



LE DOSSIER BUDGET

Quel Budget Pour Ouvrir Un Salad Bar ?

Les repères Green Is Better, les postes complémentaires et une grille pour préparer votre financement.

Poste	Repère Green Is Better
Équipement et aménagement	À partir de 70 000 € HT
Droit d'entrée, en supplément	25 000 € HT
Base pour ces deux postes réunis	À partir de 95 000 € HT

95 000 € HT n'est pas un budget tous frais compris.

Les besoins liés au local, les frais supplémentaires et la trésorerie de démarrage doivent être chiffrés selon le projet. Les devis précisent le périmètre réellement inclus.

Trois Notions À Bien Distinguer

Budget d'ouverture : les investissements et dépenses nécessaires pour rendre le restaurant opérationnel.

Apport : les ressources personnelles ou apportées par les associés dans le projet.

Trésorerie : l'argent disponible pour faire face aux paiements, notamment pendant la montée en activité.

L'apport de 7 000 € annoncé sur la page franchise est un repère commercial à confirmer. Il ne représente ni le coût total d'ouverture, ni une garantie d'obtention du financement.

Votre Dossier

Ville / Local	
Porteur Du Projet	
Date De Mise À Jour	

Repères arrêtés au 26 septembre 2026. Les montants définitifs dépendent du local, des devis et des conditions contractuelles.

GRILLE À COMPLÉTER

Chiffrer L'Ensemble Des Besoins

Inscrivez uniquement les compléments non compris dans les devis d'équipement et d'aménagement. Laissez un poste « à chiffrer » tant que le montant n'est pas documenté.

Poste	Montant / Base	Justificatif
Équipement et aménagement	≥ 70 000 € HT	Devis détaillé
Droit d'entrée	25 000 € HT	Contrat
Accès au local : dépôt, droit au bail ou acquisition selon le cas	 €	Bail / acte
Travaux ou équipements supplémentaires non inclus	 € HT	Devis
Conseils, assurances, création et frais de financement	 €	Offres
Stock, emballages et consommables initiaux non inclus	 € HT	Commandes
Recrutement, formation, déplacements et lancement non inclus	 €	Échéancier
Trésorerie de démarrage, dont loyers et salaires avant ouverture	 €	Plan mensuel
Marge pour imprévus documentée	 €	Hypothèses
Besoin total de financement	 €	Rapprochement

HT, TTC et trésorerie

Pour chaque facture, distinguez le montant hors taxes, la TVA et le décaissement réellement prévu. Le calendrier de TVA peut créer un besoin temporaire : faites-le intégrer au plan de trésorerie selon votre situation fiscale.

La grille mélange volontairement des investissements et des besoins de trésorerie : le total se calcule sur une base cohérente de financement, sans additionner directement des montants HT et TTC ni compter deux fois les mêmes dépenses.

ÉQUILIBRE D'EXPLOITATION

Vérifier Ce Que Le Restaurant Doit Vendre

Construisez vos hypothèses à partir du quartier, du local et du fonctionnement prévu. Ne confondez pas chiffre d'affaires, bénéfice et argent disponible.

Les Calculs À Préparer

Chiffre d'affaires mensuel HT = tickets par jour × panier moyen HT × jours d'ouverture.

Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires HT - coûts qui évoluent avec les ventes.

Seuil de rentabilité d'exploitation = charges fixes ÷ taux de marge sur coûts variables, lorsque ce taux est positif.

Les matières, emballages et commissions variables doivent être identifiés. Les loyers, frais fixes et salaires prévus doivent être chiffrés. La rémunération du dirigeant doit trouver sa place dans le dossier. Les remboursements de capital d'emprunt se suivent aussi dans la trésorerie, distinctement du résultat.

Les Redevances Green Is Better

La page franchise annonce **5 % de redevance de fonctionnement** et **1,5 % de redevance publicitaire**. Faites confirmer l'assiette, les échéances et les éventuels minimums avant le calcul. Ne les ajoutez pas une seconde fois si elles figurent déjà dans vos charges variables.

Hypothèse À Tester	Question À Résoudre
Moins de tickets que prévu	Combien de mois de trésorerie restent disponibles ?
Ouverture retardée	Quels loyers, salaires et frais seront déjà dus ?
Achats ou travaux plus chers	Quelle ressource couvre le besoin supplémentaire ?
Activité saisonnière	Les mois creux restent-ils finançables ?

Le Bon Indicateur

Un projet doit pouvoir payer ses échéances au moment où elles arrivent. Un résultat annuel positif ne suffit pas à garantir une trésorerie positive chaque mois.

PLAN DE FINANCEMENT

Préparer Votre Premier Échange

Rapprochez les besoins et les ressources réellement accessibles. Une ressource sollicitée reste distincte d'un financement accordé.

Ressource	Montant	Statut
Apport du porteur et des associés	 €	Disponible / à réunir
Emprunt bancaire	 €	Demandé / accordé
Autres ressources confirmées	 €	À préciser
Total des ressources	 €	
Total des besoins (grille p. 2)	 €	
Écart ressources - besoins	 €	À résoudre

En cas de crédit-bail ou de location, adaptez le traitement de l'équipement : ne financez pas son prix d'achat une seconde fois. Reportez les loyers et premiers versements dans les bons échéanciers.

Les Questions À Poser Au Réseau

Que couvrent précisément les 70 000 € HT ? Quels frais sont inclus dans le droit d'entrée ? Quelles dépenses de formation restent à charge ? Quel matériel est acheté ou loué ? Quels éléments varient selon le local ? Quels justificatifs fournir pour étudier la candidature ?

Faites Le Point Sur Votre Projet

Indiquez votre ville, vos ressources et votre calendrier.

Présenter Mon Projet À Green Is Better

Sources Et Périmètre

Repères de l'enseigne : page franchise Green Is Better et précisions du réseau sur l'équipement, l'aménagement et le droit d'entrée. Pour prolonger : article consacré au budget d'ouverture. Méthode générale : Bpifrance Création. Édition du 26 septembre 2026.

Ce document sert à préparer le chiffrage. Il ne constitue ni une offre de financement, ni un devis, ni une prévision de rentabilité propre à votre établissement. Faites finaliser le dossier à partir des conditions contractuelles et des devis de votre projet.