

# OUVRIR UN RESTAURANT

## 1. QU'EST-CE QUE CELA IMPLIQUE ?

### DES BASES SOLIDES

- Un **capital de départ** minimum, et un fond de roulement pour les premiers mois.
- Il ne suffit pas d'aimer cuisiner pour s'improviser restaurateur ! Ce sont **trois professions en une** : accueil, cuisine, gestion. Ne pas négliger non plus le respect indispensable des normes d'hygiène et de sécurité.

Aujourd'hui, quel que soit le niveau de restauration (cuisine maison ou plats achetés tout faits), il faut une **base de formation**, hygiène et gestion. Pas besoin de faire de grandes études, mais il existe des modules courts qui préparent bien au métier ([Les formations professionnelles de l'AFPA par exemple](#)).

- DEFINIR CLAIREMENT SON CONCEPT
- Il doit correspondre à **ses propres valeurs et à sa personnalité**, surtout si l'on a un associé. Par exemple, si on est quelqu'un de simple qui aime les rapports humains authentiques, monter un restaurant clinquant avec des prix haut de gamme n'est pas en accord avec ce que l'on est.
- **Lister ces valeurs**, et ce qu'on a envie de proposer en termes de cuisine, de décoration, d'ambiance, et quelle clientèle on veut cibler. Le mettre par écrit permet de mieux y réfléchir. Revenir régulièrement sur cette liste et peaufiner. Elle vous aidera aussi à choisir le nom du restaurant.

### BIEN CHOISIR SON EMPLACEMENT

- S'installer n'importe où peut être suicidaire ! **l'étude de marché préalable** à toute décision est incontournable. L'emplacement est en effet déterminant, et même si l'investissement de départ s'avère plus important, cela minimise les risques. Par exemple, choisir un emplacement excentré des pôles d'activité par souci d'économie peut conduire à l'échec. Des exceptions existent bien entendu, mais pour faire décoller un établissement peu visible, il faut déployer des moyens de communication importants, et je dirais surtout qu'il faut se démarquer de la concurrence pour inciter le client à se déplacer, et enfin, faire revenir chaque client !

***Se poser les bonnes questions*** : Quelle densité de trafic devant mon établissement, et correspond-elle à ma cible ?

*S'il n'y a pas d'établissements dans le secteur, pourquoi en ouvrir un ?*

*Revenir à plusieurs moments de la journée pour vérifier tous ces éléments qui sont variables*

*Se demander aussi si le concept que l'on a en tête correspond bien à la **clientèle du quartier**. Par exemple, une pizzeria dans un quartier avec beaucoup de bureaux, et pas de logements = clientèle le midi, mais potentiellement pas grand-chose le soir.*

**Une fois qu'on a choisi un local ou un site**, il faut être capable de répondre aux questions suivantes :

- Le local est-il visible ? La devanture en bon état ?
- La concurrence me laisse-t-elle une place ?
- Mon restaurant est-il accessible ? Peut-on stationner facilement ?
- Le loyer est-il correct par rapport à l'emplacement, au local et à mes prévisions ?
- Les investissements à réaliser sont-ils en accord avec mon prévisionnel d'ouverture ?

## 2. ALLEZ, JE ME LANCE !

### REALISER SON BUSINESS PLAN.

- Indispensable en cas de **financement bancaire**, mais également très utile pour bien cadrer son projet, mais aussi pour éviter des erreurs qui peuvent coûter cher par la suite. Il s'agit de s'assurer que le projet est bien réalisable.
- Business plan, qu'ézako ?
  - Présentation du concept
  - Présentation du marché, concurrence. Connaître sa zone de chalandise est un incontournable, comme de définir le marché potentiel.
  - Quelle offre ? Quelle équipe ( Profils choisis, et frais de personnel)
  - Argumentation, pourquoi ce concept, à cet endroit?
  - Dossier financier (compte prévisionnel, plan de trésorerie)Son objectif est de vous permettre de vérifier que votre projet pourra **générer suffisamment** d'argent pour vous payer, et pour rembourser la Banque !

### TROUVER UN FINANCEMENT

- Votre business plan doit être **rédigé de façon très claire**, car vous n'aurez pas forcément la possibilité de le commenter.
- Sollicitez plusieurs banques : ce n'est pas parce que votre banque personnelle est celle de votre famille depuis 40 ans qu'ils vous prêteront (c'est du vécu !).

### FAIRE UN RETROPLANNING

- Vous allez devoir penser à mille choses, et vous pouvez vous sentir rapidement débordé. Etablir un calendrier avec les étapes les plus importantes, et les choses à faire pour chaque étape avant le jour J de l'ouverture permet de soulager le mental, de vérifier qu'on est capable de réaliser les choses qu'on a listé dans les délais, et de se fixer des objectifs cohérents.
- On part du jour J et on remonte en inscrivant chaque échéance au fur et à mesure.

## REGLEMENTATION ET FORMALITES ADMINISTRATIVES

Avant d'ouvrir un restaurant, et jusqu'à son ouverture effective, il faut penser à tout :

- La forme de société.
- Le gérant. Ses obligations (Permis d'exploiter)
- La déclaration aux services vétérinaires
- La déclaration d'ouverture en Mairie ou préfecture 15 jours avant.
- La licence boissons. Les Licences pour restaurant petite ou grande sont faciles à obtenir dans la mesure où vous avez déclaré votre établissement, et que vous avez fait la formation permis d'exploiter.
- Les normes d'hygiène. Une personne au moins doit avoir passé une formation à l'hygiène alimentaire. Formation courte.

Les normes de sécurité et d'accessibilité. Ces normes concernent à la fois l'accès aux personnes handicapées, les appareils de cuisson et de chauffage, l'éclairage ainsi que l'ensemble des installations électriques, les dispositifs de désenfumage et la configuration des locaux.

- La gestion du personnel. Contrats, plannings, payes, visites médicales, etc...
- La comptabilité que vous pouvez déléguer partiellement ou en totalité. Mais il est primordial d'être réactif car plus vous tardez à préparer les outils de gestion, moins vous avez les moyens de piloter votre entreprise avec efficacité :

## CONSTITUER SON EQUIPE

- Sélectionner avec soin les personnes avec qui vous travaillerez. Les "AS à leur place". Mettez les meilleurs aux postes clés.
- N'ayez pas peur de recruter meilleur que vous
- Assurez vous de pouvoir remplacer chaque personne en cas de pépin, et si vous n'avez pas la réponse, se renseigner sur les meilleures agences intérim dans votre secteur, ou les meilleurs sites web.

## CONSTRUIRE SON OFFRE PRODUIT

- Impliquer ses collaborateurs dans cette étape est un facteur de motivation et d'efficacité au démarrage.
- A moins d'avoir un restaurant touristique ou à thème, changer sa carte régulièrement permet de fidéliser plus facilement.
- Mieux vaut avoir une petite carte avec des plats de qualité et une belle présentation, qu'une carte de 10 pages mais qui implique trop de stock et des compétences en cuisine qui ne seront pas forcément là.
- Privilégiez des plats composés de produits frais et de saison

## AMENAGER LES ESPACES DE TRAVAIL

- Optimiser l'ergonomie des espaces de travail
- L'aspect esthétique du mobilier ne doit pas être au profit de l'aspect pratique.
- Vérifier que l'on a bien tout le matériel nécessaire à la réalisation de l'offre produit.

#### ELABORER SA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING

- Consultez notre fiche marketing
- Décorez en fonction de votre concept. Choisissez une vaisselle correspondant à votre standing en privilégiant la qualité pour durer. Attention à la vaisselle lourde qui complique parfois le service.

#### CHOISIR SES FOURNISSEURS

- A l'ouverture, on choisit en général de travailler avec les fournisseurs qu'on connaît en direct ou par relation, puis chemin faisant d'autres se présentent. Si on n'est pas du métier, on confie cette tâche à son chef de cuisine, et il faut dans ce cas rester vigilant. Attention au copinage, faites marcher la concurrence : Etudiez les propositions de chaque fournisseur en fonction des critères : Prix/Qualité/Service/Disponibilité.
- Remettre régulièrement en question ses fournisseurs peut éviter qu'ils ne relâchent leur niveau d'exigence en oubliant que rien n'est jamais acquis !

### 3. COMBIEN ÇA COÛTE ?

#### FOND DE COMMERCE

- Le prix d'un fond de commerce varie selon les régions, l'emplacement, la visibilité (linéaire de façade), la superficie, l'état des locaux et le matériel, les travaux de mise aux normes, le loyer, et bien évidemment le chiffre d'affaire et la rentabilité.
- Il est donc difficile de donner des chiffres précis car son prix peut se varier de 40% et 120% du chiffre d'affaires moyen des 3 années précédentes. Par exemple : Un restaurant mal situé, avec peu de places de parking, en très mauvais état peut s'évaluer autour de 50% du CA.
- Il faut ensuite pondérer ces chiffres avec la **rentabilité**. Par exemple, une affaire avec peu de chiffre d'affaire peut être très rentable. Par exemple : deux établissements peuvent réaliser 200 000 euros de résultat net alors que l'un fait 1 M € de chiffre d'affaire et l'autre 3 M€.

#### MATERIEL ET MOBILIER

- Le "gros morceau" est sans doute le **matériel de cuisine**. S'il est déjà en place et en bon état, c'est un atout financier non négligeable. Quand on sait qu'un four mixte professionnel coûte environ 7000€HT on aura vite fait les comptes !

- Le **mobilier froid** doit être adapté à votre projet et vous permettre de répondre aux exigences d'hygiène et de sécurité alimentaire. En effet, vous devez avoir suffisamment de surface de stockage froid positif et négatif pour l'activité prévue, ainsi qu'une cellule de refroidissement. Les postes de travail doivent eux aussi être suffisamment équipés pour ne pas avoir à quitter son poste pendant le service.
- 
- Le **mobilier de la salle** de restaurant représente une autre part importante du budget. Les tables, les chaises, les consoles, le bar et son aménagement intérieur, autant de choses qui dépendront du **standing** de votre restaurant. Quoi qu'il en soit, **ne négligez pas la qualité** pour ne pas avoir à réinvestir tous les 2 ans, et dépenser des fortunes en maintenance. En effet, les petites interventions de réparation sont très coûteuses à la longue (déplacement, main d'œuvre...)

### SYSTEME DE CAISSE

- Choisir son **système de caisse** n'est pas chose si évidente. Entre les solutions complètes avec logiciel intégré, les applications PC nécessitant un serveur externe, et les solutions mobiles, pas facile de s'y retrouver. Il faut considérer **plusieurs critères** comme
  - le prix total,
  - la fiabilité à long terme (des tablettes seront forcément moins résistantes que des stations fixes),
  - les capacités de gestion,
  - la simplicité d'utilisation (en cas de turnover important, une formation courte sera appréciée),
  - un service de maintenance rapide et efficace. Le système qui plante un vendredi soir et vous paralyse jusqu'au lundi parce qu'il n'y a pas de dépannage le week-end peut être un vrai cauchemar !

### STOCKS

- **Stocks liquides** : Le poste liquide est en majeure partie représenté par le vin, et au lancement de votre restaurant, moins vous aurez de stock, plus vous aurez de **fond de roulement** pour pallier aux imprévus !  
Prévoyez un stock suffisant pour **éviter les ruptures**, mais sans exagérer. Négociez, questionnez : pour le vin par exemple, les vigneron imposent souvent des minimums de commande de 60 bouteilles, voire 120 pour amortir les frais de livraison. Si vous avez une carte avec de nombreuses références, **limitez le nombre de fournisseurs**. Choisissez des fournisseurs qui peuvent vous livrer souvent, et qui permettent de panacher plusieurs vins de votre carte. Pour les autres boissons, bières, eaux et softs, vous pouvez choisir un brasseur qui vous livrera selon vos besoins. Ils ont parfois même un choix de vin qui sans proposer des références originales, permet d'étoffer sa carte sans pénaliser sa trésorerie.
- **Stock solides** : Contrairement aux produits frais qui sont censés être vendus rapidement, le stock d'épicerie offre des durées de conservation longues, mais pour autant, rien ne sert de surstocker dès le départ. C'est de l'argent immobilisé inutilement.

- **Produits d'entretien** : attention à la gestion de ces produits ! ils sont chers et doivent être utilisés selon les indications des fabricants pour éviter toute surconsommation. Bien **former et sensibiliser** dès le départ son équipe peut faire réaliser des économies.

#### FRAIS DE PERSONNEL

- Dès le premier mois, c'est un poste majeur qu'il n'est pas toujours évident d'ajuster par rapport à son chiffre d'affaire. De plus, étant donné que le paiement des charges est décalé, il convient d'adapter au plus juste son effectif. Démarrer avec **l'effectif minimal** par rapport aux prévisions. On se rend assez vite compte qu'on n'a pas assez de personnel, alors n'attendez pas que les clients montrent régulièrement des signes d'impatience et de mécontentement pour recruter. En revanche, si vous passez des journées entières à vous regarder dans le blanc des yeux en attendant que les clients arrivent, c'est que vous avez trop de personnel et qu'il est temps de réduire la voilure !  
En cuisine, la modernité et la **qualité du matériel** choisi permet souvent d'économiser sur le nombre de personnes.  
En salle, **l'organisation de la salle** et le **système de commande** permettront également d'optimiser les coûts de personnel.
- **Frais de Lancement** : il est important d'annoncer son ouverture, et ce poste ne veut pas forcément dire gros budget. Une formule simple et peu coûteuse, les flyers distribués dans votre quartier, par des gens sympathiques, avenants et surtout convaincants. Les réseaux sociaux sont également un bon moyen de toucher un public ciblé.

#### **4. CONCLUSION**

Ouvrir un restaurant c'est avant tout une aventure qui ne doit pas être prise à la légère.

Aimer cuisiner, recevoir, faire plaisir sont des conditions essentielles de la réussite, mais malheureusement pas suffisantes.

Bien préparer son ouverture, structurer son organisation, mettre en place des procédures sont autant de choses qui feront gagner du temps et de l'efficacité par la suite.

On ne peut pas être parfait dès le départ, tous les restaurateurs qui ont débuté vous diront qu'ils ont appris "sur le tas" et en faisant des erreurs !

Si j'avais quelques conseils à vous donner venant de ma propre expérience : l'emplacement doit être une question prioritaire, ne le traitez pas à la légère.

Pour vous donner toutes les chances, misez sur la qualité des produits, un accueil chaleureux et un service professionnel.

*« Prévoir c'est à la fois supputer l'avenir et le préparer ; prévoir c'est déjà agir ! ».*

FJM. FAYOLLE.