Ouvrir un fast-food

Description

Ouvrir un fast-food, c'est un projet que beaucoup rêvent de concrétiser. Compte tenu du nombre de consommateurs appréciant la restauration rapide, il n'y a pas besoin d'avoir un établissement de taille importante pour atteindre vite le [seuil de rentabilité](#). Toutefois, la concurrence est rude dans le secteur.

Il est alors essentiel de trouver le moyen de se distinguer des autres grâce à des concepts à la fois qualitatifs et uniques. L'idéal serait de parvenir à toucher une clientèle variée. Il est tout aussi nécessaire de bien se renseigner sur les choix qu'il faudra effectuer dans le cadre du projet de création d'un fast-food.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Doit-on ouvrir un fast-food seul ou en franchise ?

D'abord, il convient de savoir qu'il est **possible de réaliser le projet seul**, soit en :

- Ouvrant une franchise ;
- Rachetant un fast-food ;
- Passant par une [franchise](#).

Pour ouvrir un fast-food en indépendant, son fondateur va devoir investir dans :

- Le matériel professionnel ;
- La décoration ;
- Le personnel ;
- Le mobilier ;
- La communication ;
- La publicité ;
- L'administratif ;
- La [comptabilité](#).

À noter : pour réduire le budget à prévoir, il est possible de ne pas proposer la possibilité de consommer sur place.

En ouvrant le fast-food en franchise, le créateur de l'entreprise devra pourtant

prévoir un budget encore plus important. Certes, il bénéficiera d'un gain de temps et d'argent (frais d'installation réduits) en n'étant pas contraint d'élaborer son propre concept, mais il faudra qu'il paie l'enseigne et ses droits.

En choisissant cette option, le fondateur du fast-food devra compter entre **100 000 euros et 1 000 000 euros pour conclure un contrat de franchise**. Le montant varie surtout en fonction de la popularité de l'enseigne choisie. En effet, en faisant partie d'un réseau, l'entreprise profitera de la renommée de la marque. Elle bénéficiera en même temps de la stratégie marketing adoptée.

Cependant, cette option ne laisse aucune place à la créativité. L'idéal serait alors de réussir à **créer sa propre franchise**. Pour y parvenir, il faudra avoir une première expérience réussie en tant que fast-food indépendant. Ensuite, plusieurs établissements pourront utiliser le modèle et profiter de la clientèle déjà existante.

Il convient de souligner que le secteur de la restauration rapide est dominé depuis longtemps par de grands noms comme McDonald. Mais il reste possible **de gagner des parts de marché en trouvant un concept original** et en proposant des produits de qualité. Il est tout aussi important de suivre les tendances telles que :

- Le bio ;
- Le snack haut de gamme ;
- La diététique ;
- Le bar à pâtes.

À noter : entreprendre seul présente l'avantage d'offrir une plus grande liberté. De plus, cette option lui donne la possibilité de reprendre un fast-food existant.

Quelles sont les premières démarches à effectuer lorsque l'on prévoit d'ouvrir un fast-food ?

Avant de passer aux formalités administratives liées à l'ouverture du fast-food, le fondateur de l'entreprise devra bien en définir le concept. Avant d'opter pour la [forme juridique](#) la plus adaptée au projet, il faudra également qu'il mène une étude de marché et qu'il rédige un business plan efficace comme pour [l'ouverture d'une sandwicherie](#). Ces démarches lui **permettront de démarrer l'activité en toute sérénité**.

Définition du concept

Depuis quelques années, **la restauration rapide s'est beaucoup diversifiée**. De nos jours, tout concept proposant la vente à emporter est concerné, peu importe le type de nourriture fournie dans un emballage jetable.

Pour bien définir son concept, le fondateur du fast-food aura alors tout intérêt à se demander s'il souhaite **proposer une offre diversifiée ou non**. En effet, il peut par exemple opter pour du 100 % vegan. Il doit décider également de choisir entre un food truck et un local commercial.

Pour parvenir à sortir du lot, il convient de se poser les bonnes questions et de prendre le temps de réfléchir à leurs réponses. Cependant, il est **déconseillé de s'éloigner de sa spécialité en déterminant sa propre formule**. En effet, cette dernière doit toujours rester dans le champ de compétences de l'entrepreneur.

D'autre part, il faudra également **faire attention aux concepts non exploitables en version fast-food**. La restauration rapide doit toujours faire gagner du temps aux consommateurs. Aussi, il est important de prendre en compte :

- Le temps de préparation et de cuisson ;
- La facilité de transport des plats ;
- Le temps de consommation.

En somme, l'idée doit être de définir un **concept qui correspond à la fois à ses envies, sa passion et son savoir-faire** et qui reste adapté au fast-food. Il est tout à fait possible de rencontrer le succès en proposant :

- Des choix simples, mais authentiques ;
- Une nouvelle technique de service (programme de fidélité, click and collect, etc.) ;
- Une cuisine exotique.

À noter : tout concept peut marcher, tant qu'il reste adaptable sous un format de restauration rapide.

Étude de marché

Comme l'indique son nom, cette démarche **permet de mieux comprendre les attentes du marché**. Elle aide l'entrepreneur à trouver sa place, dans une ville où les consommateurs conservent certaines habitudes.

Par la même occasion, l'entrepreneur sera certain de **pouvoir répondre à la demande** en étudiant :

- La concurrence ;
- Les nouvelles habitudes de consommation ;
- Les tendances de l'année.

Business plan

Le document a deux principales utilités, à savoir :

- Structurer le projet et ainsi servir de référence pour le fondateur du fast-food ;
- Convaincre les partenaires commerciaux et financiers de la viabilité du projet d'entreprise.

La rédaction du business plan permet ainsi de :

- Définir les points faibles et forts du projet ;
- Estimer les risques ;
- Prendre des décisions pertinentes en fonction des informations récoltées au cours de l'étude de marché.

Choix de la forme juridique

La forme juridique idéale est celle qui correspond le mieux à la situation personnelle et professionnelle du fondateur du fast-food. Pour effectuer le meilleur choix, il est **possible de demander conseil auprès d'un expert juridique**.

Souvent, l'entrepreneur peut être tenté d'opter pour le régime de la micro-entreprise ou une [entreprise individuelle](#) en se lançant seul parce que ces structures sont faciles à créer et à gérer. Mais ces statuts ne conviennent pas aux fast-foods parce qu'ils **découragent les investisseurs**, en raison de la faible crédibilité qu'ils offrent.

C'est pourquoi **les propriétaires de fast-food optent le plus souvent pour une SARL**. Lorsqu'ils entreprennent seuls, ils choisissent l'EURL ou la SASU. S'ils ont une grande ambition en tête, ils privilégient le statut de [SAS](#), qui convient notamment aux projets destinés à prendre une certaine ampleur.

Quelles sont les étapes suivantes ?

D'autres démarches importantes doivent encore être accomplies lorsque l'on décide d'ouvrir un fast-food. Le choix de l'emplacement en fait partie. La souscription d'assurance figure également dans la liste.

Choix de l'emplacement du fast-food

L'emplacement compte parmi les principaux éléments qui influent sur le budget à prévoir, ainsi que sur le résultat du fast-food. Son choix **doit être effectué, une fois le concept bien défini** et l'étude de marché réalisée.

En trouvant un **emplacement stratégique**, le fondateur du fast-food séduira plus facilement les clients. Pour y parvenir, il devra prendre en compte la présence :

- D'une rue piétonne ;
- D'activités aux alentours (magasin, cinéma, etc.) ;
- De parkings et de places de stationnement à proximité.

Bon à savoir : il est tout aussi important que le local choisi soit conforme aux normes de sécurité et d'hygiène, ce qui évitera au futur entrepreneur de réaliser de gros travaux d'aménagement.

Stockage de marchandises

L'**achat et le stockage de marchandises** sont indispensables lorsque l'on démarre l'activité. En effet, le propriétaire du fast-food doit s'assurer que les matières premières, dont il aura besoin, sont disponibles en temps et en heure, au moment d'élaborer les plats des clients. Il faudra qu'il s'approvisionne régulièrement en :

- Aliments ;
- Boissons ;
- Emballages.

Stage d'observation

Bien que facultatif, le stage d'observation a une certaine importance, car il **permet de voir la réalité du terrain**, et ainsi de mieux comprendre :

- La gestion et l'organisation du fast-food ;
- Les missions quotidiennes.

Souscription d'assurance

Pour se protéger des risques d'incendie, d'intoxication alimentaire ou encore de brûlure, il est préférable de souscrire une garantie responsabilité civile, voire une [assurance multirisque](#) pour profiter d'une couverture complète.

L'assurance [responsabilité civile](#) protège le fast-food d'éventuels dégâts pouvant être causés dans le cadre de l'exercice de l'activité aux :

- Clients ;
- Fournisseurs ;
- Tiers.

L'alimentation peut être à l'origine des sinistres, mais il arrive également qu'ils soient causés par :

- Le matériel ;
- Les employés ;
- Le bâtiment.

Quant à la multirisque professionnelle, elle **permet surtout d'indemniser le fast-food en cas de risque majeur** affectant, soit :

- Le local ;
- Les biens du restaurant.

En outre, il est aussi conseillé de **souscrire une mutuelle santé convenant à la situation des employés**, ainsi qu'une :

- Garantie sommelier ;
- Assurance arrêt du froid.

Déposer un dossier d'immatriculation sur le site de l'INPI

Depuis le 1er janvier 2023, toutes les formalités d'entreprise s'effectuent obligatoirement en ligne sur le Guichet unique de l'INPI. C'est donc sur cette plateforme qu'il vous faudra **demander l'immatriculation de votre société**, après avoir accompli un certain nombre de démarches :

- Rédiger les statuts de l'entreprise ;
- Publier une annonce légale de constitution dans un journal habilité ;

- Etablir la liste des bénéficiaires effectifs (seulement pour certaines formes juridiques) ;
- Déposer le capital social ;
- Domicilier votre société.

Ces étapes vous permettront en effet de récolter l'ensemble des documents requis par l'INPI pour vous immatriculer. Une fois réunis, vous pourrez initier la démarche via votre compte INPI, et **compléter le formulaire unique de création d'entreprise**. A l'issue, vous n'aurez plus qu'à transmettre vos justificatifs au format dématérialisé, puis à vous acquitter des frais administratifs.

Quelle est la réglementation propre aux restaurateurs ?

Une réglementation propre aux restaurateurs existe **pour assurer la satisfaction et la sécurité des consommateurs**. Bien entendu, elle s'applique aussi aux propriétaires de fast-food. Ils doivent par exemple suivre certaines formations pour pouvoir exercer leurs activités.

Bon à savoir : il est même nécessaire de s'acquitter des droits d'auteurs en cas de diffusion de musique dans le fast-food. Le montant varie selon l'activité et la taille de l'établissement.

Affichage obligatoire

Diverses informations, y compris les horaires d'ouverture, doivent faire l'objet d'un affichage au sein du fast-food. Certaines sont destinées aux employés, tandis que d'autres sont destinées aux clients. Concernant les tarifs du restaurateur, il faut qu'ils soient affichés à l'intérieur comme à l'extérieur de l'établissement.

Parmi les **informations à destination des employés**, on peut citer :

- Le planning ;
- Les consignes de sécurité incendie ;
- L'interdiction de fumer ;
- Les coordonnées du médecin du travail ;
- Les coordonnées de l'inspecteur du travail ;
- Le DUERP ;
- Le contact des services d'urgence.

Concernant les **informations à afficher obligatoirement pour les clients**, on distingue :

- L'origine des viandes ;
- La liste des allergènes ;
- L'interdiction de fumer ;
- Les horaires ;
- Le prix net ;
- Le règlement sanitaire départemental ;
- La protection des mineurs (en cas de vente d'alcool).

Normes de sécurité et d'hygiène

Avant d'ouvrir un fast-food, le restaurateur doit penser à **effectuer une déclaration d'activité à la DDPP** pour la manipulation de denrées animales. En effet, il est tenu de respecter non seulement des normes d'hygiène :

- Du personnel ;
- Des locaux ;
- Des produits alimentaires ;
- Des ustensiles.

D'autre part, le propriétaire du fast-food doit avoir suivi une **formation en hygiène alimentaire**. Si ce n'est pas le cas, il faudra au moins qu'un de ses employés ait entrepris la démarche. Cette dernière n'est pas obligatoire si l'entrepreneur possède un diplôme reconnu par le RNCP ou dispose d'une expérience professionnelle de trois ans minimum en tant que dirigeant ou exploitant d'une entreprise alimentaire.

Bon à savoir : pour apprendre les protocoles de sécurité en cas d'incident, il faut aussi qu'il suive une formation d'une journée. Au cours de celle-ci, il découvrira également les normes d'accessibilité à respecter.

La licence d'exploitation

Cette obligation **concerne notamment les propriétaires de fast-food qui vendent des boissons alcoolisées**.

Il faut obtenir une licence selon la forme de vente et le type de produit :

- Vente sur place ;

- Vente à emporter ;
- Produits alcoolisés à consommer pendant les repas ;
- Produits alcoolisés à prendre en dehors des repas.

Pour obtenir le permis d'exploitation, le patron du fast-food suivra une formation obligatoire qui dure 20 heures. Elle porte sur :

- Les obligations et les règles liées à la vente d'alcool ;
- La conduite en état d'ivresse ;
- La prévention de l'alcoolisme.

A lire aussi: [ouvrir un kebab](#), [ouvrir une boulangerie](#).

FAQ

Est-il rentable d'ouvrir un fast-food ?

Il est assez facile d'atteindre le seuil de rentabilité en se lançant dans la restauration rapide, compte tenu du grand nombre de plats servis chaque jour. Mais il faut toujours s'assurer que le montant des dépenses reste inférieur à celui du revenu généré par l'activité. La marge nette est généralement comprise entre 15 % et 30 % du CA réalisé.

Quel est le matériel dont a besoin le propriétaire d'un fast-food ?

La liste est longue, mais parmi les équipements les plus courants, on peut citer :

- La friteuse électrique ;
- Le cutter professionnel ;
- Le robot cook.

À la liste s'ajoutent :

- La centrifugeuse automatique ;
- L'extracteur automatique de coulis et de jus ;
- Le coupe-légumes.

Quel est le fast-food le plus populaire de la planète ?

Mc Donald's est non seulement la plus célèbre chaîne de fast-food de la planète, mais elle est également la plus appréciée. Aujourd'hui, elle ne compte pas moins de 37 000 établissements et continue de gagner des fans. Son principal concurrent est Wendy's, qui est présent aussi bien aux États-Unis qu'au Royaume-Uni. Il ambitionne d'étendre sa présence en Europe.