

<b>1</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Suis-je prêt, tout commence par-là !</b><ul style="list-style-type: none"><li>➤ Mes motivations, mes capacités financières, techniques, managériales, mes convictions, mes rêves...</li><li>➤ Mes interrogations sur le métier de restaurateur, les qualifications et formations nécessaires</li></ul></li></ul>
<b>2</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Quel concept, quel type de resto je veux créer</b><ul style="list-style-type: none"><li>➤ Sa place sur le marché, ses différences, ses valeurs (accueil, service, cuisine et management client/équipe),</li><li>➤ Son positionnement, son emplacement, les cibles clients, la politique de prix,</li><li>➤ Les aspects techniques : surfaces, nombre de places,</li><li>➤ Et aussi : livraison, vente à emporter, click&amp;collect, etc....</li></ul></li></ul>
<b>3</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Ambiance et déco</b><ul style="list-style-type: none"><li>➤ Recherche et sélection de mon architecte décorateur</li><li>➤ Définition du look intérieur et façades : style, volumes, circulations, etc....</li></ul></li></ul>
<b>4</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Quelle offre</b><ul style="list-style-type: none"><li>➤ Création de la carte</li></ul></li></ul>
<b>5</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Nom du restaurant</b><ul style="list-style-type: none"><li>➤ Logo,</li><li>➤ Identité visuelle, charte graphique</li><li>➤ Le dépôt de la marque et des noms de domaine</li></ul></li></ul>

<b>6</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Quelle implantation : Quel est le bon emplacement pour mon concept ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Type d'emplacement : cœur de ville, zone business, zone loisirs, zone mixte, centre commercial, food hall, etc...</li> <li>➤ Le type de local avec ou sans terrasse, etc...</li> </ul> </li> </ul>
----------	--

<b>7</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Business model et business plan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Étude de marché</li> <li>➤ Mon projet est-il rentable ?</li> </ul> </li> </ul>
----------	---

<b>8</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Choix de l'emplacement, état des lieux, réalisation des plans</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Les délais administratifs,</li> <li>➤ Les autorisations nécessaires.</li> </ul> </li> </ul>
----------	--

<b>9</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Le Bail, le compromis et l'acte définitif</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Le bail et ses avenants à faire analyser par votre avocat ou notaire</li> <li>➤ Le compromis de vente avec votre avocat (SSP sous seing privé) ou notaire (acte authentique)</li> <li>➤ L'acte définitif avec votre avocat ou notaire.</li> </ul> </li> </ul>
----------	--

<b>10</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Financement bancaire</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Il est recommandé de solliciter plusieurs banques</li> <li>➤ Un courtier spécialiste du CHR est recommandé car il sera plus efficace et vous aurez de meilleures chances de succès.</li> </ul> </li> </ul>
-----------	--

<b>11</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Créer la société (expert-comptable ou avocat)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Quel statut juridique,</li> <li>➤ La protection sociale,</li> <li>➤ Les aspects fiscaux</li> </ul> </li> </ul>
-----------	---

<h2>12</h2>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Les travaux, les 100 étapes du compte à rebours</b><ul style="list-style-type: none"><li>➤ Les formations obligatoires</li><li>➤ Le digital (caisse, gestion, RH, comptabilité, services vente à emporter, livraison, click&amp;collect, Hygiène HACCP, etc....)</li><li>➤ Le plan communication ouverture</li><li>➤ Le recrutement et la formation pré-ouverture.</li><li>➤ Les normes, obligations légales et procédures admin et gestion,</li><li>➤ La formation hygiène et process HACCP à mettre en place</li></ul></li></ul>
<h2>13</h2>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Réception des travaux</b> <b>Closing technique, administratif et financier avec l'architecte et les entreprises</b></li></ul>
<h2>14</h2>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Soft Opening</b><ul style="list-style-type: none"><li>➤ Formation du personnel,</li><li>➤ Testing produit,</li><li>➤ Petites finitions travaux,</li></ul><p><b>Cocktail d'inauguration.</b></p></li></ul>
<h2>15</h2>	<h1>OUVERTURE</h1>

## Deux conseils importants

### 1- Communiquer dès le début des travaux (et même avant si possible) pour construire une communauté

- Sur sa façade en travaux, sur les réseaux sociaux, avec un site web,
- Vous aurez ainsi le jour de l'ouverture et après une fréquentation élevée.

### 2- La feuille de route

- Il faut la définir en fonction de ses moyens, de son projet et de ses objectifs.
- Elle est indispensable pour se fixer un plan d'action, pour bien cadrer son quotidien et avancer avec efficacité, pour passer les écueils et franchir les étapes avec succès.

*Les 7 défis présentés dans une autre fiche conseil et les quinze clés du parcours ouverture ci-dessus sont là pour ça !*

*Meilleurs encouragements et bonne réussite*