



LES VOISINS DU 9ÈME



***LOGO POSSIBLES QUI SERONT À CHOISIR PAR VOUS !**

PRÊT À CHANGER LE MONDE EN COMMENÇANT PAR VOTRE QUARTIER ?

- **Les constats des habitants**
- **Les voisins du 9^{ème} : un projet ambitieux**
- **Un réseau de compétences et de nombreux soutiens**
- **Une opportunité à saisir**
- **L'offre envisagée**
- **Le montage : association et SAS**
- **Le calendrier du rachat**
- **La levée de fonds**
- **Les annexes**

NOS CONSTATS

- ❑ Tout ce qui est bon pour nous ou pour la planète est en général plus cher :
 - Les aliments issus de l'agriculture biologique sont plus chers et pas toujours plus savoureux
 - Paradoxalement, les produits locaux sont souvent plus chers
- ❑ Les commerces alimentaires génèrent de nombreux déchets (aliments périmés, emballages...)
- ❑ Malgré le gaspillage alimentaire, des sans-abris sont dans le besoin
- ❑ Le consommateur est souvent face à un manque de transparence (origine des produits, mode de production, acheminement...)
- ❑ Des solutions alternatives à ces constats existent mais pas dans le 9ème ou bien elles ne correspondent pas complètement à nos attentes.

Nous décidons de prendre les devants et de nous associer aux producteurs pour créer un supermarché coopératif et répondre à nos attentes de consommateur et nos envies de citoyen !

LES VOISINS DU 9^{ÈME} : UN PROJET AMBITIEUX

Réapproprions nous des produits de qualité, savoureux, bons pour notre santé et la planète, en retrouvant le lien direct avec les producteurs via notre supermarché coopératif.

Notre vision :

Un modèle de distribution alimentaire alternatif

- Retrouver le goût d'antan pour nos produits alimentaires
- Pouvoir s'assurer que nos aliments soient bons pour la santé (qualité nutritive et absence de produits dangereux)
- Travailler sur le zéro déchet au niveau de la chaîne de valeur
- Reconnecter la ville et la campagne et s'assurer que l'agriculteur vive de son travail

Un modèle solidaire

- Une offre diversifiée pour des bons produits accessibles à tous
- Valoriser les invendus pour les redistribuer aux plus démunis

De la convivialité au sein du quartier

- Un lieu de rencontre et d'échange entre voisins pour refaire le monde et surtout le changer ensemble !

UN RÉSEAU DE COMPÉTENCES ET DE NOMBREUX SOUTIENS

Nous avons de nombreuses compétences, des clients, une logistique et des fournisseurs :

- ❑ Un large réseau qui ne cesse de grandir :
 - Plus de 250 voisins du 9^{ème} ont manifesté leur intérêt
 - Plus de 120 ont contribué à notre étude de marché
 - Plus de 50 sont investis dans les groupes de travail et la construction du projet
- ❑ La société Gusto et son patron Laurent Knibbe (habitant du 9^{ème}) partenaire financier qui partage nos valeurs
 - Gusto est un intermédiaire entre des producteurs de qualité et des restaurants. Il fournit de nombreux produits déjà présents chez Terra Gourma (comme la mozzarella ou le fromage blanc) et propose d'apporter son expertise en logistique (par la gestion de nos stocks) et nous faire bénéficier de ses tarifs.
- ❑ Laurent Farges, actuel gérant de Terra Gourma, disposant d'expérience dans le commerce alimentaire, s'investit à nos côtés
- ❑ Des échanges avec des supermarchés coopératifs existants
- ❑ De nombreux producteurs répondent déjà présents

QUELQUES PRODUCTEURS PARTENAIRES*



Edmond Fallet
LA MOUTARDERIE



*Liste non exhaustive

UNE OPPORTUNITÉ À SAISIR : LE LOCAL DE TERRA GOURMA

Une surface suffisamment grande et bien située dans le 9^{ème} coûte cher et est difficile à trouver. **Mais un local suffisamment grand est disponible et bien situé (vous le connaissez, vous en êtes déjà clients pour la plupart) : Terra Gourma.**

Ses atouts :

- Une taille adéquate : 3 niveaux de 75m² chacun (incluant une cuisine au sous-sol)
- Un local en grande partie déjà équipé réduisant fortement les frais d'aménagement
- Un loyer raisonnable au vue de la surface
- Une cuisine équipée permettant de fabriquer des produits « traiteur » sur place

Et en plus :

- La possibilité de reprendre des emprunts existants puisque Terra Gourma est en redressement judiciaire, ce qui facilite notre dossier
- Une clientèle et un CA déjà existants !

**Dans le 9^{ème} une opportunité comme celle-ci est très rare
et risque de ne pas se présenter à nouveau : saisissons-la !**

LES PRODUITS ENVISAGÉS

**Un supermarché centré sur l'alimentaire fournissant des produits de qualité
à un tarif environ 30% moins cher à qualité équivalente**

L'essentiel de nos courses sera présent :

- Epicerie de base (farine, sucre, huile, pâtes, céréales..) et fine (pâtés, terrines, condiments...)
- Crèmerie et laitages
- Viande et charcuterie fraîches
- Poissons (à la commande)
- Boissons (jus de fruits, vins, bières)
- Fruits et légumes
- Quelques produits de base pour l'entretien ménager et l'hygiène corporelle

Quelques exemples de prix comparatifs:

- Cantal: **12€/kg** vs 20€/kg ailleurs
- Fromage blanc: **3€/kg** vs 9€/kg ailleurs et Humphreys
- Avocats: **1,40€ /pièce** vs 2,35€/pièce ailleurs
- Beurre de ferme : **2,40€/kg** vs 4,20€/kg chez Humphreys
- Huile d'olive crétoise sans traitement : **10,50€/L** vs **12,95€/L** pour de l'huile d'olive bio Espagne (Naturalia)
- Saucisses fraîches : **12,50€/kg** vs 22,90€/kg (Thielen)

LE FONCTIONNEMENT PRÉVU

Des décisions collégiales : les clients coopérateurs sont aussi les patrons

Un supermarché autogéré par ses membres : les clients coopérateurs choisissent les produits qui seront vendus (selon un cahier des charges défini ensemble) et chacun contribue à hauteur de 3h toutes les 4 semaines pour la gestion quotidienne du supermarché.

Une logistique intégrée : Gusto nous permet d'accéder à des prix de restaurateurs et assure une livraison journalière (nous permettant de consacrer notre espace à la vente et non au stockage de marchandises)

UN MONTAGE CLASSIQUE DANS L'UNIVERS DES SUPERMARCHÉS COLLABORATIFS

2 structures sont nécessaires:

❑ Une **association** à but non lucratif

- Permettant aux membres de travailler bénévolement au sein du supermarché : tout bénévole fournit 3h de son temps toutes les 4 semaines pour participer au fonctionnement du supermarché
- Tout bénévole doit être adhérent avec une cotisation annuelle de 50€ (5€ pour les plus démunis)

❑ Une **SAS coopérative** à capital variable

- Elle porte l'activité juridique et financière et protège les membres qui ne sont responsables qu'à hauteur de leur apport. Pas de risque en nom propre pour les membres.
- 3 types de parts pour entrer au capital de la SAS coopérative :
 - Part A (membre) : 1 part/membre physique, coût de 50€ (10€ pour les plus démunis), nécessaire pour participer au projet.
 - Part B (investisseur) : pour une personne physique ou morale souhaitant entrer au capital au-delà de sa part A, à partir de 10€.

Montage similaire à celui de la Louve <https://cooplalouve.fr/>

UN MONTAGE CLASSIQUE DANS L'UNIVERS DES SUPERMARCHÉS COLLABORATIFS

Le voisin du 9^{ème} doit être adhérent à l'association et actionnaire de la SAS coopérative

Pour respecter nos projections financières et rendre le projet viable dès le 1^{er} mois, nous accepterons les clients non membres qui pourront acheter les produits au prix d'un commerce classique (système de double affichage de prix). Seuls les membres bénéficieront des prix très avantageux venant du fonctionnement coopératif.

Nous réserverons l'accès au supermarché uniquement aux membres en année 2 de fonctionnement.

CALENDRIER DU RACHAT

Depuis octobre, Terra Gourma est en redressement judiciaire et le local est en vente depuis novembre.

2 ventes ont été annulées au dernier moment, l'une à cause des grèves, l'autre à cause du Coronavirus. Une offre se situait à 450 000€ et une autre à 500 000€ en début d'année 2019.

Un nouveau calendrier a été mis en place pour la vente :

- 5 juin : dépôt des offres des différents repreneurs
- Autour du 20 Juin : dépôt de l'offre définitive accompagnée d'un chèque de banque.

Nous avons déposé une première proposition de rachat à 320 000€ (300 000€ de reprise d'emprunts existants + 20 000€ pour l'achat du fond de commerce et du mobilier). A priori une autre proposition sera plus élevée que la nôtre donc il faut que l'on se prépare à remonter notre offre.

Nous organisons une levée de fonds et nous avons besoin de vous !

LA LEVÉE DE FONDS : COMBIEN ?

Afin d'essayer de sécuriser le local de Terra Gourma et permettre au projet de supermarché coopératif de voir rapidement le jour, nous souhaiterions avoir la capacité de revoir notre offre de rachat à la hausse jusqu'au seuil suivant :

300 000€ de reprise d'emprunts et 80 000€ pour l'achat du fonds de commerce et du mobilier.

Cela implique une levée de fonds (cotisation de l'association et entrée au capital de la SAS Coopérative) à hauteur de 80 000€ auprès des sympathisants, voisins et de leurs amis.

Le grossiste Gusto participe financièrement à hauteur de 30 000€ donc **nous sommes déjà à 38% du montant recherché !**

Il nous reste donc 50 000€ à trouver auprès de vous et de vos connaissances !

LA LEVÉE DE FONDS : POURQUOI ?

Pourquoi participer ? Pour rejoindre un bon projet !

- Bon comme les produits auxquels vous aurez accès
- Bon comme la production issue de la « vraie » agriculture française
- Bon pour la planète car nous allons ensemble bâtir une nouvelle distribution alimentaire plus consciente et responsable
- Bon pour votre santé grâce au choix des produits
- Bon pour votre pouvoir d'achat
- Bon pour notre communauté : des initiatives citoyennes au sein du 9^{ème} dont vous pourrez faire partie

LA LEVÉE DE FONDS : POURQUOI ?

Pour augmenter notre pouvoir d'achat en réduisant nos dépenses alimentaires :

- ❑ **230€** : c'est la dépense moyenne mensuelle estimée (basée sur vos retours) dans notre supermarché coopératif pour une personne seule soit 2750€ par an.

En prenant en compte un prix des produits inférieur en moyenne de 30%, l'économie annuelle serait estimée à :

- ❑ **820€** pour une personne
- ❑ **3 280€** pour une famille de 4

LA LEVÉE DE FONDS : POURQUOI ?

Pour avoir un rendement intéressant :

❑ Grâce à un avantage fiscal lié à l'investissement

En achetant des parts B dans le capital de la SAS coopérative (dispositif « Madelin/IR-PME »), chacun soutient le financement et le développement du projet "Les Voisins du 9ème" tout **en bénéficiant d'une réduction d'impôt à hauteur de 18 % des sommes investies** (jusqu'à 50 000 € investis si vous êtes célibataire ou 100 000 € si vous êtes marié-e ou pacsé-e).

L'avantage fiscal est conditionné à un blocage des sommes placées pour au moins 5 ans. En cas de bénéfice et d'une trésorerie supérieure à 50K€, les parts B seront rémunérées à hauteur d'un rendement de 2% par an.

LA LEVÉE DE FONDS : POURQUOI ?

□ En résumé : j'investis 1 000€ en parts B maintenant :

- Si je suis client, j'économise 820 € en moyenne par an et par membre de mon foyer sur mes achats
- Je bénéficie d'une réduction sur mon impôt de 18% soit 180€ si je conserve mes parts plus de 5 ans
- J'ai un rendement de 20€ par an à partir de l'année 2 jusqu'en année 5 d'après notre business plan (voir p14)

Le risque de perdre mon capital est faible car la valorisation du fond de commerce permettra de couvrir tout ou partie des investissements. De plus, les économies engendrées par les achats alimentaires à prix réduits en 1 an couvre cet investissement.

| Investisseur et adhérent au supermarché | | | | | | | |
|---|-----------------------------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|
| | Participation au capital | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 | Rendement |
| Montant | -1 000 | | | | | 1 000 | |
| Adhésion | | -100 | -50 | -50 | -50 | -50 | |
| Economie moyenne | | 820 | 820 | 820 | 820 | 820 | |
| Crédit d'impôt | | 180 | | | | | |
| Dividendes | | | 20 | 20 | 20 | 20 | |
| Total | -1 000 | 900 | 790 | 790 | 790 | 1 790 | 84% |

| Investisseur sans être adhérent au supermarché | | | | | | | |
|--|-----------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|--------------|-----------|
| | Participation au capital | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 | Rendement |
| Montant | -1 000 | | | | | 1 000 | |
| Economie moyenne | | | | | | | |
| Crédit d'impôt | | 180 | | | | | |
| Dividendes | | | 20 | 20 | 20 | 20 | |
| Total | -1 000 | 180 | 20 | 20 | 20 | 1 020 | 6% |

En cas d'atteinte du BP, le rendement sans faire ses courses est de 6% et 84% en ajoutant l'économie liée aux courses.

LA LEVÉE DE FONDS : COMMENT ?

Comment participer ?

- Pour faire partie du projet, vous participez une première fois en versant 100€ (50€ de cotisation auprès de l'association et 50€ pour l'achat d'une part A dans le capital de la SAS Coopérative)
- Pour ceux qui souhaitent effectuer un investissement intéressant et engagé, faites l'acquisition de parts B dans le capital de la SAS Coopérative (10€ minimum, sans limite de montant !)
- Un reçu vous sera délivré pour chaque participation : aussi bien pour la cotisation auprès de l'association que l'achat de part dans le capital de la SAS Coopérative
- L'argent ne sera utilisé qu'en cas de succès de notre offre sur Terra Gourma. Dans le cas contraire, il vous sera restitué dans son intégralité et sans délai.

Et rappelez vous : les petits ruisseaux font les grandes rivières donc même une petite contribution peut faire la différence !

RIB

Suite au Covid les délais bancaires se sont allongés. Le RIB arrivera dans la semaine puisque l'ouverture du compte bancaire est déjà lancé. Nous vous l'enverrons dès réception.

ANNEXES : BUSINESS PLAN, COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL ET TRÉSORERIE

LE BUSINESS PLAN - COMPTE DE RÉSULTAT

| Compte de résultat Total | Les voisins du 9ème | | |
|-------------------------------------|---|---|---|
| | Simulation CR Année 1 Juillet 20 / Juin 21 | Simulation CR Année 2 Juillet 21 / Juin 22 | Simulation CR Année 3 Juillet 22 / Juin 23 |
| CA ventes | 921 055 | 1 321 364 | 1 585 636 |
| CA Cotisation | 7 500 | 15 000 | 20 000 |
| Achat Marchandise | 634 772 | 979 162 | 1 174 994 |
| Marge Brute | 293 782 | 357 202 | 430 643 |
| Locations Immobilières | 80 352 | 80 352 | 80 352 |
| Consommables boutique | 46 053 | 52 855 | 47 569 |
| <i>Impact politique zéro déchet</i> | -23 026 | -31 713 | -33 298 |
| Charges | 42 467 | 56 185 | 69 221 |
| Valeur ajoutée | 147 937 | 199 523 | 266 799 |
| Salariés | 36 600 | 49 200 | 65 400 |
| Charges salariales | 23 790 | 36 900 | 49 050 |
| Impôts et taxes | 4 000 | 5 200 | 6 760 |
| Excedent brut d'exploitation | 83 547 | 108 223 | 145 589 |
| Dotation aux amortissements | 5 137 | 5 137 | 5 137 |
| Résultat d'exploitation | 78 410 | 103 086 | 140 452 |
| Charges financières | 2 880 | 2 160 | 1 440 |
| Résultat courant avant impot | 75 530 | 100 926 | 139 012 |

Un compte de résultat positif dès l'année 1 grâce à la mobilisation des habitants du 9^{ème}, à la reprise de la clientèle existante et de charges fixes faibles.

COMPTE DE RÉSULTAT – POINT MORT EBE

| | Point Mort EBE |
|-------------------------------------|-------------------|
| Compte de résultat Total | |
| CA ventes | 428 000 |
| CA Cotisation | 7 500 |
| Achat Marchandise | 294 969 |
| Marge Brute | 140 531 |
| Locations Immobilières | 80 352 |
| Consommables boutique | 21 400 |
| <i>Impact politique zéro déchet</i> | -19 260 |
| Charges | 32 084 |
| Valeur ajoutée | 25 955 |
| <i>Salariés</i> | 15 600 |
| <i>Charges salariales</i> | 7 800 |
| <i>Impôts et taxes</i> | 2 500 |
| Excedent brut d'exploitation | 55 |

| | Terra Gourma post confinement 11 Mai à 09 Juin annualisé |
|-----------|--|
| CA ventes | 425 025 |

Un point mort très faible lié aux charges réduites du modèle coopératif. Actuellement ce chiffre d'affaire est déjà atteint par Terra Gourma en annualisant un mois plutôt faible contenant des jours fériés.

EXTRAPOLATION DES CHIFFRES VS TERRA GOURMA

Le destockage chez Terra Gourma a multiplié les ventes des catégories concernées par plus de 2

Basé sur le CA actuel post confinement, notre évaluation par catégorie permet de voir que grâce aux changements de prix et aux nouvelles références nous devrions atteindre mécaniquement nos objectifs.

| Rayon | Projection annuelle rythme actuel | | | |
|--|---|--------------------------|------------|---|
| | Terra Gourma post confinement annualisé | Avec coopérative année 1 | Index | |
| Salé hors maraicher et produits laitie | 100 471 € | 251 177 € | 250 | Baisse des prix et offre * 3 (poissonerie, conserves de légumes, chips, biscuits apéritifs...) |
| Produits laitiers | 163 740 € | 221 049 € | 135 | Offre * 1,5 |
| Maraicher | 79 843 € | 239 528 € | 300 | Offre *3 et baisse des prix |
| Vins et boissons | 41 920 € | 119 771 € | 286 | Offre * 3 et baisse des prix |
| Sucré avec nouvelles catégories | 10 098 € | 60 310 € | 597 | Réouverture étage, Offre *4 et baisse des prix Miel, Biscottes, Compotes, Biscuits, cafés, thés, tisanes... |
| Traiteur | 48 816 € | 80 546 € | 165 | Baisse des prix |
| Zone vrac, boulangerie | | 68 891 € | | |
| Total Epicerie | 444 888 € | 1 041 273 € | 234 | |

L'extrapolation du CA de Terra Gourma nous conforte dans l'atteinte de notre objectif de 920 000€ la première année.

LE BUSINESS PLAN - TRESORÉRIE SYNTHÉTIQUE

| Plan de trésorerie les voisins du 9 | juin 2020 | juillet 2020 | août 2020 | septembre 2020 | octobre 2020 | novembre 2020 | décembre 2020 | janvier 2021 | février 2021 | mars 2021 | avril 2021 | mai 2021 | juin 2021 |
|---|-------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Encaissements TTC | | 20 000 € | 20 000 € | 45 000 € | 60 000 € | 75 000 € | 140 000 € | 90 000 € | 100 000 € | 110 000 € | 115 000 € | 105 000 € | 114 739 € |
| <i>Cotisations (entrée)</i> | 7 500 € | | | | | | | | | | | | |
| <i>dont TVA encaissée</i> | 0 € | 1 481 € | 1 481 € | 3 333 € | 4 444 € | 5 556 € | 10 370 € | 6 667 € | 7 407 € | 8 148 € | 8 519 € | 7 778 € | 8 499 € |
| Total encaissements d'exploitation | 7 500 € | 20 000 € | 20 000 € | 45 000 € | 60 000 € | 75 000 € | 140 000 € | 90 000 € | 100 000 € | 110 000 € | 115 000 € | 105 000 € | 114 739 € |
| Achat de marchandise TTC | 0 € | 6 828 € | 13 656 € | 22 191 € | 35 847 € | 46 089 € | 73 401 € | 78 522 € | 64 866 € | 71 694 € | 76 815 € | 75 108 € | 75 019 € |
| Loyer | | 6 696 € | 6 696 € | 6 696 € | 6 696 € | 6 696 € | 6 696 € | 6 696 € | 6 696 € | 6 696 € | 6 696 € | 6 696 € | 6 696 € |
| Charges | | 3 000 € | 3 000 € | 4 250 € | 5 000 € | 5 750 € | 9 000 € | 6 500 € | 7 000 € | 7 500 € | 7 750 € | 7 250 € | 9 317 € |
| Salaire et charges | | 5 033 € | 5 033 € | 5 033 € | 5 033 € | 5 033 € | 5 033 € | 5 033 € | 5 033 € | 5 033 € | 5 033 € | 5 033 € | 5 027 € |
| Impôts | | 333 € | 333 € | 333 € | 333 € | 333 € | 333 € | 333 € | 333 € | 333 € | 333 € | 333 € | 333 € |
| <i>dont TVA Déductible</i> | 0 € | 838 € | 1 285 € | 2 006 € | 2 997 € | 3 765 € | 5 976 € | 5 985 € | 5 157 € | 5 669 € | 6 036 € | 5 859 € | 6 123 € |
| TVA | | -3 237 € | -2 593 € | 197 € | 1 327 € | 1 447 € | 1 790 € | 4 395 € | 682 € | 2 251 € | 2 480 € | 2 482 € | 1 919 € |
| Total décaissements d'exploitation | 0 € | 18 653 € | 26 125 € | 38 700 € | 54 236 € | 65 348 € | 96 253 € | 101 478 € | 84 610 € | 93 507 € | 99 106 € | 96 902 € | 98 311 € |
| Total cash flow d'exploitation | 7 500 € | 1 347 € | -6 125 € | 6 300 € | 5 764 € | 9 652 € | 43 747 € | -11 478 € | 15 390 € | 16 493 € | 15 894 € | 8 098 € | 16 428 € |
| Total cash flow hors exploitation | -124 929 € | -25 299 € | -5 877 € | -5 877 € | -8 062 € | -8 062 € | -8 062 € | -8 062 € | -8 062 € | -8 062 € | -8 062 € | -8 062 € | -8 062 € |
| Var. nette de cash avant financement | -117 429 € | -23 952 € | -12 002 € | 423 € | -2 299 € | 1 589 € | 35 684 € | -19 541 € | 7 328 € | 8 431 € | 7 831 € | 35 € | 8 366 € |
| Financement | 182 000 € | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Var. nette de cash après financement | 64 571 € | -23 952 € | -12 002 € | 423 € | -2 299 € | 1 589 € | 35 684 € | -19 541 € | 7 328 € | 8 431 € | 7 831 € | 35 € | 8 366 € |
| Trésorerie d'ouverture | 182 000 € | 64 571 € | 40 619 € | 28 617 € | 29 039 € | 26 741 € | 28 330 € | 64 015 € | 44 474 € | 51 802 € | 60 232 € | 68 064 € | 68 099 € |
| Trésorerie de clôture | 64 571 € | 40 619 € | 28 617 € | 29 039 € | 26 741 € | 28 330 € | 64 015 € | 44 474 € | 51 802 € | 60 232 € | 68 064 € | 68 099 € | 76 465 € |

Une trésorerie positive permettant de pallier à des coups durs ou des événements externes non prévus

LE BUSINESS PLAN – PLAN DE FINANCEMENT

| Besoins | |
|---|----------------|
| Reprise et ré-étalement des emprunts Terra Gourma | 300 000 |
| Rachat fond de commerce et stocks | 80 000 |
| Trésorerie | 50 000 |
| Dépôt de garantie | 19 631 |
| Total modification local | 32 369 |
| <i>Aménagement zone vrac</i> | 7 500 |
| <i>Visibilité extérieure</i> | 5 000 |
| <i>Nouvelles vitrines réfrigérées</i> | 6 000 |
| <i>Modification système de caisse</i> | 2 500 |
| <i>Caméra et alarme</i> | 2 000 |
| <i>Aménagement zone légumes</i> | 4 369 |
| <i>Linéaire premier étage</i> | 5 000 |
| Total | 482 000 |

| Ressources | |
|---|----------------|
| Reprise et ré-étalement des emprunts Terra Gourma | 300 000 |
| Capital Gusto et adhérents | 60 000 |
| Emprunts | 115 000 |
| Subventions | 7 000 |
| Total | 482 000 |

Un plan de financement équilibré permettant de garantir une trésorerie de sécurité