a l'exclusivité de la restauration. Le règlement d'utilisation fixe l'ensemble des règles, y compris le système de réservation, pour les différents utilisateurs.</p> |
| Terrasse – Places de parc | <p>C'est une terrasse de 24 places qui prendra place à l'arrière du bâtiment. Certes, elle n'est pas du côté de la route, mais elle offre une tranquillité qui doit lui donner un certain confort. Suite à notre visite des locaux, nous vous recommandons de séparer la zone située à l'arrière du bâtiment en trois espaces distincts : la terrasse, le parking clientèle et les places de parc pour les locataires.</p> |
| Chiffre d'affaires potentiel | <p>Nous retenons 47 semaines et 5 jours hebdomadaires d'ouverture par année. Selon nos estimations le chiffre d'affaires annuel réalisable se situe entre CHF 380'000.- et CHF 430'000.-. Cela représente un chiffre d'affaires moyen par place et par jour, sur la base de 46 places, se situant entre CHF 35.- et CHF 40.-. Nous précisons que ces chiffres sont réalisables sous réserve d'une exploitation professionnelle et conforme, en précisant qu'ils correspondent à nos normes pour des établissements comparables.</p> |
| Charges marchandises | <p>Dans le cas particulier d'une cuisine traditionnelle, conventionnelle, style brasserie, quelque peu innovante, avec des produits frais et de qualité, nous retenons un prix de revient des marchandises vendues représentant 30% du chiffre d'affaires.</p> |
| Frais du personnel | <p>Nous considérons deux emplois à plein temps, chef de cuisine et chef de service. Ces personnes sont assistées par deux personnes polyvalentes à temps partiel, et quelques extras pour les manifestations particulières. Le scénario idéal serait la présence d'un couple de professionnels.</p> |
| Autres charges d'exploitation | <p>Le total des autres charges d'exploitation représente 11,5% du chiffre d'affaires. Ce quota correspond aux normes en vigueur.</p> |

Valeur locative

Éléments déterminants

Afin de déterminer la valeur locative il est important de prendre en compte les éléments suivants :

- l'emplacement
- la surface à disposition et la planification des locaux
- le chiffre d'affaires réalisable
- le degré d'équipement des locaux
- le degré d'entretien des locaux

En ce qui concerne les trois premiers points, nous nous référons aux explications faites précédemment.

Pour cette estimation, nous considérons que la totalité des locaux sont loués équipés et agencés, y compris les machines de cuisine. Le locataire prend à sa charge le petit matériel d'exploitation : porcelaine, couverts, verrerie, lingerie, petit matériel de cuisine. Il finance également la machine à café, la caisse enregistreuse et une partie de la décoration.

Les locaux sont entièrement rénovés. Le degré d'entretien est donc neuf.

Estimation

Sur la base de ce qui précède, nous estimons le loyer net annuel entre :

CHF 30'000.- et CHF 36'000.-.

Le budget ci-après montre qu'en retenant ces valeurs locatives, le résultat avant les amortissements s'élève entre CHF 7'000.- et CHF 10'000.-.

Compte de Résultats

| | Exercice Réaliste | | Exercice Optimiste | |
|--|-------------------|-------------|--------------------|-------------|
| CA Restauration (incl. cuisine et cave) (excl. TVA) | 380'000 | 96% | 430'000 | 96% |
| CA Groupes Caveau/Grande salle (exl. TVA) | 15'000 | 4% | 20'000 | 4% |
| Total CA | 395'000 | 100% | 450'000 | 100% |
| Charges directes de matériels et de marchandises | 120'000 | 30% | 135'000 | 30% |
| Total des charges directes de matières et de marchandises | 120'000 | 30% | 135'000 | 30% |
| Résultat brut 1 | 275'000 | 70% | 315'000 | 70% |
| Charges de personnel (incl. charges sociales) | 100'000 | 25% | 120'000 | 27% |
| Salaire de l'entrepreneur, charges sociales comprises | 95'000 | 24% | 100'000 | 22% |
| Total des frais de personnel | 195'000 | 49% | 220'000 | 49% |
| Résultat brut 2 | 80'000 | 20% | 95'000 | 21% |
| Charges d'administration | 9'500 | 2.5% | 10'750 | 2.5% |
| Charges communication et publicité | 4'560 | 1.2% | 5'160 | 1.2% |
| Charges entretien | 5'700 | 1.5% | 6'450 | 1.5% |
| Charges énergie/élimination déchets/nettoyage | 17'100 | 4.5% | 19'350 | 4.5% |
| Autres charges d'exploitation | 6'140 | 1.6% | 7'290 | 1.6% |
| Total des charges d'exploitation directes | 43'000 | 11% | 49'000 | 11% |
| Résultat brut d'exploitation (GOP) | 37'000 | 10% | 46'000 | 11% |
| Charges de location | 30'000 | 8% | 36'000 | 8% |
| Résultat avant amortissement, intérêts et impôts (EBITDA) | 7'000 | 2% | 10'000 | 2% |

Conclusion

La viabilité de ce projet repose principalement sur le dynamisme, le professionnalisme et le sens de l'accueil de l'exploitant, idéalement d'un couple d'exploitants.

C'est avec un accueil particulièrement adapté, des prestations de qualité avec des prix accessibles à tous, une attention particulière à la clientèle locale, que les chiffres que nous exposons pourront être atteints à moyen terme (version optimiste).

Nous avons effectué cette étude sur la base de notre visite des locaux, des documents qui nous ont été remis et de nos connaissances en la matière.

Nous restons à votre disposition et nous vous adressons nos salutations les meilleures.

Gastroconsult SA, Pully, le 11 mars 2024

Hans Haueter
Directeur

Remi Susset
Responsable de mandat