



Edition 2022

Enrichie et actualisée.

SOMMAIRE OUVRIR MON RESTO

Partie 1 : Suis-je prêt

1-1 Commencer par se poser les bonnes questions

1-2 Choisir sa forme de création

1-3 Avoir une idée assez précise de son concept

1-4 Avec ou pas de capital de départ et avec ou pas d'expérience peut-on monter un restaurant

1-5 Les sens, le bon carburant

Partie 2 : La Restauration

2-1 Du Thermopolia antique à nos jours

2-2 Les 15 grandes raisons qui ont fragilisé le secteur depuis de nombreuses années :

2-3 Il y aura pour l'histoire et pour la restauration en particulier un avant et un après 2020

2-3-1 La restauration à service à table

2-3-2 L'assiette, le client et le personnel reviennent au centre (au cœur) de toutes les attentions

2-3-3 La province, allégorie du vivre mieux redevient tendance

2-3-4 Le modèle social, le travail lui-même est en rupture

La pénurie de salariés n'existe pas, il est plus juste de dire qu'il y a pénurie de bons emplois

2-3-5 Un métier aux 3x3 nouvelles règles d'or

- 2-3-6 Les 3 formes de restaurant nés en 2020
- 2-3-7 Hybridité ou la complexité comme solution
- 2-3-8 L'avènement du digital et du consommateur omnicanal
- 2-3-9 La restauration commence à prendre conscience de la nécessité de s'engager dans la « *green attitude* »
- 2-3-10 Le télétravail et la visio-conférence mais aussi le e.learning
- 2-3-11 L'exigence du « mieux manger »
- 2-3-12 L'impact du local et de la transparence (1)

2-4 Les 3 familles de restaurateurs

2-5 Comme d'habitude il y a toujours des restaurateurs qui traversent les crises avec succès. Qui sont-ils ?

2-6 Le marché de la restauration hors domicile

- 2-6-1 Les chiffres
- 2-6-2 Les 11 moteurs qui boostent l'évolution de la demande
- 2-6-3 Globalement le marché actuel est guidé par 14 attentes majeures
- 2-6-4 La restauration se développe sur des circuits différents en créant de nouvelles concurrences
- 2-6-5 Qui est le « Consom'Acteur » d'aujourd'hui, quelques contradictions identifiées
- 2-6-6 Les 8 moments de consommation
- 2-6-7 Les 4 critères de choix d'un restaurant par le consommateur
- 2-6-8 Les 24 tendances actuelles et futures que personne ne peut ignorer
- 2-6-9 Les principaux facteurs négatifs qui vont influencer la fréquentation des restaurants
- 2-6-10 Les 5 facteurs aggravant sur la rentabilité

2-7 Que sera la restauration de la prochaine décennie ? Y aura-t-il une nouvelle normalité?

- 2-7-1 Faut-il rester ouvert 7/7
- 2-7-2 *Eloge de la lenteur* ou le retour à la perte de temps utile à son bonheur
- 2-7-3 La pénibilité et les contraintes
- 2-7-4 Emergence de 4 nouveaux axes pour bâtir des concepts différents
- 2-7-5 Les 4 grands traceurs du futur :
- 2-7-6 Artisan Restaurateur ET Agro Restaurateur
- 2-7-7 Qui va gagner entre resto traditionnelle et resto rapide ?
- 2-7-8 La société hyper connectée et son impact sur la création de restauration
- 2-7-9 L'impact du « mieux manger » et de la « demande d'expérience » dans la matrice des métiers
- 2-7-10 Le Made in France est-il possible en restauration
- 2-7-11 Bien manger et bien faire à manger coûte-t-il plus cher
- 2-7-12 Clean Label et transparence alimentaire

2-7-13 Pour un contrat social plus équilibré

2-7-14 La nécessité absolue de moderniser l'industrie de la restauration et de l'adapter à son époque

2-7-15 Vers de nouveaux modèles de restaurants

Partie 3 : Etre restaurateur

3-1 L'amour du goût et du contact humain

3-2 Un resto nommé désir

3-3 Producteur de plaisir

3-4 Un métier sans barrière à l'entrée qui demande des compétences et de l'éthique

3-5 Les formations obligatoires

3-6 Les obligations de l'entreprise

3-6-1 Conventions collectives

3-6-2 De l'obligation d'hygiène

3-7 Prendre soin en 9 évidences

3-8 Make More Money ou les trois passions du restaurateur

3-9 Les 4B « Carré Gagnant » de l'entreprise moderne

3-10 Le savoir partager avec l' A.S.P.

3-11 Les 2 cultures de la croissance

3-12 La culture Client

3-12-1 La relation client, de quoi parle-t-on ?

3-12-2 Les 12 contacts du parcours clients ou 12 étapes qui construisent l'expérience client dans un restaurant

3-12-3 Les 7 piliers de l'expérience client

3-12-4 Les 4 axes de la double expérience client et collaborateur

3-12-5 Les attentes du client

3-12-6 Les 4 principes de la fidélisation

3-12-7 La pyramide de fidélisation (Inspirée de la pyramide de Maslow)

3-13 La culture équipe

3-13-1 De la nécessité d'un contrat social plus équilibré

3-13-2 Gérer n'est pas manager. La distinction est fondamentale.

3-13-3 Le contexte du marché du travail, offre et demande

3-13-4 Avènement des 3 activités de l'Homo Sapiens

3-13-4-3 Le travail vu par un philosophe

3-13-5 Faut-il s'occuper du bonheur de son équipe ou l'illusion du bonheur au travail

3-13-6 Marketing client et marketing salariés, même démarche

3-13-7 Savez-vous parlez à l'oreille de vos salariés (comment obtenir et garder une bonne équipe)-Les 6 axes de solutions

3-13-8 Le cercle vertueux

3-13-9 Formation et restauration

3-14 La qualité c'est quoi

3-15 Gestion et restauration

3-15-1 La gestion, ton univers impitoyable ou pas

3-15-2 La gestion n'est pas la comptabilité

3-15-3 En restauration, il y a 6 actes essentiels de gestion à accomplir

3-15-4 Les ratios clés – les 7 lois de la rentabilité

3-15-5 Le mix financier

3-15-6 La TVA en restauration

3-16 Digital et restauration

3-17 Restauration et livraison, vente à emporter et click&collect Erreur ! Signet non défini.

3-18 La double communication clients et collaborateurs en restauration

3-18-1 Faire parler de soi est essentiel ! Marketing, n'est pas communication.

3-18-2 Les 4 fondamentaux de la communication ou les 4 questions à se poser

3-18-3 Pour les clients et pour les employés, il faut pratiquer A.I.D.A.

3-18-4 Rester propriétaire de sa DATA (fichier client)

3-18-5 Savoir communiquer commence par le minimum

3-18-6 Ensuite, il est conseillé d'élaborer tous les ans son plan de communication et de définir son budget.

3-18-7 Soigner son image E. Réputation

3-19 Environnement et restauration : Mon resto est durable !

3-20 Organiser le travail / qui fait quoi ?

3-21 Savoir prévenir les risques

3-22 Savoir s'informer pour rester dans le coup

3-23 Relation avec votre cabinet comptable

3-24 Se faire accompagner – les consultants

3-25 Si j'étais (encore) restaurateur en 2022

3-26 Vous avez dit « IRRITANTS »

3-27 Force 15 «ou Les 15 commandements des gagnants »

Partie 4 : Créer son concept de restaurant, food truck et dark kitchen

4-1 Préambule :

4-2 Ma Raison D’Etre

4-3 Food truck

4-4 Dark kitchen

4-5 les 15 clés du parcours de création / ouverture

4-6 Quelle est la durée de vie d’un concept

4-7 Un concept c’est quoi ? Une idée ne fait pas un concept

4-8 Le mix-marketing c’est quoi ? Le point de départ fondamental de toute création

4-9 Savoir se positionner : un enjeu majeur

4-10 Une marque c’est quoi ? Créer un concept c’est aussi faire le choix de créer une marque

4-11 Emplacement et local – ce qu’il faut savoir

4-12 Le rétro planning - les délais à connaître

4-13 Phase 1 : Le concept et sa faisabilité – Études préalables

4-13-1 Élaborer son concept

4-13-2 Analyser, étudier le marché de sa ville d’implantation

4-13-3 Fixer ses prix (quelle sera mon image prix)

4-13-4 Concevoir la carte

4-13-5 Les critères clés de sélection d’un emplacement (Voir aussi 4-11-2)

4-13-6 La TVA en restauration

4-13-7 Faire son business plan initial - mon projet est-il viable et rentable ?

4-13-8 Validation du concept

4-13-9 La recherche d’investisseurs

4-14 Phase 2 : Construction du projet

4-14-1 choisir ses conseils

4-14-2 Mon architecte décorateur

4-14-3 Logo, charte graphique, identité visuelle

4-14-4 trouver le bon emplacement

4-14-5 Sélectionner le bon emplacement

4-14-6 Négociation du prix – Les méthodes

4-14-7 Négociation du bail commercial

4-14-8 Implantation - l’APS (1) et le chiffrage estimatif

4-14-9 Étude de marché

4-14-10 Préparation du compromis de vente par un notaire ou avocat

- 4-14-11 Le business plan définitif
- 4-14-12 Le financement et rendez-vous bancaire
- 4-14-13 Créer sa société

4-15 Phase 3 : Les délais d'instruction

- 4-15-1 La priorité
- 4-15-2 Pendant le délai d'instruction profitez-en pour gagner du temps
- 4-15-3 Vous avez un ou plusieurs accords de financement
- 4-15-4 Vous préparez votre acquisition
- 4-15-5 Les travaux

Partie 5 : Le compte à rebours ouverture

5-1 Introduction

5-2 Le Compte à Rebours détaillé – les 100 étapes

5-3 La communication ouverture

5-4 Recrutement et embauche en pré-ouverture

- 5-4-1 : Passer une annonce
- 5-4-2 : Entretien d'embauche
- 5-4-3 : Sélection et formalités

5-5 Plan de Formation des Salariés

5-6 Administratif et classement

Partie 6... : Et Après, les premiers jours, les premiers mois

6-1 A faire

6-2 Ce qu'il faudra éviter

6-3 Le 1^{ER} mois et après

6-4 Comment optimiser sa gestion ?

6-5 Développement, duplication et franchise

Partie 7 : Les 64 obligations légales, réglementations, formalités générales

Partie 8 : Derniers conseils

8-1 Le grand menu de la réussite en 15 services

8-2 Les 21 erreurs à éviter pour ne pas vivre « cauchemar au resto »

Partie 9 : Épilogue

Partie 10 : Annexes

10-1 Suis-je prêt, Grille d'auto-évaluation

10-2 Fiche Technique « visite d'emplacement »

10-3 Reprise d'un restaurant / les 30 questions à se poser

10-4 Analyse de l'affaire "deuxième visite »

10-5 Guide d'entretien de recrutement encadrement (manager/chef...)

10-6 Guide d'entretien de recrutement salarié

10-7 Numéros de téléphone et adresses utiles

10-8 Petits achats

Merci de votre consultation, meilleurs encouragements pour votre projet et meilleurs vœux de réussite.

Alain Cazac