

Cas concret

Acquisition d'entreprise

*Maritime &
Yachting*

***Hôtellerie
Restauration
Tourisme***

Immobilier

Vins & Spiritueux

Agribusiness

Automobile

Aéronautique

Sanitaire & Social

Association

Start-up



Comptabilité

Fiscalité

Paie

Social

Consolidation

Conseil au dirigeant



Contrôle de Gestion
& Pilotage

Le contexte et le besoin

Un chef étoilé dirige un restaurant gastronomique réputé. L'établissement ne lui appartient pas ; il est la propriété d'un groupe d'investisseurs dont l'intérêt pour l'établissement semble s'atténuer avec le temps. Comme la plupart des grands cuisiniers, notre chef souhaiterait devenir propriétaire de l'établissement qu'il dirige mais la société ne gagne pas d'argent depuis plusieurs années. Dans ces conditions, est-il raisonnable de proposer aux propriétaires d'acquiescer cet établissement ? Si oui, à quel prix ? Comment engager et mener les négociations ? Comment financer un tel investissement ? Comment rétablir durablement la capacité bénéficiaire ?

Notre action

En quelques semaines, nous avons conduit un diagnostic complet de l'établissement et mis au point le plan d'action susceptible de contribuer à rendre la gestion bénéficiaire. Une fois ces conclusions exposées puis comprises par notre client, nous avons déterminé le prix plafond supportable pour l'acquisition, avons mené les négociations avec les propriétaires de l'époque, recherché et obtenu les financements bancaires nécessaires et établi un plan de marche pluriannuel mobilisateur pour l'ensemble de l'équipe entourant notre client.

Le résultat

Quelques années plus tard, les résultats sont supérieurs aux attentes. Notre client est propriétaire de son restaurant. Reconnu comme l'un des meilleurs professionnels de la région, il a pris une nouvelle dimension et affirmé sa notoriété. Ses résultats et ses équilibres financiers sont excellents. Pour notre part, nous assurons un suivi régulier de ses performances et l'accompagnons régulièrement dans ses réflexions sur de nouveaux projets.

Pour en savoir plus !



**PwC Hôtellerie
Restauration Tourisme**

Patrick BRACCO

Expert-Comptable, Associé,
Secteur hôtellerie &
restauration

patrick.bracco@fr.pwc.com

+33 (0)4 93 37 20 05

+ 33 (0) 6 08 17 74 89

***Posez vous les bonnes question, prenez les
bonnes décisions !***

« Accompagner un porteur de projet, c'est s'investir totalement à ses côtés, partager son enthousiasme et ses angoisses. C'est aussi bien entendu lui apporter de la rigueur dans l'analyse, de l'expertise dans les solutions et de la force d'intervention dans la mise en œuvre. »