

A12 / Développer un restaurant

Créer un restaurant

Christophe Tanguy - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Touriséo

Il faut savoir que la restauration est un métier difficile. On demande beaucoup de disponibilité donc il faut être passionné par ce métier, par le produit, par la cuisine, par tout ce qui touche à la restauration.

Ensuite, il faut savoir que c'est un investissement de départ assez lourd, donc il faut avoir un peu de fonds au départ.

Il faut ensuite se faire aider par un professionnel.

Tout le monde peut devenir restaurateur, oui ! Ca dépend encore une fois du niveau de restauration que l'on veut donner : si on veut faire du gastronomique, non, il faut avoir une compétence et des techniques de cuisine importantes.

Réaliser une étude de marché dans le secteur de la restauration

Philippe Holtzscherer - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Touriséo

Il y a, dans la restauration, des particularités mais il y a aussi un tronc commun à toute étude de marché.

3 étapes indispensables :

- 1ère étape, on la néglige souvent un petit peu : une étude de marché commence par avoir une très bonne vision générale macroéconomique de l'environnement de son projet. Dans la restauration, il y a des tendances, un certain nombre d'effets de mode.

La particularité de la zone de chalandise, elle est comme dans certains autres commerces, tout à fait spécifique à la restauration : l'emplacement va être le nœud clé de la réussite du projet.

Maîtriser les clés de l'implantation d'un commerce

Stéphane Leblond - Consultant en marketing - RBMG

L'**emplacement** est primordial. Les 2 aspects qui sont importants d'étudier, c'est, à la fois :

- la zone de chalandise qui va vous permettre de définir votre potentiel d'activité,
- et votre emplacement qui va être capable de définir le potentiel et la visibilité que vous allez avoir sur votre lieu de travail.

Développer commercialement votre restaurant

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Est-ce qu'il y a suffisamment de passage ? Si on vient en voiture, est-ce qu'on peut stationner ?

Pour le midi, est-ce qu'il y a des entreprises autour qui font qu'il y a une **clientèle potentielle** ?

Pour le soir, est-ce qu'il y a des locomotives, des attrait quelconques dans le quartier qui font que les gens vont venir dîner chez vous ?

Vérifiez cet emplacement : savoir si, autour, il y a suffisamment de clients pour le midi et pour le soir. Vérifiez aussi pourquoi les restaurants ne sont pas installés dans ce quartier.

Bâtir le business plan d'un restaurant

Philippe Holtzscherer - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Touriséo

Le business plan, c'est la traduction de **plan d'affaires**. Donc on va traduire, à l'intérieur de ce business plan, la totalité de la représentation de son affaire, de son projet.

Il y a une première partie qui est indispensable et essentielle : c'est celle de la genèse du projet, de l'idée, du concept. Qui est indissociable d'un deuxième point qui va être les capacités du chef d'entreprise.

2ème volet : ça va être celle de l'étude de marché, de l'analyse de l'offre, de la demande qui va donc résulter de cette étude de marché qu'il est indispensable de mener et qu'il va falloir synthétiser. Justifiez l'implantation dans un lieu précis avec une zone de chalandise.

[Les investissements de départ pour s'installer dans la restauration](#)

Christophe Tanguy - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Touriséo

La **restauration** se décline en plusieurs thèmes, plusieurs tailles. Ca dépend de l'emplacement, du nombre de couverts, du type de restauration que vous voulez faire.

Il est évident que, si vous voulez faire de la restauration gastronomique, vous avez un coût supplémentaire en matériel, en salle, en petit matériel d'exploitation c'est-à-dire tout ce qui est vaisselle, couverts, verrerie, platerie. C'est un investissement très lourd.

Si on parle de la restauration rapide, ça peut être un coût moindre.

[Reprendre un restaurant](#)

Philippe Holtzscherer - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Touriséo

Pourquoi s'orienter vers une **reprise de restaurant** plutôt que de le créer ?

Une multitude de raisons :

- dans une reprise, dès le 1er jour d'activité, on a eu un engagement financier mais on a un retour d'activité, de chiffre d'affaires qui est encaissé immédiatement. Ca change considérablement la position du porteur de projet, de son financeur, de son banquier, puisqu'on aura, de ce fait, besoin d'évaluer le besoin en fonds de roulement, c'est-à-dire la trésorerie nécessaire pour amorcer l'activité de manière nettement plus basse que dans le cadre d'une création. C'est le point majeur.
- Il y a d'autres points sur le fait qu'à partir du moment où on reprend un établissement existant, a priori, il répond déjà aux normes sur l'hygiène, sur la sécurité, sur le fait d'être adapté pour les personnes à mobilité réduite.

[Diagnostiquer un restaurant traditionnel](#)

Didier Gerne - Consultant - Caravane des Entrepreneurs

Comment **diagnostiquer la reprise** d'un restaurant traditionnel ?

Les conseils que l'on peut donner à un repreneur qui veut reprendre un restaurant traditionnel, c'est déjà d'être du métier.

Le fait de reprendre en couple une affaire est un avantage.

La formation est divisée en 6 grandes parties :

- l'analyse de l'emplacement et la qualité de l'emplacement ;
- le marché, le positionnement du restaurant et éventuellement son classement ;
- l'analyse de la salle et les possibilités d'exploitation d'une terrasse ;
- l'équipement de la cuisine, le respect des normes obligatoires en restauration ;
- le diagnostic du personnel et le poids du cédant dans l'exploitation ;
- l'analyse des résultats et le diagnostic du bail.

[Négocier la reprise du fonds de commerce](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME

Il n'existe pas que le prix à **négocier**. On s'aperçoit que, dans des négociations de fonds de commerce et a fortiori d'entreprise, il y a beaucoup d'autres éléments à négocier. Donc il faut bien les connaître pour les négocier sérieusement avec le cédant. Ces éléments, on va les retrouver dans le compromis de cession et ensuite dans l'acte final.

[Négocier la reprise d'un restaurant traditionnel](#)

Didier Gerne - Consultant - Caravane des Entrepreneurs

Comment négocier la **reprise d'un restaurant traditionnel** en 4 points :

- le choix qu'il y a entre la reprise du fonds de commerce purement et simplement, et la reprise du fonds et des murs commerciaux ;
- le choix entre le rachat du fonds et le rachat des titres de la société d'exploitation ;
- le prix, les relations qu'il peut y avoir avec le diagnostic, les résultats qui sont dégagés par l'exploitation et la prise en charge du coût de mise aux normes et des travaux éventuellement à effectuer ;
- la position des banques et les possibilités d'emprunt.

[Organisation financière et comptable du restaurateur](#)

Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com

Dans le dossier des banques, si vous devez emprunter, il nous faut 3 éléments :

- d'abord un plan d'investissement, et puis le montant de vos apports personnels ;
- à partir de là, on va déterminer l'emprunt qui nous sera nécessaire et les échéances mensuelles de remboursement ;
- ensuite, il faut que l'on fasse un compte de résultat prévisionnel pour savoir si vous pourrez rembourser cet emprunt et faire face aux échéances. Puis, dans les premiers mois, il vous faudra vraiment surveiller la trésorerie parce que c'est par là que les créateurs pèchent en général.

[Savoir effectuer les approvisionnements de son restaurant](#)

Sandra Moreira - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Touriséo

Avant de déterminer sa politique achat, l'important est d'avoir défini :

- son concept,
- sa cible de clientèle,
- la gamme dans laquelle on veut se situer,
- et d'avoir défini des choix éthiques, liés à la qualité, en termes de pratiques et par rapport au nombre de personnel prévu en cuisine.

La carte doit être définie sans se préoccuper des coûts mais plutôt de la qualité de ce que l'on veut transmettre au niveau des produits. C'est dans un 2ème temps qu'on va pouvoir définir les coûts, la marge à dégager et donc les achats de matières qu'on doit choisir.

[Calculer vos prime cost et fixer les prix de vente de votre carte](#)

Christophe Tanguy - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Touriséo

Le prime cost, c'est la traduction de "prix de revient".

Dans la restauration, il y a 2 charges très importantes : le coût matières et le coût du personnel. Le prime cost, c'est l'addition du coût matière (les achats que l'on fait) et le salaire du personnel.

La 1ère chose pour calculer un prime cost, c'est le calcul matières premières. Ça se fait avec une fiche technique : tous les plus grands chefs de cuisine du monde font la même chose, à nous de suivre cet exemple, qui est une méthode indispensable et primordiale dans la gestion.

On va calculer son plat ou son assiette et vous allez établir une fiche technique, c'est-à-dire que vous allez calculer combien de grammes de poulet, de salade, d'assaisonnement, de tomate, de jambon... vous allez mettre dans cette assiette.

Une fois que vous avez calculé ce grammage, vous calculez forcément le coût de revient dans votre assiette et, ensuite, vous allez déterminer le temps passé pour confectionner cette assiette, qui va correspondre au salaire du personnel et là on aura son prime cost.

[La démarche HACCP en restauration commerciale](#)

Didier Gerne - Consultant - Caravane des Entrepreneurs

L'HACCP n'est pas une norme mais une méthode, un véritable outil de travail. Au départ, il y a eu une réelle volonté du législateur d'appliquer une norme qui est devenue exigible à la restauration collective, aux restaurants traditionnels.

Quels sont les objectifs de la démarche HACCP ?

Essentiellement que soit respectée la sécurité sanitaire des aliments. En cas de contrôle, le professionnel doit être en mesure de prouver qu'il a respecté les règles de base.

[Les outils de communication spécifiques au secteur de la restauration](#)

Sandra Moreira - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Touriséo

Quels sont les outils les plus efficaces ou, du moins, ceux que vous préconiseriez pour un restaurant ? Tout dépend des moments d'utilisation de ces outils :

- on a la distribution de flyers, de prospectus, avec un taux de retour identique au mailing, c'est-à-dire moins de 2%. Donc c'est quelque chose qu'il faut répéter. On peut, pour rendre cela plus efficace, déposer une offre sur le flyer, que ce flyer contienne une gratuité, une **réduction sur présentation**, ce qui permet d'en mesurer le retour.
- on trouve ensuite l'affichage, ne serait-ce que sur le lieu du restaurant.
- la relation presse : il y a la possibilité d'avoir un encart dans la presse, avec une offre intéressante et pouvoir communiquer lorsqu'il y a des événements mis en place.

[Clientèle de restaurant : comment garder et gagner la fidélité des clients](#)

Philip Cuillé - Consultant formation en Hôtellerie Restauration Tourisme - CHRT

Sur quoi repose en priorité la **fidélisation d'un client** ?

C'est une politique qui repose d'abord sur la satisfaction du client. Bocuse, célèbre cuisinier, a dit un jour "un client de perdu, il n'y en aura pas 10 de retrouvés".

Ce qui veut dire que si l'on a un client chez soi, si on pouvait le garder, ça serait beaucoup mieux, d'où l'importance de la fidélisation du client.

C'est vrai que, dans la restauration, les clients ont tendance à changer de restaurant mais c'est vrai que lorsqu'on découvre un bon restaurant, on a tendance à y retourner et emmener ses amis.

De là, mettre en place des outils, des moyens, des méthodes pour que le client soit satisfait donc revienne dans votre établissement.

[Recruter et former son personnel dans le secteur de la restauration](#)

Sandra Moreira - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Touriséo

La restauration est un des secteurs qualifiés comme étant en tension, donc avec des difficultés de **recrutement de personnel**, notamment sur des postes très qualifiés.

Comment recruter au mieux et par quels circuits ?

Le 1er auquel on pense, ce sont les offres d'emplois de manière classique, sur des sites spécialisés ou généralistes.

Ensuite, sur le personnel très qualifié comme les chefs de partie, chefs de rang ou chefs de cuisine, l'intérêt est d'aller sur un recrutement un peu plus fin par approche directe. On va chercher ailleurs quelqu'un que l'on a repéré et qui présente toutes les qualités que l'on recherche.

[Motiver l'équipe de son restaurant](#)

Philip Cuillé - Consultant formation en Hôtellerie Restauration Tourisme - CHRT

En quoi le fait de **motiver une équipe** est si important dans un restaurant ?

Il est très important que le personnel qui travaille avec vous soit motivé, parce qu'on s'adresse à une clientèle qui a payé un prix, qui attend donc une qualité pour ce prix, donc un rapport qualité-prix le plus performant possible.

Donc, le fait d'avoir une équipe motivée va faire que votre prestation sera encore meilleure.

Alors après, il y a le management : comment on va pouvoir motiver cette équipe. Donc il va falloir être un leader qui emmène, motive et anime son équipe. Mais il va falloir aussi être très consensuel, de manière à être à l'écoute des uns et des autres.

Accédez à la vidéo [L'essentiel de Développer un restaurant](#) // 14:49