

Business plan pour la restauration rapide

Description

Le business plan pour la restauration rapide permet de connaître la bonne stratégie à adopter pour réussir le projet. Il est préférable d'élaborer un plan solide avant de se lancer. Le document comprend la synthèse du projet, [l'étude de marché](#), la stratégie commerciale, le prévisionnel financier ainsi qu'un plan de trésorerie sur trois ans.

Il contient tous les éléments constituant le projet, ainsi que l'ensemble des informations à connaître. En effet, la création du plan d'affaires est indispensable quels que soient le lieu d'implantation du restaurant, le segment de clientèle, les partenaires et le budget à disposition.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Pourquoi faut-il établir un business plan pour la restauration rapide ?

Pour de multiples raisons, l'établissement d'un [business plan complet](#) pour la restauration rapide est primordial. Il **aide le fondateur de l'entreprise à réfléchir à tous les aspects du projet** :

- Marketing ;
- Logistiques et finances ;
- Recrutement.

Le document lui servira alors surtout de repère. Mais dans le cas où il serait rédigé dans l'objectif de **convaincre des partenaires financiers et commerciaux**, il faudra soigner particulièrement sa présentation (ex : [Plan de financement de SAS](#)).

La création du business plan permet ainsi d'étudier le marché concurrentiel de la restauration rapide et d'**identifier les facteurs de réussite**. Elle donne la possibilité de mieux comprendre les besoins de la cible et de :

- Créer une proposition de valeur convaincante ;
- Construire une stratégie de développement adaptée ;
- Définir un plan marketing pertinent ;

- Se renseigner sur les tendances du secteur.

Quel plan financier pour un tel document ?

Cette partie financière **donne la possibilité de vérifier la rentabilité du restaurant**. Elle permet de prévoir également les besoins de financement pour se lancer. Elle présente entre autres, les frais de location du local ou l'acquisition du fonds de commerce.

Dans un tableau, le fondateur du fast-food aura à estimer le chiffre d'affaires, en se basant sur l'étude de marché, ainsi que le seuil de rentabilité. **Ils intéressent particulièrement les partenaires financiers** parce qu'ils leur donnent le moyen d'évaluer la capacité de remboursement de dettes.

Quelle stratégie commerciale adoptée dans le cadre du projet ?

La stratégie commerciale compte parmi les éléments présentés dans le business plan pour restauration rapide. En l'établissant, **l'entrepreneur convaincra plus facilement les clients de le choisir plutôt que ses concurrents**. Dans cette partie, il détaille ce qui différencie le projet de celui de la concurrence. Par exemple, il mentionne dans le document :

- Le logo du fast-food ;
- Les membres de l'équipe ;
- L'emplacement du restaurant ;
- Le concept (politique tarifaire, carte de menu, etc.) ;
- La stratégie de communication ;
- La clientèle visée.

Cette partie du business plan pour restauration rapide met ainsi en avant **l'attractivité et la singularité du projet**. L'entrepreneur peut miser sur l'innovation, en optant par exemple pour :

- De l'alimentation healthy (toujours tendance) ;
- L'ouverture d'un food-truck ;
- Le métissage des plats ;
- Le bio.

Quelles sont les principales étapes à suivre lors de la rédaction du business plan pour la restauration rapide ?

La rédaction du business plan pour la restauration rapide **s'effectue en plusieurs étapes**, dont la première consiste à présenter le projet. Chaque partie doit être soignée, de la présentation du marché à celle des états financiers.

Présentation du projet

Véritable outil de pilotage pour l'entrepreneur, le business plan pour restauration rapide permet de comprendre rapidement les grandes lignes du projet. La présentation de ce dernier doit être **concise et attractive**. Elle contient par exemple :

- Le concept ;
- L'offre ;
- L'emplacement ;
- La stratégie de développement.

Lors de la présentation du projet, l'entrepreneur n'aura pas à se montrer persuasif. Il faudra tout simplement qu'il soit accrocheur dans sa rédaction. Il devra surtout **faire une synthèse des parties suivantes**.

Présentation du marché

Pour rédiger cette partie, l'entrepreneur doit **analyser le secteur en général** et mettre en avant les :

- Opportunités et menaces ;
- Avantages et inconvénients.

L'analyse **permettra de déduire les évolutions du marché dans les années à venir**. Cette partie du plan d'affaires est essentiellement descriptive. Elle peut être complétée par une conclusion permettant de voir si le secteur est réellement porteur.

Présentation de l'offre

C'est dans cette partie que l'offre sera présentée en détail :

- Offre principale ;
- Services annexes ;
- Organisation de la salle ;
- Politique tarifaire.

Présentation de l'adéquation de l'offre avec le marché

La présentation de l'adéquation de l'offre avec le marché **consiste à mettre en relation les résumés des deux premières étapes**, à savoir la :

- Présentation du projet ;
- Présentation du marché.

Cette partie du document permet surtout de conclure si des clients sont susceptibles de venir consommer dans l'établissement. Il convient de savoir que dans les grandes villes, ils sont particulièrement intéressés par **les formules et le format mixte** :

- Livraison de snacks à domicile ;
- Plats à emporter ou à consommer sur place.

Présentation de la stratégie choisie pour séduire et fidéliser les clients

Pour séduire et fidéliser les clients, les professionnels de la restauration rapide optent souvent pour **une marge faible et des prix agressifs** à compenser avec un volume important. Selon les cas, ils peuvent choisir également des services haut de gamme, avec un volume plus faible, mais une marge élevée.

Présentation des états financiers prévisionnels

Très technique, **cette étape nécessite généralement l'intervention d'un professionnel**. Elle consiste à présenter dans des tableaux un :

- Compte de résultat ;
- Bilan ;
- Un tableau de flux de trésorerie.

Cette partie du business plan **démontre la viabilité financière du projet**. Elle permet

à la fois de connaître le :

- Montant de tous les produits et charges ;
- Besoin de financement ;
- Seuil de rentabilité.

Comment réussir la rédaction du plan d'affaires ?

Pour réussir la rédaction du plan d'affaires, il ne suffit pas de construire un document logique et attractif. Il faudra respecter chaque étape à suivre et **être attentif au moindre** détail risquant de nuire à la crédibilité du projet. En cas de doute, mieux vaut demander l'accompagnement d'un professionnel dans le domaine.

Mener une étude de marché approfondie

Avant de se lancer, il est vivement recommandé de réaliser cette étape pour que le projet soit une réussite. Elle consiste à **collecter des données et à les analyser** afin d'obtenir :

- De nouvelles informations sur le marché ;
- Les tendances du secteur ;
- Les segments de clientèle ;
- Des données concernant les concurrents.

Une étude de marché approfondie **permet d'analyser également l'offre et la demande**. Elle comprend notamment une :

- Étude générale du secteur ;
- Enquête sur le terrain.

L'étude générale du secteur **peut s'effectuer tout simplement en naviguant sur Internet**. Concernant l'enquête sur le terrain, elle permet de :

- Dresser un profil type de client ;
- Identifier les attentes non satisfaites par les concurrents ;
- Comprendre les besoins des consommateurs.

En se basant sur les résultats de l'étude, l'entrepreneur parviendra à élaborer une stratégie parfaitement adaptée au marché. En effet, il prendra en considération :

- Le positionnement du projet (atypique, haut de gamme ou encore familial) ;

- La politique de prix ;
- La stratégie de communication ;
- L'avantage concurrentiel.

Bien évaluer le besoin en financement

Le local compte parmi les principaux postes de dépenses quand on ouvre un fast-food. Le matériel et le [BFR](#) figurent également dans la liste. Pour l'emplacement, l'entrepreneur a le choix entre :

- Acquérir ou louer un local ;
- Transformer un local déjà en sa possession.

Aussi, la concrétisation du projet peut aller entre 15 000 euros et 800 000 euros. Le montant varie aussi de manière considérable **en fonction du secteur géographique et des travaux de réhabilitation** à effectuer.

En outre, **il ne faut surtout pas sous-estimer le besoin en fonds de roulement**. Pour parvenir à couvrir toutes les dépenses liées au démarrage de l'activité, il est important de prévoir des réserves, de conserver assez de trésorerie le temps que les ventes décollent.

Préparer une campagne de communication commerciale

Pour vendre des produits, toute entreprise **peut se passer de la publicité, mais pas de la communication**. La communication commerciale donne la possibilité de faire connaître :

- Les valeurs de la marque ;
- La qualité et la performance des prestations.

Aujourd'hui, les campagnes sont totalement personnalisables grâce aux nouveaux moyens de communication. La création d'un site internet constitue aussi un véritable avantage pour promouvoir son concept. Les réseaux sociaux, tels que Facebook, TikTok et Instagram ne doivent pas non plus être négligés.

À noter : pour une communication optimale, il faut continuer à accorder une certaine importance aux méthodes traditionnelles comme le flyer et l'affiche publicitaire.

Démontrer la rentabilité du modèle économique

Les projets rentables intéressent naturellement les investisseurs. C'est pourquoi il est important de démontrer dans son business plan la rentabilité du modèle économique et la **capacité de générer des bénéfices**. Le document doit indiquer la manière de gérer les dépenses et de gagner des parts de marché.

A lire aussi : [Ouvrir un McDo](#)

FAQ

Quel secteur d'activité pour le fast-food ?

Le fondateur d'un fast-food mène une activité commerciale s'il prévoit de proposer des repas à consommer sur place. Par ailleurs, celle-ci est artisanale dans le cas où les plats seraient fabriqués à l'aide de produits frais qu'ils soient destinés à être livrés aux clients ou consommés.

Qui sont les clients d'un fast-food ?

Le fast-food est surtout fréquenté par les jeunes ayant entre 18 et 24 ans. Les personnes âgées de plus de 50 ans sont moins intéressées par la restauration rapide, cette dernière ayant la mauvaise réputation de provoquer à long terme des maladies, telles que :

- L'hypertension ;
- Le diabète de type 2 ;
- Les problèmes cardio-vasculaires.

Quelles sont les diverses formes de restauration ?

Outre la restauration rapide, on retrouve également celle :

- Traditionnelle ;
- À thème ;

- Traiteur ;
- De collectivité ;
- Dans les transports.

Notons que le restaurant traditionnel sert des plats à consommer sur place uniquement. Son service est alors beaucoup moins rapide que celui d'un fast-food. En plus de la rapidité assurée, ce dernier propose un prix généralement moins élevé.