

CRÉER OU REPRENDRE UN FOOD TRUCK

Adeline Desthuilliers, Maud Guettier

Créer ou reprendre un Food Truck

Chasseur de Fonds

Ce livre a été publié sur www.bookelis.com

ISBN: xxx-xx-xxx-xxxx-x

© Adeline Desthuilliers, Maud Guettier

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.
L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce livre.

OUVRAGES DES MÊMES AUTEURS

- **Créer ou reprendre un restaurant traditionnel** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier, Mahmoud Ali-Khodja (janvier 2018).
- **Créer ou reprendre un hôtel** – Mahmoud Ali-Khodja, Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (juin 2018).
- **Construire le business plan d'un restaurant** – Maud Guettier, Adeline Desthuilliers, Mahmoud Ali-Khodja (juillet 2019).

CHASSEUR DE FONDS

Chasseur de fonds accompagne les professionnels des cafés, hôtels et restaurants, de la création à la transmission.

Chasseur de fonds accompagne également les projets de Food Truck.

Le métier de chef d'entreprise génère son lot d'illusions : l'indépendance, le fait d'être son propre patron... Mais derrière cette image se cache une réalité complexe, dans laquelle l'entrepreneur se trouve confronté à des problématiques diverses, qu'elles soient juridiques, sociales, fiscales... Cette diversité de domaines impose un constat très simple : un individu seul ne peut raisonnablement maîtriser tous ces domaines simultanément. Ce constat est encore renforcé dans le secteur des cafés, hôtels et restaurants qui requiert des compétences opérationnelles conséquentes.

Ne plus laisser le chef d'entreprise démuni face aux problématiques de son métier

Il n'est pas toujours facile de trouver spontanément une réponse appropriée à une problématique fiscale, juridique ou même technique. Les spécificités de chacun de ces domaines peuvent néanmoins être appréhendées par des experts (avocats, notaires, agents immobiliers, coachs, cuisiniers...), qui sont en mesure d'accompagner l'entrepreneur, de lui apporter des solutions à ses problèmes et de lui éviter de commettre des erreurs qui lui seraient préjudiciables. Chasseur de Fonds permet aux restaurateurs, cafetiers et hôteliers d'être mis en relation avec l'expert ou les experts adaptés à leur situation, et ce, gratuitement.

En effet, Chasseur de Fonds propose, par le biais de son site internet :

- Le dépôt et la consultation d'annonces gratuites pour la vente de fonds de commerce : cafés, hôtels, restaurants, Food Trucks.
- Des annonces sponsorisées de matériel neuf et de produits d'alimentation ainsi que des formations pour nos partenaires.
- Des annonces d'emplois gratuites.
- Une mise en relation avec notre réseau d'experts dans tous les domaines touchant au métier des cafés, hôtels, restaurants.
- Des formations en e-learning dans le cadre de l'accompagnement.
- Un blog avec de nombreux articles liés au CHR.
- Des outils : simulateur d'emprunt, calcul de ratios, guides...
- Des missions de conseil : business plan, évaluation des murs et/ou du fonds...

Chasseur de fonds réalise des actions concrètes, avec sa présence sur les salons professionnels et d'entrepreneurs, ainsi que de nombreuses publications dans les journaux spécialisés...

L'adresse du site : www.chasseurdefonds.com

UN MOT DES AUTEURS

En tant qu'experte-comptable spécialisée dans le métier des cafés, hôtels et restaurants depuis plus de vingt ans, j'ai eu l'occasion d'être particulièrement sensibilisée aux problématiques de la création d'entreprise pour avoir accompagné de nombreux entrepreneurs dans leur projet de reprise d'hôtel, rachat de fonds de restaurant ou création de Food Truck.

En 2013, je rencontrais deux futurs clients proposant un concept de Food Truck qui recherchaient un expert-comptable spécialiste du CHR pour les accompagner. Plus de six ans après, La Brigade est un exemple de réussite avec son développement au travers de ses points de vente.

Une réussite, un nouveau projet nécessite de l'accompagnement, de l'information. C'est pourquoi nous avons voulu, à l'aide de Chasseur de Fonds, proposer une plateforme intégrée qui puisse être la boussole du restaurateur, du cafetier et de l'hôtelier.

Afin de compléter l'offre de Chasseur de Fonds, nous proposons plusieurs livres à destination du CHR, mais aussi des formations en e-learning, toujours dans le but de partager et d'informer.

Au travers de ce quatrième livre, nous espérons pouvoir répondre aux interrogations des Food Truckeurs, afin de contribuer à leur réussite.

Adeline Desthuilliers

*

* *

Accompagner mes clients du métier des cafés, hôtels et restaurants pour des missions d'expertise comptable ainsi que sur des problématiques sociales m'a donné envie d'en faire plus pour eux, car les prérogatives du chef d'entreprise s'étendent à des domaines extrêmement divers. Chasseur de Fonds fournit cet accompagnement, en permettant de trouver l'interlocuteur adapté pour les questions que les professionnels peuvent se poser. Le déploiement au niveau national de l'activité de Chasseur de Fonds m'a donné l'opportunité de prendre en charge la région Ouest avec une implantation à La Rochelle.

J'ai eu l'opportunité, au travers de ce livre, d'apporter mon expertise, notamment au niveau social. J'espère ainsi pouvoir contribuer à de beaux projets.

Maud Guettier

SOMMAIRE

1 INTRODUCTION	17
2 DEVENIR FOOD TRUCKEUR	19
2.1 Être entrepreneur	19
2.2 Le marché français du Food Truck	21
2.3 Les différents concepts	23
2.4 Votre projet	26
2.4.1 <i>L'enseigne et le nom commercial</i>	26
2.4.2 <i>Menu et carte</i>	27
2.4.3 <i>Fixer ses prix</i>	29
2.5 L'emplacement idéal	30
2.6 La franchise	32
3 LE MODE D'INSTALLATION	37
3.1 Choix de la structure juridique	37
3.1.1 <i>Entreprise individuelle</i>	37
3.1.2 <i>Sociétés</i>	40
3.2 Immatriculer votre entreprise	43
3.2.1 <i>CFE</i>	43
3.2.2 <i>Coût de la création</i>	44
3.3 Régime fiscal et social du dirigeant	46
3.3.1 <i>Régime fiscal</i>	46
3.3.2 <i>Régime social</i>	47
3.3.3 <i>Protection du conjoint</i>	49
3.4 Obtenir les autorisations pour l'emplacement	50
3.4.1 <i>Espace privé</i>	51
3.4.2 <i>Espace public</i>	51

3.5 Protéger sa marque.....	53
4 LES RÈGLES DE LA PROFESSION	57
4.1 La carte de professionnel ambulant	57
4.2 Normes de sécurité du véhicule	58
4.3 La réglementation sur les règles d'hygiène	61
4.3.1 Hygiène.....	61
4.3.2 Formation hygiène alimentaire	63
4.3.3 Déclaration d'ouverture.....	64
4.4 La réglementation sur les boissons	65
4.4.1 Types de licence selon la nature des boissons	66
4.4.2 Le permis d'exploitation	67
4.4.3 Déclaration administrative	69
4.5 Obligations concernant les moyens de paiement.....	69
4.5.1 Obligation d'une caisse enregistreuse	69
4.5.2 Paiement en espèces.....	70
4.5.3 Paiement par chèque.....	70
4.5.4 Paiement par CB.....	71
4.5.5 Paiement par titre-restaurant.....	72
4.6 Les autres obligations	73
4.6.1 Respect des horaires.....	73
4.6.2 Respect de la tranquillité du voisinage.....	73
4.6.3 Non-discrimination.....	73
4.6.4 Prestations	74
4.6.5 La responsabilité du Food Truckeur	74
4.6.6 Le Règlement Général sur la Protection des Données	75
4.7 Fiscalité	76
4.7.1 La TVA en restauration	76
4.7.2 Les autres taxes	78
5 ÉVALUER LES BESOINS DE L'EXPLOITATION	79
5.1 L'installation.....	79
5.1.1 Acheter ou louer son camion	79
5.1.2 Aménager son camion	81

5.1.3 Avoir un local annexe.....	86
5.2 S'organiser	88
5.2.1 Approvisionnement – Choisir ses fournisseurs	86
5.2.2 Production	91
5.2.3 Click and collect.....	93
5.3 Le personnel.....	94
5.3.1 Recruter et planifier	94
5.3.2 Formalités liées à l'embauche	96
5.3.3 Contrats de travail	101
5.3.4 Période d'essai.....	107
5.3.5 Visite d'information et de prévention.....	110
5.3.6 Affichages obligatoires	111
6 VOS PARTENAIRES ET LIENS UTILES	113
6.1 L'assureur	113
6.1.1 L'assureur et vos contrats	113
6.1.2 Les éléments déclaratifs impactant votre contrat	114
6.1.3 Les différentes assurances à destination du Food Truckeur ..	116
6.2 L'avocat.....	121
6.3 Le banquier	122
6.4 L'expert-comptable	122
6.5 Les fournisseurs	124
6.6 Le courtier.....	124
6.7 Et bien d'autres	125
6.8 Les liens utiles.....	126
6.8.1 Achat ou location d'un camion	126
6.8.2 Appels d'offres d'emplacements.....	126
6.8.3 Dépôt de marque	126
6.8.4 Étude de marché.....	127
6.8.5 Les organisations professionnelles.....	128
6.8.6 Des actualités	128
6.8.7 De nombreuses associations	129
6.8.8 Sites dédiés à la franchise.....	130

6.8.9 Sites référençant les positions des Food Trucks	130
6.8.10 Financement – prêts d'honneur	130
6.8.11 Crowdfunding	130
7 PRÉPARER SON BUSINESS PLAN	133
7.1 Les objectifs du business plan	133
7.2 Démarche	134
7.3 La forme du business plan	134
7.4 Présentation du concept et de l'équipe	135
7.4.1 Le concept	135
7.4.2 L'équipe	135
7.5 Analyse du marché et de la concurrence	136
7.5.1 Analyse sectorielle.....	136
7.5.2 Positionnement et concurrence	136
7.5.3 Où trouver les informations pour l'étude de marché ?	137
7.6 Dossier financier	137
7.6.1 Le plan de financement	138
7.6.2 Établissement d'un compte de résultat prévisionnel	142
7.6.3 Capacité d'autofinancement.....	151
7.6.4 Le bilan prévisionnel.....	152
7.7 Savoir présenter et documenter son projet.....	154
7.7.1 Synthèse	154
7.7.2 Les annexes	154
8 TROUVER SON FINANCEMENT	155
8.1 L'apport personnel	155
8.2 Les aides.....	156
8.2.1 Demandeur d'emploi.....	156
8.2.2 Prêt d'honneur	158
8.2.3 Les aides de l'État et des collectivités territoriales	161
8.3 Love money.....	163
8.4 L'association.....	163
8.5 Le crowdfunding : sur des plateformes en ligne	165
8.6 Prêts bancaires.....	166

8.6.1 <i>L'assurance de l'emprunt</i>	167
8.6.2 <i>Les garanties d'emprunt</i>	168
8.7 <i>Financement du matériel</i>	169
8.7.1 <i>Financement sur la trésorerie ou sur les fonds propres</i>	169
8.7.2 <i>Financement via un crédit professionnel</i>	170
8.7.3 <i>Financement par leasing ou crédit-bail</i>	171
9 DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ : SE FAIRE CONNAÎTRE	173
9.1 <i>Le bouche-à-oreille</i>	173
9.2 <i>La fiche Google</i>	175
9.3 <i>Site web</i>	178
9.4 <i>Utiliser les réseaux sociaux</i>	180
9.4.1 <i>Page Facebook</i>	180
9.4.2 <i>Instagram</i>	182
9.4.3 <i>Twitter</i>	183
9.4.4 <i>Les autres réseaux</i>	184
10 CONCLUSION : LES CLÉS DE LA RÉUSSITE	185

1

INTRODUCTION

Monter son Food Truck implique des passages obligés qui sont méconnus par les créateurs. C'est pourquoi nous avons souhaité, à travers ce livre, vous fournir des pistes et des clés pour faciliter votre installation.

Ce livre a été nourri par nos expériences communes, mais aussi par le témoignage de Food Truckeurs que nous avons sollicités. Il n'est pas exhaustif et reste perfectible. En effet, chaque expérience est différente, mais il subsiste au travers de ce livre un fil directeur que peut suivre chacun des créateurs.

Le timing est une question qui revient souvent. Il est évident que, pour démarrer, il faut avoir l'envie, la capacité et l'idée. Ensuite, il faudra s'assurer de la faisabilité du projet et de sa rentabilité. Le business plan se construit tout au long de l'avancée du projet.

Ce livre est découpé en 9 chapitres qui suivent la chronologie du projet et qui abordent les différents sujets sans les approfondir.

Nous avons volontairement limité le sujet à la création du Food Truck sans aborder la partie business plan, sujet que nous développerons dans une prochaine publication.

Les autres métiers du CHR, les hôtels et restaurants, ont été traités au travers de nos autres publications :

- *Créer ou reprendre un restaurant traditionnel*
- *Créer ou reprendre un hôtel*
- *Construire le business plan d'un restaurant.*

Nous proposons d'ores et déjà de nombreux articles sur le site de www.chasseurdefonds.com

Les sujets du développement et de la gestion du restaurant ainsi que du montage du business plan d'un Food Truck feront l'objet de futures publications.

Au cours de ce livre, nous avons souhaité mettre en avant nos recommandations en encadré et des pistes pour aller plus loin. Nous présentons notamment un paragraphe consacré aux liens utiles vers des sites internet ; il vous permettra d'approfondir les sujets de votre choix.

Toute l'équipe de Chasseur de fonds vous souhaite une excellente lecture.

2

DEVENIR FOOD TRUCKEUR

2.1 Être entrepreneur

Avant de se lancer dans l'aventure du Food Truck, il est nécessaire de s'interroger sur ses propres motivations et de faire le point sur sa situation personnelle.

C'est le bon moment pour faire un bilan personnel et professionnel.

En premier lieu, assurez-vous que votre projet professionnel est compatible avec votre vie personnelle et que vous serez en mesure de faire face à vos charges financières (argent) et familiales (temps) avec ce projet. N'hésitez pas à prendre en compte l'avis de votre entourage, car avoir le soutien de sa famille (moral et/ou financier) vous permettra d'avancer plus sereinement.

Ensuite, même si chaque entrepreneur est différent, tout comme chaque métier est différent, il existe un certain nombre de compétences et de ressources qui facilitent la réussite d'un projet. Nous avons listé ci-après les critères qui, selon nous, semblent être nécessaires chez tout entrepreneur en Food Truck :

- **La patience** : la création d'une entreprise peut prendre du temps, cela n'avance jamais assez vite, et vous devrez faire face à de nombreux obstacles.