

CRÉER OU REPREDRE UN RESTAURANT
« TRADITIONNEL »

Adeline Desthuilliers,
Maud Guettier,
Mahmoud Ali-Khodja

Créer ou reprendre un restaurant « traditionnel »

Chasseur de Fonds & Étude Pédron

Ce livre a été publié sur www.bookelis.com

ISBN : 979-10-227-7154-2

© 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.

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, 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, 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, lui apporter des solutions à ses problèmes et lui éviter de commettre des erreurs qui lui seraient préjudiciables. Chasseur de Fonds permet aux restaurateurs, cafetiers et

hôtelières d'être mis en relation avec l'expert ou les experts adaptés à leur situation et ce, gratuitement.

La plate-forme se rémunère auprès de l'expert partenaire sélectionné au titre d'apporteur d'affaires, créant ainsi une relation gagnant-gagnant avec son réseau.

Chasseur de Fonds, une offre intégrée et transparente :

- Des annonces de fonds de commerce : cafés, hôtels, restaurants, service gratuit à destination des vendeurs, des agents immobiliers.
- Des annonces sponsorisées de matériel neuf et de produits d'alimentation, service payant 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 (inter-cabinet).
- Une mise en relation avec notre réseau d'experts dans tous les domaines touchant au métier des cafés, hôtels, restaurants. Cette mise en relation n'engendre aucun surcoût pour le bénéficiaire.
- Des annonces de formations disponibles, service payant à destination des écoles et des formateurs pour commercialiser leurs services.
- Des contributions d'experts au travers d'articles.
- Des outils : simulateur d'emprunt, calcul de ratios, guides...
- Des missions de conseils : business plan, évaluation murs et/ou fonds...
- Des actions concrètes : présence sur les salons professionnels et d'entrepreneurs, organisation d'afterwork 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 où 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 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 de 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 mi-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 eu à s'adapter à de nombreux changements, et ces changements 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.

Afin de compléter l'offre de Chasseur de Fonds, lorsque j'ai eu l'opportunité de rejoindre l'Étude Pédron en 2017, j'ai été extrêmement enthousiaste à cette idée. 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, afin d'accompagner au mieux le client dans ses projets et de 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 ce premier livre, j'espère pouvoir répondre aux interrogations du créateur et du repreneur d'un restaurant traditionnel, 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 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'hôtellerie 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, et 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 mon métier correctement, le cynisme n'a pas sa place, et 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, ravis de leur bilan, je sais que j'ai accompli ma mission, et – oserais-je le dire ? – je suis quelque part 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

SOMMAIRE

Chasseur de Fonds	5
Étude Pédron.....	7
Un mot des auteurs	9
1 – Introduction.....	21
2 – De l’idée au concept.....	23
2.1 – Devenir chef d’entreprise.....	23
2.1.1 – Les atouts pour votre réussite	23
2.1.2 – Le rôle de chef d’entreprise	24
2.1.3 – L’association.....	25
2.2 – Votre concept.....	26
2.2.1 – Se démarquer avec une spécialité culinaire	27
2.2.2 – Proposer des animations	28
2.2.3 – Mettre l’accent sur l’ambiance et service	28
2.2.4 – Connaître sa clientèle.....	30
2.2.5 – Travailler votre carte et les prix	30
2.3 – L’enseigne ou le nom commercial.....	33
3 – Règles de la profession.....	35
3.1 – La réglementation sur les boissons.....	35
3.1.1 – Types de licences selon la nature des boissons....	36
3.1.2 – Le permis d’exploitation.....	37
3.1.3 – Déclaration administrative	38

3.2 – La réglementation sur les règles d’hygiène	39
3.2.1 – Hygiène	39
3.2.2 – Formation hygiène alimentaire	40
3.2.3 – Déclaration d’ouverture	41
3.3 – La réglementation en matière de sécurité	42
3.3.1 – Registre	43
3.3.2 – Accessibilité handicapés	44
3.3.3 – Registre public d’accessibilité	45
3.4 – L’exploitation du restaurant	46
3.4.1 – Droit de terrasse	46
3.4.2 – Interdiction de fumer.....	47
3.4.3 – Diffusion de programme de télévision.....	47
3.4.4 – Droit de SACEM.....	48
3.4.5 – Affichages obligatoires.....	49
3.5 – Obligations concernant les moyens de paiements	52
3.5.1 – Obligation d’une caisse enregistreuse.....	52
3.5.2 – Paiement en espèces.....	52
3.5.3 – Paiement par chèque	53
3.5.4 – Paiement par CB	53
3.5.5 – Paiement par titre-restaurant.....	54
3.5.6 – Délivrance d’une note ou d’une facture.....	55
3.6 – Les autres obligations du restaurateur	58
3.6.1 – Respect des horaires.....	58
3.6.2 – Respect de la tranquillité du voisinage	58
3.6.3 – Non-discrimination	58
3.6.4 – Prestations	59
3.6.5 – La responsabilité du restaurateur	60
4 – Mode d’installation.....	63
4.1 – Création.....	63
4.1.1 – L’acquisition d’un droit au bail.....	64
4.1.2 – Location d’un local vide	64

4.1.3 – L’acquisition de murs.....	65
4.2 – Reprise	65
4.2.1 – L’acquisition du fonds de commerce	65
4.2.2 – Acheter des titres de société.....	66
4.2.3 – La location-gérance.....	66
4.2.4 – Franchise	69
4.3 – Le choix de son mode d’exploitation	70
4.3.1 – Entreprise individuelle	71
4.3.2 – Sociétés	72
4.3.3 – Régime fiscal.....	75
4.3.4 – TVA en restauration.....	77
4.3.5 – Les autres taxes	78
4.3.6 – Régime social.....	79
5 – Vos partenaires.....	81
5.1 – L’agent immobilier.....	81
5.1.1 – Son rôle	81
5.2 – L’assureur	82
5.2.1 – Son rôle	82
5.3 – Les différentes assurances à destination du restaurateur.....	83
5.3.1 – Assurance responsabilité civile professionnelle ..	83
5.3.2 – Assurance des biens immobiliers et mobiliers.....	84
5.3.3 – Assurance perte d’exploitation.....	84
5.3.4 – Protection juridique.....	84
5.3.5 – Assurance multirisque professionnelle	84
5.3.6 – Assurance véhicules	85
5.3.7 – Protection du dirigeant et ses proches	85
5.3.8 – Protection des salariés.....	86
5.4 – L’avocat.....	86
5.5 – Le banquier et les fonds.....	87
5.6 – L’expert-comptable	88

5.7 – Les fournisseurs	90
5.8 – Le notaire	91
5.9 – Et bien d’autres	91
6 – Trouver votre restaurant	93
6.1 – Trouver un emplacement	93
6.1.1 – Qualité de l’emplacement	93
6.1.2 – Réaliser une étude de marché afin de valider la viabilité du projet	94
6.2 – Stratégie de reprise.....	95
6.2.1 – Les caractéristiques	95
6.2.2 – Respecter les normes.....	97
6.2.3 – L’état général du restaurant.....	97
6.2.4 – Le mode d’exploitation actuel	100
6.2.5 – Les documents à demander.....	100
6.3 – Combien vaut un fonds de commerce de restaurant	101
6.4 – Le bail commercial	102
6.4.1 – La durée.....	102
6.4.2 – Le dépôt de garantie.....	103
6.4.3 – La répartition des charges et des travaux.....	103
6.4.4 – L’indemnité d’éviction	103
6.4.5 – L’activité.....	103
6.4.6 – Le loyer	104
6.4.7 – Le droit au renouvellement.....	104
6.4.8 – Les clauses restrictives de cession du fonds de commerce	104
6.4.9 – Les clauses résolutoires.....	105
6.4.10 – La clause de garantie solidaire.....	105
7 – Les éléments financiers.....	107
7.1 – Les investissements de départ.....	107

7.2 – Des ratios essentiels pour la bonne gestion de votre restaurant.....	107
7.2.1 – La consommation de matières premières.....	109
7.3 – Établissement d’un compte de résultat prévisionnel .	111
7.3.1 – Estimer un chiffre d’affaires	112
7.4 – Déterminer la marge commerciale.....	114
7.5 – Le seuil de rentabilité.....	115
7.6 – Les charges de personnel	117
7.7 – Les autres charges	118
7.7.1 – Les autres achats et charges externes.....	118
7.7.2 – Impôts et taxes	120
7.7.3 – Amortissements	120
7.7.4 – Les frais financiers	120
7.8 – La capacité d’autofinancement	121
7.8.1 – Calcul de la CAF.....	121
7.8.2 – La CAF en pratique.....	122
7.8.3 – Interprétation de la CAF	123
7.9 – Un plan de trésorerie.....	123
7.10 – Le Bilan prévisionnel.....	123
7.10.1 – Actif.....	124
7.10.2 – Passif.....	125
8 – Finaliser son business plan	127
9 – Trouver son financement	135
9.1 – Un dossier solide.....	135
9.2 – Bien définir son besoin de financement.....	135
9.3 – Quels sont les moyens de financement ?	136
9.3.1 – Apports personnels.....	136
9.3.2 – La « Love Money ».....	137