



**Patrick Hannedouche**  
Un Business Angel en France

[www.business-angel-france.com](http://www.business-angel-france.com)

Date : 06/03/11

## 5 conseils pour lancer sa boîte dans la restauration

A la suite de 5 + 1 conseils pour créer sa start-up dans le food, place aux conseils de Nicolas Bergerault, co-créateur, avec son frère François, de l'Atelier des Chefs, une autre belle success story de ces dernières années.



« Pas facile de donner des conseils quand on a une expérience courte en la matière... et qu'en plus on s'est retrouvé restaurateur un peu par hasard, mais je vais essayer de vous donner mes 5 facteurs clé de succès principaux :

1. Avoir une idée, un concept : nombreux sont les gens qui « rêvent d'être restaurateurs », « adorent la cuisine » ou « adorent recevoir ». Certes ! mais lancer un business dans la restauration, c'est proposer quelque chose de nouveau, dans un environnement ultra-concurrentiel qui se mesure en « part de gosier » et non pas seulement en PDM de restaurant. Aujourd'hui, les boulangeries-traiteurs, les plats cuisinés en GMS ou les corners de cannelés à la gare sont des concurrents des restaurateurs plus classiques. Prenez donc le temps d'avoir une idée avant de vous lancer, testez-la auprès de vos amis, remettez cette idée 100 fois sur l'ouvrage et n'hésitez pas à la retourner dans tous les sens pour en tester le potentiel. Une fois qu'on se lance, il est trop tard, on commence à dépenser de l'argent et ça va vite. Réfléchir avant permet de gagner du temps après et d'économiser de l'argent.

## Évaluation du site

L'auteur de ce blog est entrepreneur. Il diffuse ici des articles concernant la création d'entreprise et l'actualité des affaires.

**Cible**  
Professionnelle

**Dynamisme\* : 1**

\* pages nouvelles en moyenne sur une semaine



2. Profiter de sa « situation d'avant » pour faire les business plan : ne quittez pas votre job précédent avant d'avoir un projet ficelé, abouti et « prêt à dégainer ». Il n'est pas question de travailler sur son projet pendant les heures ouvrables de son précédent job, mais les soirées et les WE sont faits pour faire des Business plans. Et réfléchir sur un projet alors qu'on a encore un salaire, qu'on n'est pas pressé par le temps et qu'on est serein, permet de gagner beaucoup de temps et d'efficacité. Prendre son temps pour tester le modèle, pour le valider, pour le modifier et écouter les remarques et suggestions des autres, sans pour autant perdre son idée initiale. Quand le premier BP est prêt, une règle simple : diviser le CA par 2, multiplier les coûts par 2 et multiplier le temps d'atteinte des objectifs par 2 donne une vision assez juste de ce que sera la réalité; ça permet aussi d'avoir un plan de financement solide et réaliste qui évite de se retrouver avec le couteau sous la gorge au bout de 3 mois !

3. Constituer une équipe solide et complémentaire : j'admire beaucoup ceux qui se lancent dans l'aventure de l'entrepreneuriat seuls.... Je n'en aurais jamais été capable. Avoir avec soi, dès le début des gens fiables, compétents, gais, enthousiastes...aide indéniablement à avancer plus vite et de manière plus efficace. En restauration, il faut savoir acheter, cuisiner, servir, gérer, organiser, développer, marketer..... A moins d'être surdoué, on ne peut pas avoir toutes ces qualités et plus tôt on s'associe avec les bonnes personnes, plus le démarrage du business est rapide et moins on connaît les affres des débuts difficiles. A ceux qui hésitent à s'associer de peur de perdre le contrôle de leur entreprise, je ne peux que dire qu'il est préférable d'avoir une part plus petite d'un gros gâteau, qu'une grosse part d'une bouchée de pain !

Commentaire de Business Angel France : l'association dans la création d'entreprise est une vraie question. Pour ma part, j'ai créé Juste à temps tout seul et ça s'est bien passé. Je reconnais que s'associer permet d'aller plus vite et de rompre la solitude. Maintenant, les cas de conflits entre associés sont nombreux...Donc je lance un appel à vos témoignages pour un prochain billet sur le thème : « Création d'entreprise : se lancer seul ou avec un associé ? »

4. Ne jamais douter, mais ne jamais être complaisant : si vous doutez, vous allez forcément entraîner vos équipes et vos partenaires dans ce doute. Et le business développement n'aime pas le doute, ce qui ne veut pas dire qu'on ne peut pas se tromper, ni changer d'avis, évidemment ! En revanche, pas de complaisance non plus, pas d'autosatisfaction et pas d'à peu près. Se remettre en question, bousculer les idées reçues, revenir en arrière pour avancer plus vite, couper les activités non rentables pour ne pas pénaliser les autres, sans cesse se poser les bonnes questions et associer ses partenaires à cette réflexion ne peut qu'être signe de bonne santé entrepreneuriale. Toujours viser plus et surtout mieux, écouter son enthousiasme et son entourage pour toujours s'améliorer et augmenter la satisfaction des clients, innover, innover et innover seront les secrets de longévité de votre nouveau business

5. Se préparer à développer : finalement « créer sa boîte » n'est pas si compliqué. Les démarches administratives ont été simplifiées, le capital de départ réduit, etc.... plus d'excuses pour ne pas créer. Ce qui est plus dur, à mon sens, c'est de développer. Quand on commence à faire du chiffre, quand on a des salariés, quand on a commencé à bâtir une image de marque... c'est là qu'on a quelque chose à perdre et de vraies responsabilités vis-à-vis des autres et qu'il faut assurer ! Il faut donc très vite se préparer à grandir, à grossir, à structurer, à manager et à déléguer. Ce n'est qu'à ce prix que la start-up pourra grandir et devenir une TPE, puis une PME,



**Patrick Hannedouche**  
Un Business Angel en France

puis une plus grande entreprise. Il faut donc anticiper ce développement pour ne pas se laisser surprendre et pour maintenir le développement du business tout en assurant dans le même temps le renforcement des fondations de l'entreprise au fur et à mesure qu'elle grossit

Tous ces « conseils » ne sont évidemment pas spécifiques à la restauration. Pour être pérenne, un business de restauration doit être assimilé à toute autre forme de business. Les valeurs plaisir, échange, partage, etc... ne sauraient se substituer à celles de saine gestion, de rigueur et d'anticipation ! En pourcentage, il y a beaucoup plus de faillites d'entreprises dans le monde de la restauration que dans d'autres secteurs. Certes, c'est aussi un secteur dans lequel il y a beaucoup plus de créations et donc plus de chances d'échec, mais trop souvent, les nouveaux restaurateurs se lancent sans expérience, sans moyens suffisants et sans réaliser qu'être restaurateur, c'est un état d'esprit autant qu'un talent et que le service aux autres, matin, midi et soir demande une abnégation et une opiniâtreté non négligeable. En revanche, quand ces businesses marchent, ils sont extrêmement gratifiants car ils permettent de donner du bonheur aux gens, qui vous le rendent au quotidien et vous en savent gré éternellement.

Bonne création de concept de restauration !!! »

Merci, Nicolas.

Allez, je vous rajoute 2 conseils, histoire d'enfoncer le clou :

Enchantez vos clients : et je peux vous dire qu'en la matière, l' **Atelier des Chefs** est au top, n'est-ce pas Annie !

Et chouchoutez vos collaborateurs, comme chez Cojean par exemple.

Au fait, à qui le tour pour la suite de cette série « 5 conseils pour créer sa startup dans ... » ?

Cordialement.

Patrick