



# OUVRIR SON RESTAURANT **LES 5 ÉTAPES CLÉS**



**CCI PARIS ILE-DE-FRANCE  
ENTREPRISES**

# SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION</b> .....	2
<b>CONSTRUIRE ET MÛRIR SON PROJET</b> .....	3
<b>TROUVER DES FINANCEMENTS</b> .....	4
<b>LA RÉGLEMENTATION ET LES DÉMARCHES À RÉALISER</b> .....	5
<b>GÉRER SON RESTAURANT AU QUOTIDIEN</b> .....	6
<b>ASSURER LA PROMOTION DE SON RESTAURANT</b> .....	7
<b>VERS LA RÉUSSITE ENSEMBLE !</b> .....	8

## INTRODUCTION

### **Vous rêvez d'ouvrir votre propre restaurant,**

mais vous ne savez pas par où commencer ni comment vous y prendre pour réaliser votre projet ? La CCI est à vos côtés pour vous accompagner. L'ouverture d'un restaurant requiert une préparation minutieuse, une connaissance approfondie du secteur et une gestion efficace à chaque étape du processus. C'est pourquoi tout entrepreneur avec un projet d'ouverture de restaurant doit respecter certaines étapes incontournables avant de lancer son activité.

Ce guide vous livre des conseils pour sécuriser votre projet et vous informe sur les écueils à éviter. Découvrez sans plus attendre comment transformer votre vision en une entreprise prospère, comment naviguer dans le monde parfois complexe de la restauration, et comment créer une expérience inoubliable pour vos futurs clients.





# CONSTRUIRE ET MÛRIR SON PROJET

L'ouverture d'un restaurant commence bien avant le premier service. Cette première étape est indispensable : elle consiste à poser les fondations de votre projet, à clarifier vos idées et à définir la direction de votre entreprise. Une planification précise et une réflexion approfondie à ce stade vous aideront à éviter de nombreux obstacles et difficultés.

////////////////////

**Construire votre projet commence par déterminer vos motivations. C'est essentiel dans l'identification de vos objectifs. Pour ce faire, plusieurs questions à se poser :**

- Préférez-vous démarrer de zéro avec un tout nouveau restaurant ou souhaitez-vous reprendre un établissement existant ? La création offre une liberté totale en termes de concept et de design, tandis que la reprise peut offrir un modèle d'affaires éprouvé et une clientèle existante.
- En franchise ou indépendant ? Là encore, la décision d'ouvrir un restaurant en franchise ou en tant qu'indépendant a des implications significatives.

**D'autres facteurs entrent en considération. L'emplacement de votre restaurant par exemple est un élément déterminant.** Considérez la visibilité, l'accès, le profil démographique de la zone, la concurrence locale et le coût des locaux. Une bonne localisation peut augmenter significativement vos chances de succès. Établissez un plan business complet. Il doit refléter tous les aspects de votre projet : analyse de marché, plan marketing, prévisions financières, concept de restaurant et stratégie de gestion. Ce document est essentiel pour attirer des investisseurs et servira de guide tout au long de votre processus de création. Enfin, le choix du statut juridique (SARL, EURL, SAS, entreprise individuelle, etc.) a des implications sur la gestion, la fiscalité et la responsabilité légale. Ce choix dépendra de votre situation personnelle, de vos objectifs, et de votre plan de financement.



### LE SAVIEZ-VOUS ?

Les prévisions financières sont essentielles pour convaincre les financeurs. Elles doivent inclure un plan de financement initial, un compte de résultat prévisionnel, un plan de trésorerie, et un seuil de rentabilité. Ces documents démontrent votre compréhension des enjeux financiers et votre capacité à gérer efficacement votre restaurant.

# TROUVER DES FINANCEMENTS

Une fois que votre projet est clairement défini, l'étape suivante est de sécuriser le financement nécessaire pour le concrétiser. Trouver des fonds adéquats est souvent l'un des plus grands défis pour les futurs restaurateurs, mais c'est également une étape cruciale pour garantir le démarrage et la pérennité de votre établissement. Il existe plusieurs options de financement, chacune avec ses avantages et inconvénients.

Il existe plusieurs options de financement :

 **Love Money** : Il s'agit de l'argent provenant de votre cercle personnel : famille, amis, connaissances. Bien que souvent plus accessible, il est important de gérer ce type de financement avec professionnalisme pour préserver vos relations personnelles.

 **Investisseurs** : Faire appel à des investisseurs peut apporter une contribution significative à votre projet. Cela peut être des business angels, des investisseurs en capital-risque, ou des partenaires stratégiques dans le secteur de la restauration. En échange, ils attendront souvent une part dans votre entreprise.

 **Prêts bancaires** : Les banques sont une source traditionnelle de financement. Pour obtenir un prêt, vous devrez présenter un business plan solide et démontrer la viabilité de votre projet. Les conditions de remboursement et les taux d'intérêt varient selon les institutions.

 **Crowdfunding** : Le financement participatif peut être une option intéressante, notamment pour tester l'attrait de votre concept auprès du public. Il permet de collecter des fonds tout en construisant une communauté de supporters autour de votre projet.

 **Montage financier** : Il s'agit d'une combinaison des différentes sources de financement pour couvrir l'ensemble des besoins de votre projet. Un montage financier bien structuré peut optimiser les ressources et minimiser les risques.



# LA RÉGLEMENTATION ET LES DÉMARCHES À RÉALISER

Après avoir défini votre projet et sécurisé vos financements, il est essentiel de s'attaquer à un aspect parfois complexe : la réglementation et les démarches administratives. Cette étape est fondamentale pour garantir que votre restaurant fonctionne en toute légalité et sécurité. Se conformer aux diverses réglementations est non seulement obligatoire, mais cela témoigne aussi de votre professionnalisme et de votre engagement envers la qualité et la sécurité de vos clients.

La souscription à une assurance est primordiale pour protéger votre établissement, votre personnel et vos clients contre les risques. Une assurance responsabilité civile professionnelle est généralement le minimum requis, mais d'autres couvertures spécifiques peuvent être nécessaires en fonction de votre activité et de votre emplacement.

La restauration est un secteur où certaines formations sont obligatoires pour assurer la sécurité et l'hygiène. Parmi elles, la formation en hygiène alimentaire est essentielle pour toute personne manipulant des aliments. De plus, selon votre établissement, des formations en sécurité incendie ou en premiers secours peuvent être requises.

L'accessibilité de votre restaurant est non seulement une obligation légale, mais aussi un gage d'inclusivité et d'ouverture à tous les clients. Cela implique de s'assurer que les personnes à mobilité réduite peuvent accéder et utiliser les installations de votre restaurant sans difficulté. Cette démarche peut nécessiter des aménagements spécifiques dans la structure de votre établissement.



## LE SAVIEZ-VOUS ?

Le choix de ne pas afficher les symboles monétaires (€) sur les menus peut, selon certaines études, inciter inconsciemment les clients à dépenser plus. Ce détail subtil de la psychologie des prix est un exemple de la façon dont des éléments apparemment mineurs peuvent influencer la rentabilité d'un restaurant.

# GÉRER SON RESTAURANT AU QUOTIDIEN

La gestion quotidienne d'un restaurant est un défi constant qui demande rigueur, organisation et adaptabilité. Au-delà de la passion pour la gastronomie, un restaurateur doit également exceller dans la gestion d'entreprise. Cette étape couvre tout, depuis le recrutement du personnel jusqu'à la surveillance des indicateurs financiers, en passant par la gestion des stocks et la fixation des prix. Bien gérer ces aspects est indispensable pour assurer la rentabilité et le succès à long terme de votre restaurant.

Pour gérer son restaurant efficacement, veillez à bien :



**recruter et fidéliser votre personnel** : Dans un secteur aussi dynamique et souvent en tension comme la restauration, recruter du personnel qualifié et le fidéliser est crucial. Offrez des conditions de travail attractives, investissez dans la formation et créez une culture d'entreprise positive pour retenir vos talents



**fixer vos prix** : La tarification de vos plats doit refléter à la fois la qualité de votre offre et les attentes de votre clientèle, tout en couvrant vos coûts et en générant une marge bénéficiaire. Une stratégie de prix bien pensée prend en compte le coût des ingrédients, la concurrence et la perception de valeur par vos clients.



**gérer vos achats et vos stocks** : Une gestion efficace des achats et des stocks est essentielle pour minimiser le gaspillage et maximiser les profits. Cela implique de suivre de près vos ventes, d'ajuster vos commandes en conséquence, et de maintenir un équilibre entre disponibilité et fraîcheur des produits.



**définir les bons indicateurs de pilotage et de performance** : Des indicateurs tels que le taux de fréquentation, le ticket moyen, les coûts des marchandises vendues (CMV), et le seuil de rentabilité sont essentiels pour mesurer la performance de votre restaurant. Ces données vous aideront à prendre des décisions éclairées pour améliorer la rentabilité et le retour sur investissement (ROI) de votre établissement.



# ASSURER LA PROMOTION DE SON RESTAURANT

Une fois que votre restaurant est opérationnel, l'étape suivante et non des moindres est de le promouvoir efficacement pour attirer et fidéliser une clientèle. À l'ère du numérique, les outils digitaux jouent un rôle crucial dans la visibilité et la réputation de votre établissement. En parallèle, l'attitude de l'entrepreneur est un élément clé pour insuffler une dynamique positive et engageante autour de son projet.

La présence en ligne de votre restaurant est primordiale. Votre visibilité passe par un site Web attractif, une utilisation stratégique des réseaux sociaux, ou bien même, la mise en place d'un système de réservation en ligne. Les plateformes de critiques et d'avis comme TripAdvisor ou Yelp sont des espaces importants à surveiller et à gérer activement pour le référencement de votre établissement. Encouragez vos clients à laisser des avis positifs et répondez de manière professionnelle aux commentaires, qu'ils soient positifs ou négatifs. Une bonne gestion de votre réputation en ligne peut transformer des critiques en opportunités de montrer votre engagement envers la satisfaction client.

En tant qu'entrepreneur, votre attitude joue un rôle majeur dans le succès de votre restaurant. Soyez ouvert au feedback, prêt à vous adapter et à innover. La passion, la résilience et une communication transparente avec votre équipe et vos clients sont des atouts précieux pour développer une image de marque forte et un établissement prospère.

## LE SAVIEZ-VOUS ?

Selon des études récentes, 92 % des clients consultent les avis en ligne avant de choisir un restaurant. Ces avis influencent fortement la décision des clients, soulignant l'importance cruciale d'une gestion proactive de la réputation en ligne pour tout restaurateur.

Source : [TheFork](#)

# VERS LA RÉUSSITE ENSEMBLE !

Après avoir parcouru les étapes clés pour ouvrir et gérer votre restaurant, un point essentiel demeure : l'importance de ne pas avancer seul. Chaque phase de ce projet présente ses propres défis et complexités. Se faire accompagner par des experts peut significativement réduire les risques et augmenter vos chances de succès. L'accompagnement par la CCI, avec son expertise et ses ressources dédiées, est un atout précieux dans ce voyage entrepreneurial.

Vous souhaitez en savoir plus et bénéficier d'un accompagnement sur mesure ? Contactez dès aujourd'hui les experts de la CCI. Nous sommes impatients de vous soutenir dans cette aventure, de la conception à la réalisation de votre projet de restaurant.

Contactez nos experts :  
**01 55 65 44 44**

Et découvrez toutes nos formations CHR !





**CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DE LA RÉGION PARIS ÎLE-DE-FRANCE**

**27 avenue de Friedland  
75008 Paris**

**01 55 65 44 44**



**CCI PARIS ÎLE-DE-FRANCE  
ENTREPRISES**