

CRÉER OU REPREDRE UN RESTAURANT

Adeline Desthuilliers,
Maud Guettier
Mahmoud Ali-Khodja

Créer ou reprendre un restaurant

Chasseur de Fonds & Étude Pédron

VERSION 2
AVEC UN SUPPLÉMENT SUR LE DIGITAL

Ce livre a été publié sur www.bookelis.com

ISBN: 979-10-359-0142-4

© Adeline Desthuilliers, Maud Guettier, Mahmoud Ali-Khodja

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). Version 1.
- **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).
Médaille d'argent 2019 – 11^e TROPHÉES MARKETING COMMUNICATION de la profession comptable.
- **Créer ou reprendre un Food Truck** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (décembre 2019).

CHASSEUR DE FONDS

Un accompagnement des professionnels des cafés, hôtels et restaurants, de la création à la transmission

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 ou fiscales... Cette diversité de domaines impose un constat très simple : un individu seul ne peut raisonnablement pas maîtriser tous ces domaines simultanément. Ce constat est encore renforcé pour le secteur des cafés, hôtels et restaurants, qui requiert des compétences opérationnelles déjà conséquentes.

Chasseur de Fonds se veut être une référence pour les professionnels des cafés, hôtels et restaurants, pour leur accompagnement de la création à la transmission.

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 administrative. Les spécificités de chacun de ces domaines peuvent néanmoins être appréhendées par des experts (avocats, notaires, agents immobiliers, coachs, photographes...), 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, cafe-tiers et hôteliers d'être mis en relation avec l'expert ou les experts adaptés à leur situation, et ce, gratuitement.

Chasseur de Fonds propose une offre intégrée et transparente :

- Des annonces de fonds de commerce : cafés, hôtels, restaurants, service gratuit à destination des vendeurs et des agents immobiliers.
- Des annonces sponsorisées de matériel neuf et de produits d'alimentation à destination des vendeurs, pour que leur produit gagne en visibilité auprès des cafés, hôtels, restaurants.
- Un accompagnement dans la transaction à l'aide de notre réseau national (intercabinets).
- Une mise en relation avec notre réseau d'experts dans tous les domaines touchant au métier des cafés, hôtels, restaurants.
- **Des formations 100 % en ligne et en présentiel sur demande.**
- Des contributions d'experts au travers d'articles.
- Des outils : simulateur d'emprunt, calcul de ratios, guides...
- Des missions de conseils : business plan, évaluation de murs et/ou fonds...
- Des actions concrètes : présence sur les salons professionnels et d'entrepreneurs, organisation d'afterworks avec nos partenaires, publications dans les journaux spécialisés...

L'adresse du site : www.chasseurdefonds.com

ÉTUDE PÉDRON

L'Étude Pédron : un savoir-faire vieux de près d'un demi-siècle en transaction hôtelière

L'Étude Pédron a été fondée par M. Jean Pédron dans les années cinquante. En 1969, le cabinet se spécialise dans la transaction hôtelière. Au fil des années, l'Étude Pédron a su s'imposer comme un acteur historique incontournable du métier, en particulier en région parisienne. Après le décès de M. Jean Pédron en 1987, c'est son gendre, M. Régis Morin, qui prend la tête du cabinet, jusqu'en 2016, date à laquelle il cède sa place à Mme Adeline Desthuilliers, experte-comptable spécialisée en cafés, hôtels et restaurants, et M. Mahmoud Ali-Khodja, collaborateur de l'enseigne depuis le début des années deux mille.

L'Étude Pédron a été une entreprise pérenne au fil des décennies, et sa réputation n'est plus à faire. L'enseigne a bâti durant son activité un vaste réseau d'affaires, ce qui en fait un interlocuteur privilégié pour les hôteliers en région parisienne.

Ces nombreuses années d'activité ont également permis à l'entreprise d'accumuler un savoir-faire et une expertise solides de la transaction hôtelière. L'Étude Pédron a toujours su, d'une part, s'adapter aux mutations du marché de l'hôtellerie, fussent-elles économiques ou légales, et, d'autre part, anticiper les besoins des hôteliers pour leur fournir un service toujours efficace et adapté.

Dans cet esprit de conseil et d'accompagnement, l'Étude Pédron contribue également au journal *L'Hôtellerie-Restoration*

au travers d'articles à destination des chefs d'entreprise et abordant diverses thématiques telles que le financement d'une acquisition ou l'exploitation d'un établissement. Cette collaboration, entamée il y a une dizaine d'années avec M. Régis Morin, se poursuit encore aujourd'hui avec succès.

Le métier de l'Étude Pédron ne se limite néanmoins pas à la simple transaction hôtelière, mais inclut également une dimension de conseil en patrimoine. Dans cette optique, et afin d'offrir à ses clients toujours plus d'opportunités d'investissement, le cabinet propose, depuis le milieu d'année 2017, d'intervenir sur des **transactions en restauration** pure, en complément de ses activités de transaction hôtelière.

Une réelle capacité d'adaptation pour relever les défis d'aujourd'hui et de demain

Conseiller des femmes et hommes d'affaires sur leurs investissements suppose d'analyser son environnement avec recul et lucidité et d'être conscient du contexte dans lequel les transactions se déroulent.

En l'espace d'une quinzaine d'années, les hôteliers et restaurateurs ont dû s'adapter à de nombreux changements, et ceux-ci sont totalement intégrés dans le processus de réflexion du cabinet.

L'Étude Pédron propose aujourd'hui un accompagnement complet dans la cession de fonds, de titres, de murs pour les hôtels, restaurants, brasseries.

L'adresse du site : www.etude-pedron.com

UN MOT DES AUTEURS

En tant qu'experte-comptable spécialisée dans le métier des cafés, hôtels et restaurants depuis près de vingt ans, j'ai eu l'occasion d'être particulièrement sensibilisée aux problématiques de la transmission d'entreprises. Que ce soit pour la question de l'évaluation, de la recherche d'acheteurs ou de vendeurs, de la transaction ou encore du financement, le porteur de projet se retrouve en interaction avec un nombre important d'intervenants aux expertises différentes, et peut par conséquent facilement être perdu.

Pour cette raison, il m'est apparu évident que, dans le cadre de la transmission d'affaires, le métier d'intermédiaire ne se limite pas à celui d'agent immobilier, mais implique une pleine dimension d'accompagnement et de conseil.

C'est pourquoi j'ai 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.

Lorsque j'ai eu l'opportunité de rejoindre l'Étude Pédron en 2017, j'ai été extrêmement enthousiaste à cette idée qui me permettait de compléter l'offre de Chasseur de Fonds. Pour avoir collaboré avec l'enseigne au cours de mes missions d'expertise comptable, je savais que l'approche du cabinet par rapport à son activité correspondait précisément à ma vision du métier : une démarche transversale et pluridisciplinaire, visant à accompagner au mieux le client dans ses projets et défendre coûte que coûte ses intérêts. Car les intérêts de l'Étude Pédron comme ceux de Chasseur de Fonds sont avant tout ceux des entrepreneurs qui leur font confiance.

Au travers de la deuxième version de ce livre, j'espère pouvoir répondre aux interrogations du créateur et du reprenneur d'un restaurant, 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 par rapport aux 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 pu, au travers de ce livre, apporter mon expertise, notamment au niveau social. J'espère ainsi pouvoir contribuer à de beaux projets.

Maud Guettier

*
* *

J'ai eu la chance de rejoindre l'Étude Pédron il y a près de 16 ans, et je dois dire que ces années ont été les plus enrichissantes et formatrices de mon parcours professionnel. Ayant moi-même été restaurateur avant mon arrivée au cabinet, j'avais déjà été confronté aux problématiques du métier des cafés, hôtels et restaurants, et à leur complexité. Sauter le pas et se lancer dans une activité d'hô-

tellerie et de restauration comporte nécessairement des risques, qu'ils soient personnels ou financiers, et peut donc se révéler très anxiogène pour le chef d'entreprise. Je parle d'expérience !

C'est en gardant cela à l'esprit que j'ai toujours accompagné mes clients dans leurs projets d'acquisition ou de cession, car ce métier dont j'ai fait ma vie aujourd'hui repose sur deux piliers fondamentaux. Le premier de ces piliers est évidemment la compétence et l'expertise : l'intermédiaire est, comme son nom l'indique, l'interface entre les parties prenantes des opérations. Il doit donc être capable de dialoguer aussi bien avec des avocats, des notaires, des experts-comptables, afin de rendre l'ensemble des informations intelligibles pour le client dont il défend les intérêts.

Le second de ces piliers, tout aussi fondamental à mon sens, est la relation de confiance. J'estime personnellement que, pour faire ce métier correctement, le cynisme n'a pas sa place. Je préfère encore ne pas conclure une affaire plutôt que d'arriver à la signature en sachant que mon client commet une erreur qui pourrait lui être préjudiciable, professionnellement ou personnellement. Lorsque mes clients reviennent me voir un an après leur acquisition, ravis de leur bilan, je sais que j'ai accompli ma mission, et – oserais-je le dire ? – au fond de moi, je suis fier d'avoir un peu contribué à leur succès.

Ce livre est pour moi aujourd'hui un partage d'expériences de mon passé de restaurateur et d'agent immobilier.

Mahmoud Ali-Khodja

TABLE DES MATIÈRES

1 INTRODUCTION	23
2 DE L'IDÉE AU CONCEPT	25
2.1 Devenir chef d'entreprise	25
2.1.1 <i>Les atouts pour votre réussite</i>	25
2.1.2 <i>Le rôle de chef d'entreprise</i>	26
2.1.3 <i>L'association</i>	27
2.1.4 <i>Rejoindre un incubateur</i>	29
2.2 Votre concept	33
2.2.1 <i>Se démarquer avec une spécialité culinaire</i>	34
2.2.2 <i>Proposer des animations</i>	34
2.2.3 <i>Mettre l'accent sur l'ambiance et le service</i>	35
2.2.4 <i>Connaître sa clientèle</i>	36
2.2.5 <i>Travailler votre carte et les prix</i>	36
2.3 L'identité de votre restaurant	40
2.3.1 <i>L'enseigne ou le nom commercial</i>	40
2.3.2 <i>Protéger sa marque</i>	40
3 LES RÈGLES DE LA PROFESSION	43
3.1 La réglementation sur les boissons	43
3.1.1 <i>Types de licences selon la nature des boissons</i>	44
3.1.2 <i>Le permis d'exploitation</i>	45
3.1.3 <i>Déclaration administrative</i>	46
3.2 La réglementation sur les règles d'hygiène	47
3.2.1 <i>Hygiène</i>	47
3.2.2 <i>Formation hygiène alimentaire</i>	49
3.2.3 <i>Déclaration d'ouverture</i>	50

3.2.4	<i>L'extraction</i>	50
3.2.5	<i>Obligation du bac à graisse</i>	53
3.3	<i>La réglementation en matière de sécurité</i>	56
3.3.1	<i>Registre</i>	57
3.3.2	<i>Accessibilité aux personnes handicapées</i>	57
3.3.3	<i>Registre public d'accessibilité</i>	59
3.4	<i>L'exploitation du restaurant</i>	62
3.4.1	<i>La taxe enseigne</i>	62
3.4.2	<i>La taxe terrasse ou droit de voirie</i>	63
3.4.3	<i>Interdiction de fumer</i>	65
3.4.4	<i>Diffusion de programme de télévision</i>	65
3.4.5	<i>Droit de SACEM</i>	66
3.4.6	<i>Affichages obligatoires</i>	67
3.5	<i>Obligations concernant les moyens de paiement</i>	69
3.5.1	<i>Obligation d'une caisse enregistreuse</i>	69
3.5.2	<i>Paiement en espèces</i>	71
3.5.3	<i>Paiement par chèque</i>	71
3.5.4	<i>Paiement par CB</i>	72
3.5.5	<i>Paiement par titre-restaurant</i>	73
3.5.6	<i>Délivrance d'une note ou d'une facture</i>	74
3.6	<i>Les autres obligations du restaurateur</i>	77
3.6.1	<i>Respect des horaires</i>	77
3.6.2	<i>Respect de la tranquillité du voisinage</i>	77
3.6.3	<i>Non-discrimination</i>	77
3.6.4	<i>Prestations</i>	78
3.6.5	<i>La responsabilité du restaurateur</i>	79
3.6.6	<i>Le règlement général sur la protection des données</i>	81
4	MODE D'INSTALLATION	85
4.1	<i>Création</i>	85
4.1.1	<i>L'acquisition d'un droit au bail</i>	86
4.1.2	<i>Location d'un local vide</i>	86

4.1.3 L'acquisition de murs.....	87
4.2 Le droit de préemption.....	87
4.2.1 Le droit de préemption commercial sur la vente des murs...	87
4.2.2 Le droit de préemption urbain (DPU) sur la vente des murs	89
4.2.3 Le droit de préemption dans un périmètre de sauvegarde....	90
4.3 L'offre d'achat.....	92
4.4 L'acquisition du fonds de commerce.....	93
4.4.1 Les documents nécessaires à la préparation du contrat de vente.....	93
4.4.2 La promesse.....	94
4.4.3 Le contrat de vente définitif.....	98
4.4.4 Formalités prévues par le Code de commerce	100
4.5 Acheter des titres de société.....	102
4.5.1 Le LBO	102
4.5.2 L'audit	104
4.5.3 La garantie d'actif et de passif.....	104
4.6 La location-gérance.....	106
4.6.1 Le formalisme de la location-gérance	106
4.6.2 Avantages et inconvénients.....	108
4.7 Franchise	109
4.8 Le choix du mode d'exploitation.....	110
4.8.1 Entreprise individuelle	111
4.8.2 Sociétés.....	112
4.8.3 Régime fiscal	116
4.8.4 TVA en restauration.....	117
4.8.5 Les autres taxes	119
4.8.6 Les droits d'enregistrement.....	119
4.8.7 Régime social	120
5 VOS PARTENAIRES	123
5.1 L'agent immobilier.....	123
5.2 L'assureur et les assurances	124
5.2.1 Assurance responsabilité civile professionnelle.....	125

5.2.2 Assurance des biens immobiliers et mobiliers	125
5.2.3 Assurance perte d'exploitation.....	126
5.2.4 Protection juridique	126
5.2.5 Assurance multirisque professionnelle.....	126
5.2.6 Assurance véhicules	127
5.2.7 Protection du dirigeant et de ses proches.....	127
5.2.8 Protection des salariés	127
5.3 L'avocat.....	128
5.4 Le banquier et les fonds.....	129
5.5 L'expert-comptable	130
5.6 Les fournisseurs	131
5.7 Le notaire	134
5.8 Et bien d'autres	135
6 TROUVER VOTRE RESTAURANT.....	137
6.1 Choisir un emplacement	137
6.1.1 Qualité de l'emplacement	137
6.1.2 Réaliser une étude de marché afin de valider la viabilité du projet	138
6.2 Stratégie de reprise.....	139
6.2.1 Les caractéristiques.....	139
6.2.2 Respecter les normes	141
6.2.3 L'état général du restaurant.....	141
6.2.4 Le mode d'exploitation actuel.....	144
6.2.5 Les documents à demander	144
6.3 Combien vaut un fonds de commerce de restaurant?	147
6.4 Le bail commercial	148
6.4.1 La durée.....	149
6.4.2 Le dépôt de garantie	149
6.4.3 La répartition des charges et des travaux	149
6.4.4 L'indemnité d'éviction.....	149
6.4.5 L'activité.....	150
6.4.6 Le loyer.....	150

6.4.7 Le droit au renouvellement.....	150
6.4.8 Les clauses restrictives de cession du fonds de commerce...	151
6.4.9 Les clauses résolutoires	151
6.4.10 La clause de garantie solidaire.....	152
6.5 L'autorisation d'occupation du domaine public par un commerce	152
7 LES ÉLÉMENTS FINANCIERS.....	155
7.1 Les investissements de départ.....	155
7.2 Des ratios essentiels pour la bonne gestion de votre restaurant.....	155
7.3 Établissement d'un compte de résultat prévisionnel	159
7.3.1 Estimer un chiffre d'affaires.....	159
7.3.2 Déterminer la marge commerciale.....	162
7.3.3 Les charges de personnel	163
7.3.4 Les autres achats et charges externes	164
7.3.5 Impôts et taxes.....	165
7.3.6 Amortissements.....	165
7.3.7 Les frais financiers	168
7.4 Le seuil de rentabilité.....	168
7.5 La capacité d'autofinancement	170
7.5.1 Calcul de la CAF.....	171
7.5.2 La CAF en pratique.....	172
7.5.3 Interprétation de la CAF.....	172
7.6 Un plan de trésorerie.....	173
7.7 Le bilan prévisionnel.....	173
7.7.1 Actif	173
7.7.2 Passif.....	175
8 FINALISER SON BUSINESS PLAN	179
8.1 Synthèse	180
8.2 Présentation du concept, de l'équipe et de la structuration	181
8.2.1 Le concept	181
8.2.2 Le montage	181
8.2.3 Investisseurs	182
8.2.4 Fondateurs et équipe dirigeante	182

8.3 Analyse du marché et de la concurrence	183
8.3.1 Taille et tendances du marché.....	183
8.3.2 Positionnement et concurrence	183
8.3.3 Description du concept	184
8.3.4 Commercialisation	185
8.3.5 Stratégie de développement.....	185
8.4 Dossier financier	186
9 TROUVER SON FINANCEMENT	189
9.1 Un dossier solide.....	189
9.2 Bien définir son besoin de financement.....	189
9.3 Quels sont les moyens de financement?.....	190
9.3.1 Apports personnels	190
9.3.2 La Love Money.....	191
9.3.3 Les prêts d'honneur par les réseaux d'accompagnement	191
9.3.4 Le crowdfunding : sur des plateformes en ligne	194
9.3.5 Le prêt brasseur	194
9.3.6 Les aides aux demandeurs d'emploi :	195
9.3.7 Les autres aides et subventions	195
9.3.8 La levée de fonds (ouverture du capital à des investisseurs)	197
9.3.9 Les comptes courants d'associés	197
9.3.10 Les emprunts	198
9.3.11 Les garanties d'emprunt.....	198
9.3.12 Le crédit vendeur.....	200
9.3.13 Le contrat de développement transmission de Bpifrance	201
9.4 Comment financer son matériel en restauration	201
9.4.1 Financement sur la trésorerie ou sur fonds propres.....	202
9.4.2 Financement par crédit professionnel	202
9.4.3 Financement par leasing ou crédit-bail.....	203
10 LA MISE EN PLACE DU PERSONNEL	205
10.1 Recruter et planifier.....	205
10.1.1 Recruter	205

10.1.2 Planifier	206
10.1.3 Les jours fériés dans le CHR	206
10.2 Formalités liées à l'embauche	208
10.2.1 Convention collective	208
10.2.2 La déclaration préalable à l'embauche (DPAE)	209
10.2.3 Les registres obligatoires pour le personnel	211
10.3 Contrats de travail	212
10.3.1 Contrat à durée indéterminée (CDI)	213
10.3.2 Contrat à durée déterminée (CDD)	213
10.3.3 Contrat d'extra	213
10.3.4 Taxe forfaitaire sur les CDD d'usage	214
10.3.5 Contrat saisonnier	214
10.3.6 Contrat d'apprentissage	215
10.4 Période d'essai	215
10.4.1 La durée initiale de cette période d'essai	216
10.4.2 Le renouvellement de la période d'essai	216
10.4.3 Le délai de prévenance en cas de rupture d'une période d'essai	217
10.5 Visite d'information et prévention	218
10.5.1 Lors de l'embauche	218
10.5.2 Durant le contrat de travail	219
10.6 Formalisme	220
10.6.1 Affichages obligatoires	220
11 GÉRER	223
11.1 Les achats	223
11.2 Les ventes	224
11.3 Mettre en place un budget	224
11.4 Investir dans le développement durable et lutter contre le gaspillage	226
11.4.1 En cuisine	226
11.4.2 Réduire la consommation d'eau	227
11.4.3 Réduire sa consommation d'énergie	229

12 DIGITAL ET MARKETING.....	231
12.1 Digitalisation de la gestion du personnel.....	231
12.1.1 Production de documents administratifs.....	231
12.1.2 Stockage des dossiers du personnel.....	232
12.1.3 Gestion des plannings.....	232
12.1.4 Suivi des fiches horaires.....	233
12.1.5 Préparation des variables pour la paie.....	233
12.1.6 Génération de tableaux de bord.....	234
12.2 Digitaliser les démarches HACCP et le PMS en restauration.....	234
12.2.1 Le plan de maîtrise sanitaire (PMS).....	235
12.2.2 Les différentes fonctions des outils.....	235
12.3 Digitalisation de la gestion du restaurant.....	237
12.3.1 Le stockage des informations.....	238
12.3.2 Gestion de l'approvisionnement et des stocks.....	238
12.3.3 Au niveau de la production.....	240
12.3.4 Gestion des ventes.....	241
12.4 Les outils de communication du plan marketing.....	242
12.4.1 Le bouche-à-oreille.....	243
12.4.2 Le site internet.....	245
12.4.3 La page Facebook.....	245
12.4.4 Un compte Instagram.....	246
12.4.5 La fiche Google.....	246
12.5 Suivi de l'e-reputation.....	249
12.5.1 Définition et cadre législatif.....	249
12.5.2 Surveiller l'e-reputation.....	251
12.6 Proposer des services pour pérenniser votre restaurant.....	254
12.6.1 Proposer de la vente à emporter.....	254
12.6.2 Mettre en place le click and collect.....	256
12.7 Réussir son ouverture.....	257
CONCLUSION : LES CLÉS DE LA RÉUSSITE	261
REMERCIEMENTS.....	263

1

INTRODUCTION

Monter son affaire en restauration implique des passages obligés qui sont souvent méconnus des créateurs. C'est pourquoi nous avons souhaité, à travers ce livre, vous fournir des pistes et des clés pour faciliter votre installation. Nous avons étoffé cette nouvelle version avec une partie traitant de la digitalisation du restaurant.

Ce livre a été nourri par nos expériences communes, mais aussi par le témoignage de restaurateurs que nous avons sollicités.

Il n'est pas exhaustif et est perfectible. En effet, chaque expérience est différente, mais il subsiste un fil directeur qui accompagne chacun des créateurs. Nous avons volontairement négligé la partie étude de marché de la restauration en France, qui n'aurait été de notre part qu'une compilation de données; nous vous laissons le soin de consulter les nombreux sites et études regroupant les statistiques.

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

Ce livre est découpé en 12 chapitres, qui suivent la chronologie de la reprise et qui abordent les différents sujets.

Nous avons volontairement limité le sujet à la création et à la reprise du restaurant. Les hôtels et food trucks ont été traités dans d'autres ouvrages des mêmes auteurs.

De la même manière, le montage du business plan du restaurant a fait l'objet d'une publication primée par les 11^e Trophées marketing et communication de la profession comptable.

Dans ce livre, nous avons souhaité mettre en avant **nos recommandations** en encadré, et des pistes **pour aller plus loin**, notamment avec des liens vers des sites internet pour que vous puissiez approfondir les sujets de votre choix.

Il s'agit de la deuxième version de notre livre. La réglementation étant en constante évolution, nous avons réalisé une mise à jour. Nous avons également ajouté de nouvelles informations en proposant un chapitre sur la digitalisation du restaurant.

Précision : la restauration traditionnelle

Afin de faciliter l'organisation de l'information économique et sociale, il a été mis en place des nomenclatures d'activités et de produits ; le code APE de la NAF qui concerne la restauration traditionnelle est la sous-catégorie 56.10.11 : services complets de restauration à la table, ou 56.10A, restauration traditionnelle.

Selon l'Insee, ce code comprend : « Services de restauration et de vente de boissons fournis par les restaurants, cafés et établissements de restauration similaires qui assurent un service individualisé à la table (y compris au comptoir), que ce service s'accompagne ou non de la présentation d'un spectacle ; services de restauration et de vente de boissons fournis dans les hôtels et autres lieux d'hébergement. Un service individualisé à la table (y compris au comptoir) est normalement assuré. »

2

DE L'IDÉE AU CONCEPT

2.1 Devenir chef d'entreprise

Avant de vous lancer dans cette périlleuse aventure, il est nécessaire de vous interroger sur vos motivations. Il est important également d'intégrer le fait qu'il vous faut devenir un «multi-chef» exigeant différents savoir-faire.

Préalablement à votre installation en tant que restaurateur, il est donc utile de faire un point sur votre situation personnelle.

À cette étape, un bilan personnel et professionnel peut être envisagé.

2.1.1 Les atouts pour votre réussite

Chaque entrepreneur est différent. Cependant, nous avons listé ci-dessous un certain nombre de critères qui permettent de faciliter la réussite d'un projet.

- **La motivation** : il est important de vous interroger sur vos motivations et de vous assurer qu'elles sont suffisantes pour mener à bien votre projet.
- **Le soutien familial** : assurez-vous que votre projet professionnel est compatible avec votre vie personnelle, que vous pourrez faire face aux charges familiales tout en menant à bien votre 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.

- **La patience** : soyez patient, la création ou la reprise d'une entreprise peut prendre du temps. Cela n'avance jamais assez vite, et de nombreux obstacles devront être surmontés.
- **L'énergie et la santé** : le métier de la restauration est exigeant, demande de l'énergie et une bonne santé, nécessaires pour faire face à de grosses amplitudes horaires et au stress quotidien.
- **Un moteur, comme la passion** : il devra être suffisamment fort pour faire face à la charge de travail et au stress.
- **Les compétences, la formation, l'expérience** : interrogez-vous sur le besoin en compétences pour réaliser votre projet, et n'hésitez pas à envisager des formations complémentaires si cela est nécessaire.
- **Les finances** : veillez à avoir un apport suffisant pour démarrer et faire face au quotidien pendant plusieurs mois.

L'ouverture de votre restaurant doit être l'aboutissement d'un projet mûrement réfléchi.

Nos recommandations

Réservez-vous du temps libre et une vie privée, un bon équilibre vous permettra de mieux appréhender le quotidien.

Entourez-vous de personnes positives et fuyez les gens négatifs.

2.1.2 Le rôle de chef d'entreprise

Devenir chef d'entreprise, c'est apprendre un nouveau métier et prendre des responsabilités. Les principaux axes de ce métier sont :