

Vos clients restaurateurs, épaulés par **un exploitant**.

Vous accompagnez des projets de restauration ? Je vous aide à les consolider. De la création à la cession, j'apporte un regard terrain pragmatique pour rendre chaque dossier solide et défendable auprès des décideurs, tout en respectant votre relation privilégiée avec votre client.

Christophe Gilbert, fondateur de Cap Comptoir.
Entrepreneur. Trente ans de restauration, diplômé en école de commerce et en école hôtelière.



CE QUE VOUS GAGNEZ

Un partenaire de plus pour la réussite du projet.

01

Des dossiers solides

Un concept réfléchi, un prévisionnel cohérent construit ligne par ligne. Une présentation claire du concept avec une identité forte. Une analyse et une compréhension des chiffres intégrées.

02

Des décisions réfléchies

Diagnostic des locaux (état, travaux), étude du bail. Expertise du prix du local ou du fonds de commerce (somme des actifs, EBE, portefeuille client, marché, projection etc.).

03

Des clients qui durent

Un projet bien préparé et bien structuré engage une confiance mutuelle sur la durée. Il vous recommande et vous le recommandez, le partenariat grandit et se renforce.

MON ENGAGEMENT

Travailler pour la réussite de tous.



Mon métier

Je fournis à votre expertise les éléments dont vous avez besoin, je solidifie le projet et la relation avec votre client.



Ma valeur ajoutée

Délivrer une analyse externe sans parti pris pour éclairer les décisions clés de l'entrepreneur.



Une liaison efficace

Avec l'accord de mon client, je suis en contact avec ses partenaires pour l'avancement de son dossier.



Confidentialité

Chaque dossier est une affaire en huis clos qui préserve les intérêts de chacun.

Chaque étape consolidée par une expertise sur mesure.

CLIENT / ENTREPRENEUR	ÉTUDE	RAPPORT	
Créer le concept	Concept & Offre : Identifier la cible pour aligner l'identité, la carte, les prix et le service sur ses besoins. Faisabilité : Valider le modèle économique et commercial via une étude de marché rigoureuse.	Dossier de concept. Maîtrise du point mort et des Soldes Intermédiaires de Gestion.	dès 4 500 €
Valider le meilleur local	Étude de l'emplacement vis-à-vis du concept prévu, du loyer et des charges, étude du bail. Définition du meilleur prix d'acquisition (achat des murs ou location).	Rapport d'expertise complet, points d'attention et remarques.	dès 1 700 €
Reprendre une affaire	Retraitement des données chiffrées. Étude de la valeur des actifs. Évaluation des forces et faiblesses de l'affaire visée. Étude du bail. Définition des investissements à prévoir.	Rapport d'audit sur la valeur de l'affaire, actifs et portefeuille clients. Validation des chiffres. Préconisation de reprise.	dès 1 900 €
Présenter son projet (certainement un des points les plus importants au départ du projet)	Préparation au métier d'entrepreneur (définition et rôle), entretiens, mise en situation, lecture des points de vigilance. Comprendre les chiffres, quel impact produit chaque décision, chaque dépense.	Le dossier est maîtrisé, le pitch du concept est clair, la feuille de route est écrite.	dès 1 400 €
Céder son affaire	Diagnostic de cessibilité, corrections avant la mise en vente, avis de valeur.	Dossier de présentation/financement pour les acheteurs et leurs banquiers.	dès 2 800 €
Optimiser le parcours client La visite mystère, de Metz à Nancy et alentours.	Visite mystère de 68 points, diagnostic du parcours client, suivi mensuel si besoin.	Rapport sous 48 h et calendrier du plan d'action défini par priorité.	285 € la visite abonnement annuel 980 €

Prix de départ, ajustés à la dimension du dossier. Prix nets, TVA non applicable (art. 293 B du CGI).

DÉMARCHE CLIENT

En trois temps.

- 1 Un simple contact**
Vous me transmettez ses coordonnées, je le recontacte rapidement.
- 2 Une heure offerte**
Je le rencontre gratuitement pour comprendre son projet et ses attentes.
- 3 Devis**
Il reçoit une proposition écrite sans engagement selon ses demandes.

OFFERT À MES PARTENAIRES

Ce que je peux vous apporter

- ✓ Un **avis de trente minutes** sur le projet de votre client.
- ✓ Une **expertise** des moyens et solutions mis en œuvre par votre client.
- ✓ Une **sécurité supplémentaire** dans la réussite et la faisabilité du projet.



VOTRE INTERLOCUTEUR

Christophe Gilbert

Fondateur de Cap Comptoir

Entrepreneur. Trente ans de restauration, diplômé en école de commerce et en école hôtelière.

« Trouver la bonne direction pour réussir, apporter le soutien nécessaire pour sécuriser. »

Un dossier à étudier ? Parlons-en.

Grand Est et partout en France

06 74 06 67 31

contact@capcomptoir.com

capcomptoir.com