

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Ouvrir un restaurant: mettre toutes les chances de son côté



Un bel emplacement, une idée de carte originale... Voilà un bon début pour ouvrir un restaurant, mais d'autres ingrédients sont indispensables pour se lancer avec succès et éviter de vivre un cauchemar en cuisine.

Chaud devant ! Si beaucoup d'entrepreneurs sont séduits par la restauration, ils sont peu nombreux à trouver la recette du succès durable puisque, en moyenne, un restaurant aurait une durée de vie de deux ans. Autant dire que, pour mettre toutes les chances de son côté, mieux vaut avoir un projet solide, prenant en compte tous les paramètres de cette activité.

Ouvrir un restaurant : une pré-étude indispensable

Première étape ? « Dans le cas de la reprise d'un établissement existant, il est indispensable de réaliser une pré-étude, recommande Franck Di Bin, directeur général du groupe MG, cabinet d'expertise comptable membre du groupement France Défi, qui compte plus de 650 clients dans le secteur des hôtels, cafés et restaurants.

Cette première analyse se base notamment sur les derniers bilans comptables fournis par l'actuel propriétaire et les contrats de travail des salariés. Il faut aussi prendre en compte d'autres éléments comme, par exemple, la possibilité d'agrandir la terrasse ou la nécessité de revoir la décoration de fond en comble. »

Lorsqu'il s'agit d'ouvrir un restaurant là où il n'y en avait pas, il est nécessaire de s'informer, en particulier auprès de la chambre de commerce et d'industrie, sur le développement de la zone dans laquelle il sera implanté.

Viser des objectifs réalistes

Ces indicateurs contribueront non seulement à la négociation en cas de reprise mais aussi à l'élaboration du business plan. « Il doit être le plus réaliste possible, en s'appuyant sur l'activité actuelle, le taux de remplissage, les charges et les salaires, mais aussi sur le caractère saisonnier de l'établissement. S'il bénéficie d'une grande terrasse très courue en été, il faut prévoir de quoi passer la période hivernale, qui risque d'être beaucoup plus calme », souligne Franck Di Bin.

D'autres éléments, qui peuvent sembler secondaires aux restaurateurs en herbe, ne doivent pas être négligés. C'est le cas des plats proposés car les taux de marge sont différents selon qu'on opte pour une carte de type brasserie ou de type gastronomique. À anticiper également, les éventuels frais de mise aux normes, qui peuvent contribuer à faire grimper rapidement l'addition.

L'importance du facteur humain

Qui va rester ? Qui va partir ? Dans le cas de la reprise d'un restaurant, bénéficier de l'expérience d'une équipe déjà bien rodée constitue un avantage de taille. « La question se pose particulièrement avec le chef de cuisine lorsque son talent fait une bonne partie de la réputation de l'établissement », note Franck Di Bin. Sa présence aux côtés du futur dirigeant peut même constituer un argument de taille lors de la recherche de financements. Et s'il préfère rendre son tablier ? Il est possible de confier l'élaboration de la carte à un chef étoilé qui, en tant que consultant, pourra aussi avoir l'œil sur les débuts du restaurant. De quoi, là encore, rassurer les banques.

Dernier impératif, la formation à l'hygiène alimentaire que doit avoir suivie au moins une personne travaillant dans l'établissement. Vu le taux de turn-over dans le secteur, il est également préférable que le dirigeant s'empare du sujet.

Par Jean-Marc Engelhard, Accroche-press' pour France Défi
lundi 2 juillet 2018 06h17

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr