E-BOOK GRATUIT · LOOKEAT

Ouvrir son restaurant en 2027 : le guide de A à Z

Tu rêves d'ouvrir ton restaurant mais tu pars de zéro ? Ce guide t'explique tout, étape par étape, avec des mots simples. Pas de jargon sans explication.

16 étapes + bonus | Pays : **France** (+ 5 pays en annexe) | Mis à jour le **4 novembre 2026**

Sommaire

0 Avant de commencer

1 Trouver son idée et son concept

2 Étudier son marché

3 Faire son budget

4 Trouver le financement

5 Choisir son statut et faire les démarches

6 Choisir son local

7 Autorisations et formations

8 Travaux et aménagement

9 Matériel de cuisine et fournisseurs

10 Mobilier, vaisselle, déco, ustensiles

11 Menu et fournisseurs alimentaires

12 Prix, marges, rentabilité

13 L'équipe, les contrats, les salaires

14 Caisse, paiements, logiciels, assurances

15 Se faire connaître

16 Le jour J et les 90 premiers jours

★ Les 15 erreurs qui font fermer un restaurant

A Annexe : Maroc, Espagne, Italie, Belgique, Algérie

B Checklist finale

C Planning sur 12 mois

D Petit lexique

ÉTAPE 0

Avant de commencer

> **Ce guide est fait pour toi si tu n'as jamais ouvert de restaurant. Lis-le une fois en entier, puis reviens à chaque étape au moment de la faire.**

À qui s'adresse ce guide ?

- À toi qui as une envie, une recette, un rêve, mais **aucune expérience** de la création d'entreprise.
- À toi qui veux ouvrir en **France**. Si tu vises le Maroc, l'Espagne, l'Italie, la Belgique ou l'Algérie, lis aussi l'annexe.
- À toi qui veux comprendre **avant** de signer, et pas après.

Comment lire ce guide ?

Tu vois…	Ça veut dire…
Une phrase en gras avec un trait orange	La réponse courte de l'étape. Si tu ne lis qu'une chose, lis ça.
Une case rouge « Le piège du débutant »	L'erreur classique. Beaucoup de gens la font. Pas toi.
Une case verte avec des cases à cocher	Ta liste de tâches. Coche au fur et à mesure (ton navigateur s'en souvient).
« Sources »	Les liens officiels pour vérifier. Les règles changent : vérifie toujours.
Un mot souligné en pointillé	Un mot compliqué. Il est expliqué juste après, ou dans le lexique.

La règle d'or

Un restaurant ferme presque toujours pour **une de ces trois raisons** :

Raison	Ce qui se passe	Où on le règle
1. Un budget trop juste	Plus d'argent avant que les clients arrivent.	Étape 3 et 4
2. Un mauvais emplacement	Pas assez de passage, ou pas les bons clients.	Étape 2 et 6
3. Le manque de visibilité	Personne ne sait que tu existes.	Étape 15

Garde ces trois points en tête à chaque décision. Ils valent plus que la meilleure recette du monde.

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Penser que « si c'est bon, les gens viendront ». Non. Un plat délicieux dans une rue vide, avec zéro euro de côté, ferme quand même.

TA CHECKLIST

- [ ] J'ai lu le sommaire en entier.
- [ ] J'ai noté les 3 raisons de fermeture sur un papier, bien visible.
- [ ] J'ai acheté un carnet (ou créé un dossier) « Projet restaurant ».

ÉTAPE 1

Trouver son idée et son concept

> **Un bon concept tient en une phrase : « Je sers *quoi*, à *qui*, à *quel prix*, et *pourquoi chez moi plutôt qu'ailleurs*. »**

Le concept, c'est l'idée complète de ton restaurant : la cuisine, l'ambiance, le prix, le type de service. Exemple : « Des bowls healthy à 13 €, servis en 5 minutes, pour les salariés du quartier d'affaires le midi. »

Les grands formats

Format	Pour qui	Avantages	Difficultés
Food truck	Petit budget, envie de bouger	Budget plus bas, tu testes plusieurs lieux	Autorisations d'emplacement, météo, petite cuisine
Restauration rapide	Clients pressés (midi, soir)	Beaucoup de clients par jour, peu de service à table	Concurrence forte, prix bas, il faut du volume
Restaurant traditionnel	Repas assis, midi et soir	Ticket moyen plus haut, clientèle fidèle	Plus de personnel, plus de budget
Gastronomique	Chef expérimenté	Prix élevés, image forte	Budget très élevé, exigence énorme

Les budgets de chaque format sont à l'étape 3.

Comment trouver ton idée

1. **Pars de toi** : qu'est-ce que tu sais vraiment bien faire ? Quelle cuisine connais-tu par cœur ?
2. **Regarde ce qui manque** autour de toi : pas de bon brunch ? pas de cuisine végétarienne ? pas de plat à emporter le soir ?
3. **Teste avant d'investir** : cuisine pour 20 personnes, fais un stand au marché, propose un repas éphémère. Écoute les retours.
4. **Écris ta phrase** (quoi, qui, prix, pourquoi toi).

> **ASTUCE**
>
> Une carte courte (5 à 8 plats) est plus facile à gérer, moins chère en stock et plus rapide en cuisine. Tu pourras toujours l'agrandir plus tard.

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Vouloir plaire à tout le monde : pizzas, sushis, burgers et couscous sur la même carte. Résultat : beaucoup de stock, beaucoup de pertes, et aucun client ne retient ce que tu fais.

TA CHECKLIST

- [ ] J'ai écrit mon concept en une phrase (quoi, qui, prix, pourquoi moi).
- [ ] J'ai choisi mon format (food truck, rapide, traditionnel, gastro).
- [ ] J'ai testé mes plats sur au moins 20 personnes qui ne sont pas de ma famille.
- [ ] J'ai une carte de départ courte (5 à 8 plats).

ÉTAPE 2

Étudier son marché

> **Avant de signer quoi que ce soit, tu dois prouver avec des chiffres que des clients existent, là où tu veux t'installer.**

L'étude de marché, c'est une enquête simple : qui sont tes clients, combien ils sont, ce qu'ils dépensent, et qui sont tes concurrents. La banque te la demandera.

1. Dessine ta zone de clientèle

La zone de clientèle, c'est l'endroit d'où viennent tes clients. Pour un restaurant de quartier, c'est souvent quelques minutes à pied autour du local. Prends une carte et entoure : les bureaux, les écoles, les logements, les gares, les lieux touristiques.

2. Compte les passants pendant 3 jours

Mets-toi devant le local, avec un carnet ou une appli compteur. Compte les personnes qui passent, **sur 3 jours différents** (un jour de semaine, un vendredi, un samedi).

Créneau	Jour 1 (mardi)	Jour 2 (vendredi)	Jour 3 (samedi)
11h30 – 14h	…	…	…
14h – 18h	…	…	…
18h30 – 22h	…	…	…

Recopie ce tableau. Note aussi le type de personnes (salariés, étudiants, familles, touristes).

3. Fais le tableau de tes concurrents

Nom	Type de cuisine	Prix d'un plat	Plein à midi ?	Plein le soir ?	Note Google	Son point faible
Concurrent 1	…	…	…	…	…	…
Concurrent 2	…	…	…	…	…	…
Concurrent 3	…	…	…	…	…	…

Va manger chez eux. Lis leurs avis clients : les plaintes des clients sont des idées pour toi.

4. Calcule ton chiffre d'affaires possible

Le chiffre d'affaires (CA), c'est tout l'argent qui rentre grâce aux ventes. Le couvert, c'est un client qui mange. Le ticket moyen, c'est ce qu'un client dépense en moyenne.

```
CA par mois = couverts par jour × ticket moyen × jours d'ouverture
```

Exemple : 60 couverts par jour × 18 € × 26 jours = **28 080 € par mois**.

Fais ce calcul **trois fois** : avec un chiffre bas, moyen et haut. Si le chiffre bas ne paie pas tes charges, ton projet est fragile.

5. Interroge 20 clients possibles

Arrête des gens dans la zone (poliment, 2 minutes). Pose toujours les mêmes questions :

- Où mangez-vous le midi / le soir ? Combien dépensez-vous ?
- Qu'est-ce qui vous manque dans le quartier ?
- Viendriez-vous manger [ton concept] à [ton prix] ? Combien de fois par mois ?
- Qu'est-ce qui vous ferait revenir ?

> **LE PIÈGE DU DÉBUTANT**
>
> Demander l'avis à sa famille et à ses amis. Ils t'aiment, donc ils te disent oui. Interroge des inconnus, dans la vraie rue, à la vraie heure du repas.

TA CHECKLIST

- [ ] J'ai dessiné ma zone de clientèle sur une carte.
- [ ] J'ai compté les passants sur 3 jours différents.
- [ ] J'ai rempli le tableau d'au moins 3 concurrents (et j'ai mangé chez eux).
- [ ] J'ai calculé mon CA en version basse, moyenne et haute.
- [ ] J'ai interrogé 20 inconnus et noté leurs réponses.

Sources

- Ouvrir un restaurant — Entreprendre.Service-Public.gouv.fr — https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F33794 (liens vers l'accompagnement CCI France et France Travail)

ÉTAPE 3

Faire son budget

> **Pour un restaurant traditionnel de 40 couverts, compte entre 180 000 et 220 000 €, trésorerie comprise. Et prévois toujours plus que ce que tu penses.**

Combien coûte l'ouverture, selon le format ?

Format	Budget estimé
Food truck / snack	30 000 à 80 000 €
Restauration rapide	80 000 à 200 000 €
Restaurant traditionnel	150 000 à 400 000 €
Restaurant gastronomique	300 000 € à 1 M€ et plus
Petit restaurant (20 à 30 couverts)	80 000 à 150 000 €
Restaurant de 40 couverts (ville moyenne, 80 m^2)	180 000 à 220 000 €

Source : L'Expert-Comptable.com, page mise à jour le 3 juillet 2026.

Le détail des postes

Un poste, c'est une ligne de dépense. Voici les fourchettes pour un restaurant d'environ 40 couverts :

Poste	Fourchette	C'est quoi ?
Caution + droit au bail	5 000 à 50 000 €	L'argent pour entrer dans le local (voir étape 6)
Travaux et mise aux normes	20 000 à 150 000 €	Dont extraction des fumées : 5 000 à 30 000 €
Matériel de cuisine	15 000 à 100 000 €	Fours, frigos, plonge… (35 000 € dans l'exemple d'un 40 couverts)
Mobilier et décoration	5 000 à 40 000 €	Tables, chaises, luminaires, déco
Vaisselle et petit matériel	2 000 à 10 000 €	Assiettes, verres, couverts, ustensiles
Stock de départ	3 000 à 15 000 €	Les premiers ingrédients et boissons

Trésorerie de départ	30 000 à 120 000 €	3 à 6 mois de charges d'avance
Création de la société	1 500 à 5 000 €	Frais juridiques et administratifs
Licences, formations, SACEM	1 500 à 5 000 €	Voir étape 7
Assurances	1 500 à 3 500 € / an	Voir étape 14
Technologie (caisse, TPE, logiciels)	2 000 à 8 000 €	Voir étape 14
Marketing de lancement	2 500 à 13 000 €	Voir étape 15

Source : L'Expert-Comptable.com (2026). La trésorerie = l'argent disponible sur ton compte pour payer les factures en attendant que les ventes montent.

La règle des 3 colonnes

Pour chaque poste, écris **trois montants** au lieu d'un seul :

Poste	Minimum	Prudent	Catastrophe
Travaux	Le devis le moins cher	Le devis réaliste	Prudent + 30 % (mauvaise surprise dans les murs)
Trésorerie	3 mois de charges	6 mois de charges	6 mois + ouverture retardée de 2 mois
Chiffre d'affaires du 1er mois	Le plus haut	Le moyen	Le plus bas (pluie, travaux dans la rue…)

Règle simple : tu montes ton financement sur la colonne **prudent**, et tu vérifies que tu survis à la colonne **catastrophe**.

Le test de survie

Pose-toi cette question : **« Si je fais 30 % de clients en moins que prévu pendant 6 mois, est-ce que je peux encore payer le loyer, les salaires et les fournisseurs ? »**

```
Trou à couvrir = (charges du mois − CA catastrophe du mois) × 6
```

Si ce trou est plus grand que ta trésorerie, ton budget est trop juste. Il faut plus d'argent, un local moins cher ou un projet plus petit.

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Mettre tout son argent dans les travaux et la déco, et ouvrir avec un compte en banque vide. C'est la cause n° 1 de fermeture. La trésorerie n'est pas « en plus » : c'est un poste obligatoire.

TA CHECKLIST

- [ ] J'ai listé tous les postes de dépense.
- [ ] J'ai rempli les 3 colonnes (minimum, prudent, catastrophe).
- [ ] J'ai au moins 3 mois de charges en trésorerie (idéal : 6).
- [ ] J'ai fait le test de survie, et je le passe.
- [ ] J'ai au moins 2 devis pour les gros postes (travaux, matériel).

Sources

- Quel est le budget pour ouvrir un restaurant en 2026 ? — L'Expert-Comptable.com — https://www.l-expert-comptable.com/a/budget-ouvrir-restaurant (mis à jour le 3 juillet 2026)

ÉTAPE 4

Trouver le financement

> On finance rarement un restaurant avec une seule source. La recette classique : ton apport + un prêt d'honneur + un prêt bancaire, souvent garanti par Bpifrance.

Les briques du financement

Source	C'est quoi ?	Montants	À savoir
Apport personnel	Ton argent à toi (épargne, aide de proches)	Souvent 20 à 30 % du projet demandés par les banques	Les prêts d'honneur s'ajoutent à ton apport
Prêt d'honneur Initiative France	Prêt à ton nom, sans intérêts	Moyenne : 10 000 € (fourchette souvent citée : 3 000 à 50 000 €)	Taux 0 %, sans garantie, avec un accompagnement
Prêt d'honneur Réseau Entreprendre	Prêt à ton nom + un chef d'entreprise qui te suit	Souvent 15 000 à 50 000 € (moyenne souvent citée : 29 000 €)	Taux 0 %, sans garantie, sélection exigeante
Prêt bancaire	Le gros du financement	Selon ton dossier	Compare au moins 3 banques
Garantie Bpifrance	Bpifrance rembourse une partie à la banque si tu échoues	Jusqu'à 60 % du prêt pour une création, 50 % dans les autres cas	C'est ta banque qui la demande pour toi

Un prêt d'honneur est un prêt personnel, sans intérêts et sans garantie. Il est fait **à toi**, pas à ta société. Tu le mets ensuite dans ton entreprise comme apport. Il rassure la banque, qui prête alors plus facilement.

Les délais varient selon le réseau et la région : compte de quelques semaines à quelques mois entre le dépôt du dossier et l'argent sur ton compte. Commence tôt.

Ton dossier de financement (business plan)

Le business plan, c'est le document qui présente ton projet et tes chiffres. Il contient :

- ton concept et ton parcours (pourquoi toi ?) ;
- ton étude de marché (étape 2) ;

- ton budget en 3 colonnes (étape 3) ;
- ton prévisionnel sur 3 ans (ventes, charges, résultat) — un expert-comptable peut t'aider ;
- le plan de financement (qui met combien).

BON À SAVOIR

Si tu es inscrit à France Travail, demande à ton conseiller les aides à la création auxquelles tu as droit. Les règles changent souvent : fais-toi confirmer les montants par écrit.

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Arriver à la banque sans prêt d'honneur et sans chiffres solides. Fais d'abord valider ton projet par Initiative France ou Réseau Entreprendre : leur « oui » ouvre beaucoup de portes.

TA CHECKLIST

- [ ] Je connais le montant exact de mon apport.
- [ ] J'ai contacté la plateforme Initiative France et/ou Réseau Entreprendre de ma ville.
- [ ] Mon business plan est prêt (avec prévisionnel sur 3 ans).
- [ ] J'ai rencontré au moins 3 banques et parlé de la garantie Bpifrance.

Sources

- Initiative France — https://www.initiative-france.fr/ — prêt d'honneur à taux zéro, sans garantie, montant moyen 10 000 €
- Réseau Entreprendre — https://www.reseau-entreprendre.org/
- Comment obtenir un prêt d'honneur — Shine — https://www.shine.fr/blog/obtenir-pret-honneur/ (fourchettes et moyennes des réseaux)
- Garantie Création — Bpifrance — https://www.bpifrance.fr/catalogue-offres/garantie-creation-standard
- Aides Bpifrance pour la création — Indy — https://www.indy.fr/guide/creation-entreprise/financer/aides/bpi-france/ (quotités 60 % / 50 %)

ÉTAPE 5

Choisir son statut et faire les démarches

> **Pour un restaurant, la micro-entreprise est déconseillée. Seul, pars plutôt sur une EI au régime réel ou une EURL. À plusieurs ou avec des investisseurs, choisis une SAS.**

Le statut (ou forme juridique), c'est la « forme » de ton entreprise aux yeux de la loi. Il change tes impôts, ta protection sociale et ce que tu risques en cas de dettes.

Comparatif simple

Statut	Pour qui	Points forts	Points faibles
Micro-entreprise	Pas adaptée à un vrai restaurant	Très simple	Plafond de CA (203 100 € en vente/restauration, 83 600 € en services) ; tu ne peux pas déduire tes vraies charges
EI au réel	Seul, petit investissement	Simple, charges réelles déduites	Pas d'associé possible
EURL	Seul, veut une société	Société à part entière, peut devenir SARL	Un peu plus de formalités
SAS / SASU	À plusieurs, avec investisseurs, plusieurs sites	Très souple, facile de faire entrer des associés	Dirigeant « assimilé salarié » : environ 10 à 15 points de charges en plus

Les seuils de la micro-entreprise valent pour 2026, 2027 et 2028 (Urssaf).

« Assimilé salarié » ou « TNS » ? Le président de SAS est « assimilé salarié » : il cotise plus, mais il est mieux couvert (sauf le chômage). Le gérant d'EURL ou le gérant majoritaire de SARL est TNS (travailleur non salarié) : il cotise moins, mais il est moins bien couvert. Fais simuler les deux par un expert-comptable.

Les démarches, dans l'ordre

1. Choisir le statut (avec un expert-comptable si possible).
2. Rédiger les statuts (le « règlement » de ta société) et déposer le capital en banque (pour une société).
3. Publier une annonce légale (pour une société).

4. Déclarer ton entreprise en ligne sur le **guichet unique** de l'INPI : formalites.entreprises.gouv.fr. Toutes les créations passent par là.
5. Recevoir ton Kbis (la « carte d'identité » de ta société) et ton numéro SIRET.

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Choisir la micro-entreprise « parce que c'est simple ». Un restaurant a beaucoup de charges (matière, loyer, salaires). En micro, tu paies des cotisations sur ton chiffre d'affaires, même si tu ne gagnes rien.

TA CHECKLIST

- [ ] J'ai comparé au moins 2 statuts avec un expert-comptable.
- [ ] J'ai ouvert un compte bancaire professionnel.
- [ ] J'ai fait ma déclaration sur le guichet unique de l'INPI.
- [ ] J'ai reçu mon Kbis / mon numéro SIRET.

Sources

- 2026 : modification des seuils de chiffre d'affaires — Urssaf — https://www.autoentrepreneur.urssaf.fr/portail/accueil/sinformer-sur-le-statut/toutes-les-actualites/2026--modification-des-seuils-de.html
- Quel statut pour un restaurant en 2026 — Hayot Expertise — https://hayot-expertise.fr/en/blog/restaurant-legal-structure-france-2026
- Guichet unique des formalités d'entreprises — INPI — https://formalites.entreprises.gouv.fr/

ÉTAPE 6

Choisir son local

> **Le bon local, c'est celui qui a du passage, où le restaurant est autorisé, où l'on peut installer une extraction, et dont le loyer reste supportable même les mauvais mois.**

Le bail commercial « 3-6-9 »

Le bail commercial, c'est le contrat de location d'un local pour une activité commerciale. On l'appelle « 3-6-9 » parce que :

- il dure **au moins 9 ans** ;
- toi, le locataire, tu peux partir **à la fin de chaque période de 3 ans** (3, 6 ou 9 ans), en prévenant **6 mois avant** ;
- le propriétaire, lui, ne peut pas te faire partir aussi facilement.

NOUVEAU EN 2026

Depuis la loi de simplification du 26 mai 2026, pour les baux signés ou renouvelés depuis cette date, le dépôt de garantie et les autres garanties demandées ne peuvent pas dépasser **un trimestre de loyer** (3 mois), quand le local a droit au paiement mensuel du loyer. Demande à ton notaire ou avocat si ton local est concerné.

Les mots à comprendre avant de signer

Mot	Explication simple
Dépôt de garantie (caution)	Argent donné au propriétaire au départ. Il te le rend quand tu pars, si tout va bien.
Droit au bail (ou « pas-de-porte »)	Somme payée à l'ancien locataire pour récupérer son bail. Tu n'achètes pas les murs, tu achètes le droit d'être locataire.
Fonds de commerce	Tout ce qui fait vivre un commerce : le nom, la clientèle, le bail, le matériel, parfois la licence d'alcool.
Destination du bail	Les activités autorisées dans le local. Il faut que « restaurant » y soit écrit.
Condition suspensive	Une phrase dans la promesse : « Je n'achète que si j'obtiens mon prêt / mes autorisations. » Si ça bloque, tu récupères ton argent.

Créer ou reprendre ?

	Local vide (création)	Reprise d'un fonds de commerce
Prix de départ	Souvent plus bas	Plus haut (tu paies le fonds)
Travaux	Gros : extraction, cuisine, normes	Souvent plus légers
Clientèle	À créer	Déjà là (si le restaurant marchait)
Licence d'alcool	À obtenir	Parfois incluse
Risque	Retards de travaux	Racheter les problèmes de l'ancien (dettes, mauvaise réputation, matériel usé)

Pour une reprise, demande les **3 derniers bilans**, le bail complet, la liste du matériel et l'état des autorisations. Fais-toi accompagner par un expert-comptable et un avocat.

Zone protégée : à vérifier si tu veux un bar

Une zone protégée, c'est un périmètre autour des écoles, hôpitaux, stades, etc., fixé par le préfet, où l'on ne peut pas ouvrir de **débit de boissons** (licence III ou IV). Les restaurants qui servent de l'alcool **pendant les repas** (licence restaurant) ont en principe une exception. Si tu veux aussi un bar, vérifie en préfecture ou en mairie **avant de signer**.

La visite du local : 8 questions

- Le bail autorise-t-il la restauration (avec cuisson) ?
- Peut-on faire passer un conduit d'extraction jusqu'au toit ? Le règlement de copropriété l'accepte-t-il ?
- L'électricité, le gaz et l'eau sont-ils suffisants pour une cuisine pro ?
- Le local est-il accessible aux personnes handicapées (ou peut-il le devenir) ?
- Y a-t-il une terrasse possible (autorisation de la mairie) ?
- Combien de passants à l'heure des repas ? (étape 2)
- Le loyer reste-t-il payable avec ton chiffre d'affaires « catastrophe » (étape 3) ?
- Pourquoi l'ancien commerce est-il parti ?

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Signer le bail avant d'avoir le prêt. Si la banque dit non, tu dois quand même payer le loyer. Mets toujours une **condition suspensive** d'obtention du prêt (et des autorisations) dans la promesse.

TA CHECKLIST

- [ ] J'ai visité au moins 5 locaux.
- [ ] J'ai vérifié que « restaurant » est autorisé dans le bail et la copropriété.
- [ ] J'ai vérifié la possibilité d'extraction avec un professionnel.
- [ ] J'ai vérifié la zone protégée (si je veux un bar).
- [ ] Ma promesse contient une condition suspensive (prêt + autorisations).
- [ ] Un avocat ou un notaire a relu le bail.

Sources

- Tout savoir sur le bail commercial 3-6-9 — Legalstart — https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/immobilier-patrimoine/bail-commercial-3-6-9/ (article L145-4 du Code de commerce)
- Loi de simplification de la vie économique : ce qui change — economie.gouv.fr — https://www.economie.gouv.fr/actualites/loi-de-simplification-de-la-vie-economique-ce-qui-change-pour-les-entreprises
- Licences des débits de boissons (zones protégées) — Entreprendre.Service-Public.gouv.fr — https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F22379
- Les zones protégées — Préfecture de la Haute-Garonne (exemple) — https://www.haute-garonne.gouv.fr/content/download/6614/42016/file/Les+zones+prot%C3%A9g%C3%A9es.pdf

ÉTAPE 7

Autorisations et formations (France)

> **Avant d'ouvrir : une formation hygiène (14 h), une déclaration à la DDPP, et si tu sers de l'alcool, un permis d'exploitation (20 h) et une déclaration en mairie au moins 15 jours avant.**

Les obligations, une par une

Quoi	Qui	Durée / délai	Coût indicatif
Formation hygiène alimentaire	Au moins 1 personne du restaurant	14 heures	Environ 200 à 450 € selon l'organisme
Déclaration à la DDPP	Tout restaurant qui sert viande, poisson, lait ou œufs	Avant l'ouverture (en ligne)	Gratuit
Permis d'exploitation	Celui qui vend de l'alcool sur place	20 h sur au moins 3 jours ; valable 10 ans ; mise à jour de 6 h	Jusqu'à environ 1 000 € selon l'organisme
Déclaration de licence en mairie	Celui qui vend de l'alcool	Au moins 15 jours avant l'ouverture (Cerfa n° 11542)	Gratuit
SACEM	Si tu diffuses de la musique	Déclaration + redevance annuelle	Selon la taille et l'usage

DDPP = Direction départementale de la protection des populations. C'est le service de l'État qui contrôle l'hygiène. **Cerfa** = formulaire officiel numéroté.

Si tu as au moins 10 ans d'expérience dans le métier, le permis d'exploitation se fait en 6 h au lieu de 20 h. À Paris et en Alsace-Moselle, la déclaration de licence se fait en préfecture. Tu reçois un récépissé (Cerfa n° 11543) : c'est la preuve de ta licence.

Les licences d'alcool, en clair

Licence	Tu peux servir…	Quand ?
Petite licence restaurant	Boissons jusqu'à 18° (vin, bière, cidre…)	Seulement pendant les repas
Licence restaurant	Toutes les boissons, y compris alcools forts	Seulement pendant les repas

Licence III	Boissons jusqu'à 18°	Comme un bar, même sans repas
Licence IV	Toutes les boissons	Comme un bar, même sans repas

La **création de nouvelles licences IV est interdite** : il faut en racheter une existante. Il n'y a pas de prix officiel : on voit des prix de quelques milliers d'euros à plus de 50 000 € dans les quartiers recherchés de Paris. Une licence n'a pas de date de fin, mais elle est annulée après 5 ans sans exploitation.

L'hygiène au quotidien

- Le Plan de Maîtrise Sanitaire (PMS) : le classeur qui prouve que tu maîtrises l'hygiène (nettoyage, températures, traçabilité, formation). Les contrôleurs le demandent.
- La méthode HACCP : une méthode pour repérer et contrôler les dangers (températures, contaminations…). Elle est enseignée pendant la formation de 14 h.
- Les **14 allergènes** (gluten, lait, œufs, arachides, fruits à coque, etc.) : tu dois pouvoir dire au client, par écrit, lesquels sont dans chaque plat.
- L'**origine des viandes** : obligatoire pour le bœuf, le porc, le mouton et la volaille (achetés crus et cuisinés chez toi), depuis le 1er mars 2022 pour le porc, le mouton et la volaille.

Les affichages obligatoires

- Interdiction de vente d'alcool aux mineurs et interdiction de fumer.
- Les prix, dehors et dedans ; « service compris » ou non.
- L'origine des viandes, la mention « fait maison » si tu l'utilises.
- Les titres-restaurant acceptés (si tu les acceptes ; il faut alors t'inscrire à la CNTR).

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Croire qu'on peut « faire la formation plus tard ». Le permis d'exploitation doit être obtenu **avant** la déclaration de licence, qui doit être faite 15 jours **avant** l'ouverture. Réserve tes formations dès que tu as signé ton local.

TA CHECKLIST

- [ ] Au moins une personne a fait la formation hygiène de 14 h.
- [ ] J'ai fait ma déclaration à la DDPP.
- [ ] J'ai mon permis d'exploitation (si alcool).
- [ ] J'ai déposé la déclaration de licence (Cerfa 11542) au moins 15 jours avant l'ouverture.
- [ ] Mon Plan de Maîtrise Sanitaire est prêt.

- [ ] Mon tableau des allergènes et l'origine des viandes sont prêts.
- [ ] J'ai fait ma déclaration SACEM (si musique).

Sources

- Ouvrir un restaurant — Entreprendre.Service-Public.gouv.fr — https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F33794 (vérifié le 13 juillet 2026)
- Licences des débits de boissons — Entreprendre.Service-Public.gouv.fr — https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F22379
- Formulaire Cerfa n° 11542 — Entreprendre.Service-Public.gouv.fr — https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/R15902
- Le permis d'exploitation — Services de l'État en Loire-Atlantique — https://www.loire-atlantique.gouv.fr/index.php/Actions-de-l-Etat/Alimentation-consommation-et-commerce/Obligations-des-professionnels-de-l-alimentation-et-des-debits-de-boisson/Les-debits-de-boissons/Le-permis-d-exploitation (mise à jour de 6 h)
- La licence restaurant : permis et déclaration — L'Expert-Comptable.com — https://www.l-expert-comptable.com/a/534127-la-licence-restaurant-permis-et-declaration.html
- Formation hygiène alimentaire — CMA Auvergne-Rhône-Alpes — https://www.cma-auvergnerhonealpes.fr/formations/reglementaire/formation-hygiene-alimentaire/ (exemple de tarif : 420 €)
- Origine des viandes servies en restauration — Ministère de l'Agriculture — https://agriculture.gouv.fr/origine-des-viandes-servies-dans-la-restauration-un-decret-renforcant-linformation-des
- Prix d'une licence 4 en 2026 — Keobiz — https://www.keobiz.fr/le-mag/prix-licence-4-alcool/

ÉTAPE 8

Travaux et aménagement

> **Fais dessiner ta cuisine avant tout le reste : c'est elle qui coûte le plus cher et qui doit respecter le plus de règles.**

La cuisine : la « marche en avant »

La marche en avant, c'est le principe d'hygiène où les produits avancent toujours du « sale » vers le « propre », sans jamais revenir en arrière :

```
Livraison → stockage (froid / sec) → préparation → cuisson → envoi en salle
et à part : retour de vaisselle sale → plonge → déchets
```

Les 4 gros chantiers

Chantier	Pourquoi c'est important	Qui fait
Extraction / ventilation	Évacue fumées et odeurs. Souvent le plus gros problème (copropriété, toit). 5 000 à 30 000 €.	Installateur spécialisé
Électricité / gaz	Une cuisine pro consomme beaucoup. Vérifie la puissance disponible.	Électricien, gazier certifié
Sols, murs, plafonds de cuisine	Lisses, lavables, résistants. Siphons de sol pour nettoyer.	Entreprise générale
Sanitaires et accessibilité	Toilettes clients, accès pour les personnes handicapées.	Architecte / entreprise générale

Les normes à connaître

- Ton restaurant est un ERP (Établissement recevant du public) : il doit respecter les règles de **sécurité incendie** (extincteurs, issues de secours, éclairage de secours) et d'**accessibilité** aux personnes handicapées.
- Pour des travaux qui modifient la façade ou l'aménagement d'un ERP, une **autorisation de la mairie** est en général nécessaire. Renseigne-toi au service urbanisme **avant** de commencer.
- Une terrasse sur le trottoir demande une autorisation de la mairie (une AOT).

ASTUCE

Demande à l'installateur de cuisine un plan gratuit avec ses devis. Compare au moins 3 devis, poste par poste, et exige un planning écrit avec des dates.

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Commencer la déco avant d'avoir réglé l'extraction et l'électricité. Si l'extraction est refusée, tout le projet tombe. Et chaque mois de retard de travaux, tu paies le loyer sans rien vendre.

TA CHECKLIST

- [ ] J'ai un plan de cuisine qui respecte la marche en avant.
- [ ] L'extraction est validée (technique + copropriété).
- [ ] J'ai demandé les autorisations de travaux à la mairie.
- [ ] Sécurité incendie et accessibilité sont prévues dans les devis.
- [ ] J'ai un planning de travaux écrit, avec des dates.

Sources

- Ouvrir un restaurant (hygiène, sécurité, accessibilité) — Entreprendre.Service-Public.gouv.fr — https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F33794
- Budget extraction et travaux — L'Expert-Comptable.com — https://www.l-expert-comptable.com/a/budget-ouvrir-restaurant

ÉTAPE 9

Matériel de cuisine et fournisseurs

> Achète le matériel dont ta carte a vraiment besoin, pas plus. Le neuf rassure, l'occasion fait économiser, la location évite de bloquer ton argent.

Le matériel de base

Zone	Matériel
Froid	Chambre froide ou armoires réfrigérées, congélateur, cellule de refroidissement si tu cuisines à l'avance
Cuisson	Piano (feux), four mixte, friteuse, plancha… selon ta carte
Préparation	Plans de travail inox, robot, trancheuse, balance
Plonge	Lave-vaisselle professionnel, bac de plonge, lave-mains (à commande non manuelle)
Hygiène	Thermomètres, étiqueteuse (dates), poubelles à pédale

Acheter neuf, d'occasion ou louer ?

	Neuf	Occasion	Location / leasing
Prix au départ	Élevé	Bas	Très bas
Garantie	Oui	Rarement	Souvent incluse (entretien)
Risque	Faible	Panne, pièces introuvables	Coût total plus élevé sur la durée
Conseillé pour	Froid, lave-vaisselle	Inox, tables, petits appareils	Four mixte, gros équipements

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Acheter un frigo d'occasion pas cher. Une panne de froid un samedi soir, c'est tout ton stock à la poubelle. Pour le froid, prends du matériel fiable avec un contrat de dépannage rapide.

TA CHECKLIST

- [ ] J'ai listé le matériel à partir de ma carte, plat par plat.
- [ ] J'ai 3 devis comparés (neuf, occasion, location).
- [ ] J'ai un contrat d'entretien / dépannage pour le froid.

Sources

- Budget matériel de cuisine — L'Expert-Comptable.com — https://www.l-expert-comptable.com/a/budget-ouvrir-restaurant

ÉTAPE 10

Mobilier, vaisselle, décoration, ustensiles

> **Choisis du solide, facile à nettoyer, et prévois environ 3 fois le nombre de places en assiettes et en verres.**

Élément	Conseil	Budget (40 couverts)
Tables et chaises	Modèles « CHR » (usage pro), empilables, faciles à nettoyer	Mobilier et déco : 5 000 à 40 000 €
Décoration, lumière	Elle raconte ton concept. La lumière compte plus que les objets.	
Vaisselle, verres, couverts	Environ 3 fois le nombre de places (casse + service en cours + lavage)	Vaisselle et petit matériel : 2 000 à 10 000 €
Ustensiles de cuisine	Bacs gastro, casseroles, couteaux, planches de couleur (une par type d'aliment)	

Budgets : L'Expert-Comptable.com (2026). **CHR** = Cafés, Hôtels, Restaurants.

ASTUCE

Choisis une vaisselle d'une gamme « suivie » : tu pourras racheter la même assiette dans 2 ans. Une assiette introuvable, c'est un service dépareillé.

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Choisir des chaises « jolies » mais fragiles ou inconfortables. Les clients restent moins longtemps, et tu les remplaces au bout d'un an.

TA CHECKLIST

- [ ] Mon plan de salle est fait (nombre de places, passages).
- [ ] Mobilier « usage pro » commandé, délais de livraison notés.
- [ ] Vaisselle commandée (environ 3 × le nombre de places).

Sources

- Budget mobilier et vaisselle — L'Expert-Comptable.com — https://www.l-expert-comptable.com/a/budget-ouvrir-restaurant

ÉTAPE 11

Menu et fournisseurs alimentaires

> **Une carte courte, avec des ingrédients communs à plusieurs plats, et au moins deux fournisseurs pour chaque produit important.**

Construire ta carte

- **Peu de plats**, mais bien faits. Chaque ingrédient doit servir dans 2 ou 3 plats (moins de pertes).
- **Une fiche technique par plat** : la liste des ingrédients, les quantités, le coût, la photo. C'est la base du calcul des prix (étape 12).
- **Les allergènes** notés pour chaque plat.
- **Une carte qui change** un peu selon les saisons : produits moins chers et meilleurs.

Les types de fournisseurs

Type	Avantages	Inconvénients
Grossiste / cash & carry	Tout au même endroit, pas de minimum	Tu te déplaces, tu transportes
Distributeur qui livre	Livraison, large choix	Minimum de commande, prix à négocier
Producteurs locaux	Qualité, histoire à raconter	Volumes et régularité variables
Marché de gros (MIN)	Frais, prix intéressants	Horaires très tôt

ASTUCE

Vérifie chaque livraison : température, dates, quantités. Garde les étiquettes et les bons de livraison : c'est ta traçabilité (pouvoir dire d'où vient chaque produit), demandée en cas de contrôle.

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Dépendre d'un seul fournisseur. S'il augmente ses prix ou ne livre pas, tu ne peux plus servir. Garde toujours un deuxième fournisseur pour les produits clés.

TA CHECKLIST

- [ ] Une fiche technique pour chaque plat (quantités + coût).
- [ ] Le tableau des allergènes est fait.
- [ ] 2 fournisseurs par produit important.
- [ ] Conditions de paiement négociées (délais, minimum de commande).

ÉTAPE 12

Prix, marges, rentabilité

> **Le coût des ingrédients d'un plat doit rester autour de 25 à 35 % de son prix de vente hors taxes. Ensuite, calcule combien tu dois vendre chaque mois pour ne pas perdre d'argent.**

Les mots des chiffres

Mot	Explication	Repère
Food cost (coût matière)	Le prix des ingrédients ÷ le prix de vente HT	25 à 35 % pour la nourriture
Coût matière boissons	Même calcul pour les boissons	20 à 30 %
Ratio matière global	Nourriture + boissons ensemble	Sous 35 %
Prime cost	Coût matière + coût du personnel	60 à 70 % du CA, maximum
Résultat net	Ce qui reste à la fin, une fois tout payé	Souvent 5 à 10 % du CA

HT = hors taxes (sans la TVA). **TTC** = toutes taxes comprises (le prix que paie le client).

Calculer un prix avec le coefficient

Le coefficient, c'est le chiffre par lequel tu multiplies le coût des ingrédients pour obtenir ton prix de vente HT.

```
Prix de vente HT = coût des ingrédients × coefficient
Prix TTC (sur place) = prix HT × 1,10
```

Exemple : ton plat coûte 4 € d'ingrédients. Coefficient 3,5 → 4 × 3,5 = **14 € HT** → 14 × 1,10 = **15,40 € TTC**. Ton food cost est de 4 ÷ 14 = **28,6 %**. C'est dans la bonne zone.

Coefficient	Food cost obtenu
3	33 %
3,33	30 %
3,5	28,6 %

4	25 %

La TVA en restauration

Taux	Pour quoi
10 %	Repas et boissons sans alcool servis sur place ; plats préparés à emporter ou livrés pour être mangés tout de suite
5,5 %	Produits alimentaires vendus pour être consommés plus tard (ex. : produits emballés que l'on peut conserver)
20 %	Toutes les boissons alcoolisées, sur place ou à emporter

Les cas à emporter peuvent être délicats : demande à ton expert-comptable de valider tes taux. Taux différents en Outre-mer et en Corse.

Le seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité, c'est le chiffre d'affaires à atteindre pour ne **ni gagner, ni perdre** d'argent.

- Les **charges fixes** : celles que tu paies même sans client (loyer, assurances, salaires fixes, crédit, abonnements).
- Les **charges variables** : celles qui augmentent avec les ventes (surtout les ingrédients).

```
Seuil de rentabilité = charges fixes ÷ (1 − taux de charges variables)
```

Exemple : 12 000 € de charges fixes par mois, ingrédients à 32 % du CA → 12 000 ÷ 0,68 = **17 647 € HT de CA par mois**. Avec un ticket moyen de 18 € HT sur 26 jours, ça fait environ **38 couverts par jour** juste pour ne pas perdre d'argent.

> **LE PIÈGE DU DÉBUTANT**
>
> Fixer ses prix « comme le voisin » sans connaître le coût de ses plats. Tu peux être plein tous les soirs et perdre de l'argent sur chaque assiette.

TA CHECKLIST

- [ ] Chaque plat a son coût matière calculé.
- [ ] Mes prix sont calculés avec un coefficient (et pas « au feeling »).
- [ ] Mon expert-comptable a validé mes taux de TVA.
- [ ] Je connais mon seuil de rentabilité en € et en couverts par jour.

Sources

- TVA – ventes à consommer sur place — BOFiP (impots.gouv.fr) — https://bofip.impots.gouv.fr/bofip/256-PGP.html/identifiant=BOI-TVA-LIQ-30-20-10-20-20240807
- TVA : quels sont les taux de votre quotidien ? — economie.gouv.fr — https://www.economie.gouv.fr/particuliers/impots-et-fiscalite/gerer-mes-autres-impots-et-taxes/tva-quels-sont-les-taux-de-votre-quotidien
- Coefficient multiplicateur en restaurant — RestauMargin — https://www.restaumargin.fr/blog/coefficient-multiplicateur (repères de food cost et de marge nette)
- Calcul de la marge et des ratios en restauration — Koust — https://koust.net/en/calcul_marge_restaurant/

ÉTAPE 13

L'équipe, les contrats, les salaires

> **En restauration, tu appliques la convention collective HCR. Depuis le 1er novembre 2026, aucun salaire minimum de la grille n'est en dessous du SMIC, soit 12,31 € brut de l'heure.**

La convention collective HCR (Hôtels, Cafés, Restaurants, IDCC 1979) est un accord qui ajoute des règles au Code du travail pour ton secteur : salaires minimums, horaires, repas, mutuelle… Tu dois l'appliquer dès ton premier salarié.

Les salaires minimums

Repère	Montant	Depuis
SMIC horaire brut	12,31 €	1er juin 2026
SMIC mensuel brut (35 h)	1 867,02 €	1er juin 2026
Grille HCR (avenant n° 36) : niveau I, échelon 1	12,31 € / h	1er novembre 2026
Grille HCR : niveau V, échelon 3 (le plus haut)	28,68 € / h	1er novembre 2026

La grille HCR a 5 niveaux de 3 échelons. Vérifie le minimum exact de chaque poste dans la grille complète (lien UMIH dans les sources) avant de faire un contrat.

Les contrats possibles

Contrat	Pour quoi	À savoir
CDI	Les postes permanents	Période d'essai prévue par la convention
CDD	Remplacement, surcroît d'activité	Motif obligatoire, durée limitée
Extra (CDD d'usage)	Un service, un événement	Usage courant en HCR, mais encadré
Apprentissage	Former un jeune	Aides possibles à vérifier selon l'année

Avant le premier jour d'un salarié

- Faire la DPAE (déclaration préalable à l'embauche) auprès de l'Urssaf.
- Signer un contrat écrit.

- Prévoir la visite d'information auprès de la médecine du travail.
- Ouvrir le registre unique du personnel.
- Mettre en place la mutuelle prévue par la convention HCR.

Combien de personnes ?

Ça dépend de ton concept et de tes horaires. Rappelle-toi la règle : **matière + personnel = 60 à 70 % du CA maximum** (étape 12). Calcule ton planning **avant** d'embaucher, pas après.

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Calculer le coût d'un salarié avec son salaire brut. Le vrai coût pour toi, c'est le brut **plus** les cotisations patronales. Demande toujours à ton comptable le « coût employeur » avant de recruter.

TA CHECKLIST

- [ ] J'ai lu la grille HCR en vigueur et classé chaque poste.
- [ ] J'ai calculé le coût employeur de chaque poste.
- [ ] DPAE faite avant chaque embauche.
- [ ] Contrats écrits signés, mutuelle en place.

Sources

- Smic — Service-Public.gouv.fr — https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F2300
- Arrêté du 22 mai 2026 relatif au relèvement du SMIC — Légifrance — https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000054126589
- Salaires HCR : nouvelle grille au 1er novembre 2026 — UMIH — https://www.umih.fr/medias/news/salaires-hcr-nouvelle-grille-des-minima-conventionnels-a-compter-du-1er-novembre-2026.html (grille complète en image)
- Extension de l'avenant n° 36 — GHR — https://www.ghr.fr/social/actualites/salaires-minimas-dans-la-branche-hcr-extension-de-l-avenant-no-36?lang=fr (arrêté du 12 octobre 2026, JO du 15 octobre 2026)
- Salaires HCR : nouvelle grille novembre 2026 — Stratégie Hôtel — https://strategie-hotel.com/salaires-hcr-nouvelle-grille-novembre-2026/ (12,31 € à 28,68 €)

ÉTAPE 14

Caisse, paiements, logiciels, assurances

> **Ta caisse doit être conforme à la loi anti-fraude (certificat ou attestation de l'éditeur), sinon l'amende est de 7 500 €. Prévois aussi une solution de facturation électronique et de bonnes assurances.**

La caisse enregistreuse

Si tu encaisses des particuliers avec un logiciel ou un système de caisse, il doit être **sécurisé** (on ne peut pas effacer une vente). Depuis la loi de finances 2026 (février 2026), tu peux prouver que ta caisse est conforme de deux façons :

- un **certificat** délivré par un organisme accrédité (NF525 ou LNE) ;
- ou une **attestation individuelle** de l'éditeur du logiciel, à ton nom.

Sans preuve de conformité, l'amende est de **7 500 € par logiciel**. Avant d'acheter une caisse, **demande le certificat ou l'attestation** par écrit.

La facturation électronique

Date	Ce qui change
1er septembre 2026	Toutes les entreprises doivent pouvoir **recevoir** des factures électroniques (par exemple de tes fournisseurs), via une plateforme agréée. Les grandes entreprises et ETI doivent aussi en émettre.
1er septembre 2027	Les PME, TPE et micro-entreprises doivent **émettre** leurs factures en électronique et transmettre certaines données à l'administration (e-reporting).

Tes ventes aux clients particuliers ne demandent pas de facture électronique, mais elles peuvent être concernées par l'e-reporting. Fais le point avec ton expert-comptable ou sur impots.gouv.fr.

Les paiements

Moyen	À prévoir
Carte bancaire / sans contact	Un terminal de paiement (TPE) : compare les frais par transaction et l'abonnement
Titres-restaurant	S'inscrire à la CNTR pour être remboursé, l'afficher en vitrine

Espèces	Fond de caisse, comptage chaque soir
Paiement mobile / à table	Pratique, vérifie que ça s'intègre à ta caisse

Les assurances

L'assurance n'est pas obligatoire pour ouvrir un restaurant (sauf cas particuliers, par exemple pour une terrasse sur le domaine public). Mais sans assurance, un incendie ou un dégât des eaux peut te faire tout perdre. Budget : **environ 1 500 à 3 500 € par an**.

Assurance	Elle te protège contre…
Responsabilité civile professionnelle	Un client blessé ou malade à cause de toi
Multirisque professionnelle	Incendie, dégât des eaux, vol, casse du matériel
Perte d'exploitation	Le manque à gagner si tu dois fermer après un sinistre
Prévoyance du dirigeant	Ton arrêt maladie ou ton accident

Ton bail exige souvent une assurance : lis-le.

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Acheter une caisse « pas chère » sur internet sans attestation de conformité. Au premier contrôle, c'est 7 500 € d'amende. Demande toujours le document avant de payer.

TA CHECKLIST

- [ ] Ma caisse a un certificat (NF525/LNE) ou une attestation de l'éditeur à mon nom.
- [ ] J'ai choisi une plateforme pour recevoir mes factures électroniques.
- [ ] J'ai un terminal de paiement et je suis inscrit à la CNTR (si titres-restaurant).
- [ ] J'ai comparé au moins 3 devis d'assurance.

Sources

- Ce qu'il faut savoir sur la certification des logiciels de caisse — economie.gouv.fr — https://www.economie.gouv.fr/entreprises/gerer-son-entreprise-au-quotidien/gerer-sa-comptabilite-et-ses-demarches/ce-quil-faut-savoir-sur-la-certification-des-logiciels-de-caisse
- Logiciels de caisse : l'attestation individuelle de l'éditeur est de retour — Comptaverse — https://comptaverse.fr/posts/logiciels-de-caisse-attestation-individuelle-retablie-2026/ (loi n° 2026-103, art. 125)
- Je passe à la facturation électronique — impots.gouv.fr — https://www.impots.gouv.fr/professionnel/je-passe-la-facturation-electronique

- Ouvrir un restaurant (assurance, titres-restaurant) — Entreprendre.Service-Public.gouv.fr — https://entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F33794
- Budget assurances et technologie — L'Expert-Comptable.com — https://www.l-expert-comptable.com/a/budget-ouvrir-restaurant

ÉTAPE 15

Se faire connaître avant et après l'ouverture

> Commence à communiquer 2 à 3 mois avant l'ouverture. Le jour où tu ouvres, des gens doivent déjà t'attendre.

Avant l'ouverture

- **Fiche Google (Google Business Profile)** : crée-la dès que tu as l'adresse. C'est là que les gens te trouvent sur Google Maps.
- **Instagram / TikTok / Facebook** : montre les travaux, les essais de plats, l'équipe. Les gens aiment suivre une histoire.
- **Les voisins** : présente-toi aux commerçants et aux bureaux autour. Distribue des invitations.
- **Une soirée de pré-ouverture** pour les voisins, la presse locale et les influenceurs du coin.

Avec LookEat, c'est gratuit

LookEat est une application qui aide les clients à découvrir les restaurants autour d'eux. Pour toi, restaurateur, la fiche de base est **gratuite** :

- ta photo, ton menu, tes horaires, tes prix et ton téléphone ;
- tes moyens de paiement, tes régimes (végétarien, halal…) et tes équipements ;
- un hashtag pour qu'on te trouve par type de cuisine.

Des forfaits payants existent pour aller plus loin (plus de photos, plus de menus, plus d'outils), mais tu peux commencer sans payer.

Crée ta fiche **avant l'ouverture** : les clients du quartier te repèrent avant même ton premier service.

App Store | Google Play

Après l'ouverture

Action	Pourquoi	Fréquence

Demander un avis Google aux clients contents	Les avis font venir les nouveaux clients	Chaque jour
Répondre à **tous** les avis (même les mauvais, poliment)	Les futurs clients lisent tes réponses	Chaque semaine
Publier une photo ou une vidéo	Rester visible	3 fois par semaine
Mettre à jour ta fiche LookEat et Google (horaires, menu du jour)	Une info fausse = un client perdu	À chaque changement
Carte de fidélité	Un client qui revient coûte moins cher qu'un nouveau	En continu

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Attendre d'ouvrir pour communiquer. Les 3 premiers mois coûtent le plus cher : chaque jour sans clients te prend de la trésorerie. Ta communication commence pendant les travaux.

TA CHECKLIST

- [ ] Ma fiche Google est créée et complète.
- [ ] Ma fiche LookEat est créée (gratuitement).
- [ ] J'ai un compte Instagram actif depuis le début des travaux.
- [ ] J'ai invité les voisins et les commerçants à une pré-ouverture.
- [ ] J'ai un petit carton « Laissez-nous un avis » sur chaque table.

ÉTAPE 16

Le jour J et les 90 premiers jours

> **Ouvre « en douceur » : une carte réduite, une équipe rodée, puis observe tes chiffres chaque semaine pendant 90 jours et corrige vite.**

La semaine avant

- 2 ou 3 **services tests** avec des proches : chronomètre l'envoi des plats.
- Tous les documents affichés (licence, allergènes, prix, origine des viandes, interdictions).
- Stock, caisse, terminal de paiement testés.

Le jour J

- Une **carte réduite** si besoin : mieux vaut 5 plats parfaits que 12 plats en retard.
- Un briefing de 10 minutes avec l'équipe avant chaque service.
- Des photos et une story pour annoncer l'ouverture.

Les 90 premiers jours : ton tableau de bord

Chiffre à suivre	Fréquence	Alerte si…
Couverts par jour	Chaque jour	Sous ton seuil de rentabilité (étape 12)
Ticket moyen	Chaque semaine	Plus bas que prévu
Food cost réel	Chaque mois (inventaire)	Au-dessus de 35 %
Coût du personnel	Chaque mois	Matière + personnel au-dessus de 70 % du CA
Trésorerie	Chaque semaine	Moins de 2 mois de charges devant toi
Avis clients	Chaque semaine	Même plainte qui revient 3 fois

Période	Objectif
Jours 1 à 30	Roder l'équipe, corriger les temps d'attente, récolter les premiers avis
Jours 31 à 60	Retirer les plats qui ne se vendent pas, ajuster les prix et les horaires
Jours 61 à 90	Fidéliser (carte de fidélité, offres), comparer avec ton budget « prudent »

LE PIÈGE DU DÉBUTANT

Ne pas regarder ses chiffres « parce qu'on n'a pas le temps ». Un problème vu au bout de 2 semaines se corrige. Vu au bout de 6 mois, il peut fermer ton restaurant.

TA CHECKLIST

- [ ] J'ai fait au moins 2 services tests.
- [ ] Tous les affichages obligatoires sont en place.
- [ ] Je remplis mon tableau de bord chaque semaine.
- [ ] Je fais un inventaire chaque mois.
- [ ] Au jour 90, j'ai comparé mes vrais chiffres à mon budget.

BONUS

Les 15 erreurs qui font fermer un restaurant

> **Presque toutes ces erreurs se ramènent à la règle d'or : budget trop juste, mauvais emplacement, pas assez de visibilité.**

1. **Ouvrir sans trésorerie.**
   Tout l'argent est parti dans les travaux. Garde 3 à 6 mois de charges (étape 3).

2. **Choisir le local au coup de cœur.**
   Sans compter les passants ni vérifier l'extraction (étapes 2 et 6).

3. **Un loyer trop lourd.**
   Il tombe chaque mois, même quand la salle est vide.

4. **Signer avant d'avoir le prêt.**
   Toujours une condition suspensive (étape 6).

5. **Une carte trop longue.**
   Trop de stock, trop de pertes, trop d'attente.

6. **Des prix au feeling.**
   Sans calcul du coût matière, tu peux perdre de l'argent à chaque assiette (étape 12).

7. **Ne pas connaître son seuil de rentabilité.**
   Tu ne sais pas si ta journée est bonne ou mauvaise.

8. **Trop de personnel trop tôt.**
   Matière + personnel au-dessus de 70 % du CA, c'est la zone rouge.

9. **Sous-estimer les travaux.**
   Pas de colonne « catastrophe » dans le budget.

10 **Oublier les autorisations.**
Permis d'exploitation, déclaration de licence, DDPP : pas de rattrapage possible le jour J (étape 7).

11 **Négliger l'hygiène.**
Un contrôle raté peut entraîner une fermeture administrative.

12 **Communiquer trop tard.**
Ouvrir dans l'anonymat (étape 15).

13 **Ignorer les avis clients.**
Les mêmes plaintes reviennent, et les nouveaux clients les lisent.

14 **Ne pas suivre ses chiffres.**
Pas d'inventaire, pas de tableau de bord (étape 16).

15 **Tout faire seul.**
Sans expert-comptable, sans réseau, sans conseil. Initiative France, Réseau Entreprendre, la CCI et les autres restaurateurs sont là pour t'aider.

ANNEXE A

Ouvrir ailleurs : Maroc, Espagne, Italie, Belgique, Algérie

> **Les grandes étapes sont les mêmes partout (concept, marché, budget, local). Ce qui change : le statut, la licence d'alcool, l'hygiène et le bail. Voici les grandes lignes, pays par pays.**

IMPORTANT

Ces informations sont des **repères** pour commencer. Les règles changent selon la ville et la région. Fais toujours vérifier par un avocat, un notaire ou un expert-comptable du pays avant de t'engager.

MA Maroc

Statut	La **SARL** est la forme la plus courante. Création via le Centre Régional d'Investissement (CRI), puis immatriculation au Registre du commerce.
Licence alcool	Autorisation obligatoire, difficile à obtenir, soumise à enquête et à l'accord des autorités. Elle est personnelle. Beaucoup de restaurateurs rachètent un fonds de commerce qui l'a déjà.
Hygiène	Contrôle par l'**ONSSA** (Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires) : autorisation ou agrément sanitaire selon l'activité.
Autres	Autorisation d'exploitation auprès de la commune.
Bail	**Loi 49-16** sur les baux commerciaux : droit au renouvellement après 2 ans d'exploitation, et indemnité d'éviction si le propriétaire refuse sans motif légitime.

Sources

- Ouvrir un restaurant au Maroc : statut, licences et obligations — Cabinet AOS — https://cabinet-aos.com/blog/business/ouvrir-restaurant-maroc-guide/
- Dossier d'agrément sanitaire — ONSSA — https://www.onssa.gov.ma/wp-content/uploads/2023/05/agrement_sanitairepov.pdf
- Bail commercial au Maroc : loi 49-16 — ADALA — https://adala.ai/blog/contrat-bail-commercial-maroc/

ES Espagne

Statut	**Autónomo** (indépendant) ou **Sociedad Limitada** (SL, proche de la SARL). Inscription auprès des impôts (Hacienda) et de la Sécurité sociale.
Licence	La mairie (*ayuntamiento*) délivre l'autorisation d'ouverture : *declaración responsable* pour les cas simples, ou *licencia de actividad* (souvent avec un projet technique) pour une cuisine pro, de la musique ou une grande salle. Ce que tu peux servir comme alcool dépend de la catégorie de ton activité et des règles de ta communauté autonome.
Hygiène	Formation de **manipulador de alimentos** pour toi et ton équipe, un plan d'hygiène (APPCC, l'équivalent de l'HACCP) et l'inscription au registre sanitaire de la communauté autonome.
Bail	Loi sur les baux urbains (**LAU**, loi 29/1994), « usage autre que l'habitation » : durée libre, **caution légale de 2 mois de loyer** (article 36).

Sources

- Licencias para abrir un restaurante en España en 2026 — Hostelmarkt — https://hostelmarkt.com/actualidad-hosteleria/licencias-restaurante-espana/
- Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos — BOE — https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1994-26003

IT Italie

Statut	**Ditta individuale** (entreprise individuelle) ou société (SRL…). Numéro de TVA (*partita IVA*) et inscription au Registre des entreprises.
Compétence	Il faut un **requisito professionale** : le cours **SAB** (ex-REC), un diplôme hôtelier ou de l'expérience dans le secteur. Sinon, tu peux désigner un responsable qui l'a.
Licence	Dépôt d'une **SCIA** (déclaration de début d'activité) au guichet unique de la commune (**SUAP**). Les conditions pour l'alcool dépendent de la commune et de la région : demande au SUAP.
Hygiène	Formation **HACCP** pour les personnes qui manipulent les aliments, et notification sanitaire à l'ASL.
Bail	Loi 392/1978 : durée minimum **6 ans**, renouvelé tacitement 6 ans. Indemnité de perte de clientèle (18 mois de loyer) si le propriétaire met fin au bail, dans certains cas.

Sources

- Licenza ristorante: SCIA e requisiti 2026 — RistoDocs — https://ristodocs.brainrooms.net/guide/scia-ristorazione
- Art. 27 legge 392/1978 – Durata della locazione — Brocardi — https://www.brocardi.it/legge-equo-canone/titolo-i/capo-ii/art27.html
- Art. 34 L. 392/1978 – indennità di avviamento — Legge in chiaro — https://leggeinchiaro.it/articolo-34-equo-canone-l-392-1978-indennita-per-perdita-dell-avviamento/

BE Belgique

Statut	Indépendant en personne physique ou société (SRL…). Inscription à la **BCE** (Banque-Carrefour des Entreprises) via un guichet d'entreprises agréé, et assujettissement à la TVA (restauration sur place : 12 %).
Compétence	À **Bruxelles**, l'activité de restaurateur reste réglementée : diplôme Horeca, expérience ou examen du Jury central. Dans les autres régions, demande à ton guichet d'entreprises ce qui est exigé.
Licence	Autorisation d'exploitation Horeca de la commune. Pour les alcools forts (spiritueux), une autorisation spécifique est demandée à la commune.
Hygiène	Enregistrement / autorisation auprès de l'**AFSCA** (Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire). Caisse enregistreuse obligatoire au-delà de 25 000 € HT de CA annuel en restauration.
Bail	Bail commercial de **9 ans minimum**. Le locataire peut partir à la fin de chaque période de 3 ans, avec un préavis de 6 mois. Renouvellement possible jusqu'à 3 fois.

Sources

- De quelles autorisations ai-je besoin pour mon établissement horeca ? — Acerta — https://www.acerta.be/fr/starters/votre-preparation/autorisations/de-quelles-autorisations-ai-je-besoin-pour-mon-etablissement-horeca
- Ouvrir un café ou restaurant à Bruxelles — Horeca Brussels — https://www.horecabrussels.be/se-lancer-horeca-bruxelles/
- Bail commercial — Notaire.be — https://www.notaire.be/immobilier/louer-un-bien/bail-commercial
- Le bail commercial — Le Moniteur belge du fonds de commerce — https://www.lemoniteur.be/documentation/le-bail-commercial-111.html

DZ Algérie

Statut	Personne physique, **EURL** ou **SARL**. Statuts rédigés chez un notaire, capital déposé en banque, immatriculation au **CNRC** (Centre national du registre du commerce), en agence ou en ligne.
Licence alcool	Autorisation délivrée par le **wali** (ordonnance n° 75-41 de 1975), avec plusieurs catégories de licences pour les restaurants. Les pratiques varient fortement d'une wilaya à l'autre.
Hygiène et sécurité	Autorisation d'exploitation de la commune (APC), certificat de conformité sanitaire, et avis de la Protection civile pour la sécurité incendie.
Bail	Depuis 2005 (article 187 bis du Code de commerce), le bail commercial doit être **signé chez le notaire**. Sa durée est libre et, sauf clause contraire, le locataire part à la fin **sans indemnité d'éviction**. Lis bien la durée avant de signer.
Depuis l'étranger	Une procuration notariée légalisée permet de confier les démarches à un représentant. Les règles pour les associés non résidents ont changé ces dernières années : fais-les vérifier par un juriste.

Sources

- Activité d'exploitation des débits de boissons — Ministère de l'Intérieur (Algérie) — https://interieur.gov.dz/2024/02/29/activite-dexploitation-des-debits-de-boissons/
- Loi n° 05-02 du 6 février 2005 (Code de commerce) — Ministère de la Justice — https://droit.mjustice.gov.dz/sites/default/files/loi_fr_05-02.pdf
- Créer son entreprise en Algérie 2026 — Lamacta — https://lamacta.com/en/blog/creer-entreprise-algerie-2026-guide-complet/
- Ouvrir un restaurant en Algérie — Zoom Algérie — https://zoomalgerie.com/ouvrir-restaurant-algerie/

ANNEXE B

La checklist finale

> **Tout est coché ? Tu peux ouvrir.**

PROJET ET ARGENT

- [ ] Concept écrit en une phrase et testé.
- [ ] Étude de marché faite (comptage, concurrents, 20 interviews).
- [ ] Budget en 3 colonnes, test de survie réussi.
- [ ] Financement obtenu et débloqué.

ADMINISTRATIF

- [ ] Société créée, Kbis/SIRET reçu, compte pro ouvert.
- [ ] Bail signé (avec relecture d'un professionnel).
- [ ] Formation hygiène 14 h faite.
- [ ] Déclaration DDPP faite.
- [ ] Permis d'exploitation + déclaration de licence (15 jours avant) si alcool.
- [ ] SACEM déclarée si musique.
- [ ] Assurances signées.

LOCAL ET ÉQUIPEMENT

- [ ] Travaux terminés, extraction en marche.
- [ ] Sécurité incendie et accessibilité OK.
- [ ] Matériel installé et testé, contrat de dépannage froid signé.
- [ ] Caisse conforme (certificat ou attestation), terminal de paiement OK.

ÉQUIPE, CARTE ET CLIENTS

- [ ] Équipe recrutée, DPAE faites, contrats signés.
- [ ] Carte, fiches techniques, prix calculés, allergènes affichés.

- [ ] Fournisseurs choisis (2 par produit clé), premier stock livré.
- [ ] Fiche Google + fiche LookEat + réseaux sociaux prêts.
- [ ] Services tests faits.

ANNEXE C

Le planning sur 12 mois

> **Compte environ un an entre l'idée et l'ouverture. Voici un exemple ; adapte-le à ton projet.**

Mois	Ce que tu fais	Étapes
M-12	Trouver le concept, tester les plats	1
M-11	Étude de marché : comptages, concurrents, interviews	2
M-10	Budget en 3 colonnes, premier business plan	3
M-9	Rendez-vous Initiative France / Réseau Entreprendre, recherche de locaux	4, 6
M-8	Banques, choix du statut avec l'expert-comptable, promesse de bail avec conditions suspensives	4, 5, 6
M-7	Accord de prêt, création de la société, signature du bail	4, 5, 6
M-6	Plans de cuisine, devis, autorisations de travaux	8, 9
M-5	Début des travaux, commande du matériel, formations (hygiène, permis d'exploitation)	7, 8, 9
M-4	Mobilier, vaisselle, choix de la caisse, assurances	10, 14
M-3	Carte définitive, fiches techniques, prix, fournisseurs. Début de la communication (Google, LookEat, Instagram)	11, 12, 15
M-2	Recrutement, déclaration DDPP	7, 13
M-1	Déclaration de licence (au moins 15 jours avant), fin des travaux, formation de l'équipe, services tests, pré-ouverture	7, 15, 16
M0	Ouverture ! Puis suivi des 90 premiers jours	16

ANNEXE D

Petit lexique

AOT
Autorisation d'occupation temporaire du domaine public. Il en faut une pour une terrasse sur le trottoir.

Bail commercial (3-6-9)
Contrat de location d'un local commercial, de 9 ans minimum, que le locataire peut quitter tous les 3 ans.

Business plan
Document qui présente ton projet et tes chiffres, pour convaincre les banques.

CA (chiffre d'affaires)
Tout l'argent qui entre grâce aux ventes, avant de payer les charges.

Cerfa
Formulaire administratif officiel, avec un numéro.

Charges fixes / variables
Fixes : tu les paies même sans client (loyer). Variables : elles montent avec les ventes (ingrédients).

Coefficient
Chiffre par lequel on multiplie le coût d'un plat pour obtenir son prix de vente HT.

Condition suspensive
Clause qui annule un engagement si une condition n'est pas remplie (ex. : prêt refusé).

Convention collective HCR
Règles du travail propres aux hôtels, cafés et restaurants (salaires minimums, horaires…).

Couvert
Un client servi (une place à table).

DDPP
Direction départementale de la protection des populations : le service qui contrôle l'hygiène.

Dépôt de garantie
Somme versée au propriétaire au début du bail, rendue à la fin si tout va bien.

DPAE
Déclaration préalable à l'embauche, à faire à l'Urssaf avant l'arrivée d'un salarié.

Droit au bail
Somme payée à l'ancien locataire pour reprendre son bail.

E-reporting

Envoi à l'administration de données sur certaines ventes (par exemple aux particuliers), prévu avec la facturation électronique.

ERP
Établissement recevant du public. Un restaurant en est un : règles de sécurité et d'accessibilité.

Fonds de commerce
Ce qui fait vivre un commerce : nom, clientèle, bail, matériel, licence…

Food cost
Coût des ingrédients divisé par le prix de vente HT.

HACCP
Méthode pour repérer et maîtriser les dangers d'hygiène en cuisine.

HT / TTC
Hors taxes / toutes taxes comprises (avec la TVA).

Kbis
La « carte d'identité » officielle d'une société.

Licence (alcool)
Autorisation de vendre de l'alcool : petite licence restaurant, licence restaurant, licence III ou IV.

Marche en avant
Organisation de la cuisine où les produits vont du sale vers le propre, sans retour en arrière.

Permis d'exploitation
Formation obligatoire pour vendre de l'alcool sur place (20 h, valable 10 ans).

PMS
Plan de Maîtrise Sanitaire : le dossier qui prouve ta maîtrise de l'hygiène.

Prêt d'honneur
Prêt personnel à 0 %, sans garantie, pour renforcer ton apport.

Prime cost
Coût matière + coût du personnel. À garder sous 60-70 % du CA.

SACEM
Organisme qui collecte les droits d'auteur quand tu diffuses de la musique.

Seuil de rentabilité
Le CA à atteindre pour ne ni gagner ni perdre d'argent.

SMIC
Salaire minimum légal en France (12,31 € brut de l'heure depuis le 1er juin 2026).

Ticket moyen
Ce qu'un client dépense en moyenne.

TNS
Travailleur non salarié : statut social du gérant d'EURL ou du gérant majoritaire de SARL.

Trésorerie
L'argent disponible sur ton compte pour payer les factures.

TVA
Taxe sur la valeur ajoutée, payée par le client et reversée à l'État.

Zone protégée
Périmètre fixé par le préfet (autour des écoles, hôpitaux…) où l'on ne peut pas ouvrir certains débits de boissons.

LookEat

Informations données à titre indicatif, vérifie avant de signer ou de payer.

Guide mis à jour le 4 novembre 2026. Les règles et les montants changent : consulte toujours les sources officielles indiquées.

Une question ? contact@lookgroupe.com

lookandeat-51dd5.web.app/ebook-ouvrir-restaurant-2027