

Ouvrir un McDonald's

Description

Ouvrir un McDo permet aux entrepreneurs de lancer une nouvelle exploitation en réduisant de manière considérable les risques. Ils peuvent compter sur la réputation mondiale de cette enseigne pour attirer rapidement les clients et profiter pleinement du fait qu'un contrat de franchise les lie à ce géant du secteur de la restauration.

Ce dernier est exigeant et s'assure que les entrepreneurs disposent des compétences recherchées avant d'accepter leurs [demandes de franchise](#). Les franchisés ne peuvent se reposer entièrement sur cette seule notoriété pour booster leur rentabilité. Ils doivent trouver le bon emplacement pour implanter l'exploitation et se doter d'un personnel efficace pour le service.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quels sont les avantages et les inconvénients d'ouvrir un McDo ?

Avec plus de 1,8 million de repas servis chaque jour, McDo peut aisément revendiquer le titre de **premier restaurateur sur le territoire français**. Après le marché américain, c'est dans l'Hexagone que cette franchise enregistre ses meilleurs chiffres.

Avoir l'opportunité d'[ouvrir une entreprise](#) comme le McDo présente alors de nombreux attraits pour un entrepreneur. Néanmoins, il devra aussi **se préparer à rencontrer certaines difficultés majeures** qu'il convient de connaître.

Avantages

La franchise se charge personnellement de former ses franchisés afin de leur fournir tout le savoir-faire requis pour représenter la marque. L'entrepreneur qui dispose de cette opportunité jouit **déjà de la renommée de la marque**, ce qui lui évite d'investir des sommes faramineuses en marketing. Il peut compter également sur le réseau McDo pour l'aider dans les nombreuses démarches.

Inconvénients

Même si les dépenses marketing sont réduites au minimum, investir dans un restaurant requiert de grosses dépenses. De plus, accepter d'**intégrer une franchise implique de renoncer à son indépendance** et accepter de se plier aux exigences de la firme.

La franchise, de quoi il s'agit ?

La franchise correspond à une **convention entre deux parties, le franchiseur et le franchisé**. Le premier accorde au second de reprendre à son compte son concept commercial, ce qui implique la jouissance des avantages de l'image de marque, des méthodes de production et de vente ainsi que du réseau de fournisseurs du franchiseur. En échange, le franchisé devra toutefois s'acquitter d'un droit d'entrée et d'une redevance mensuelle.

Quel est le coût d'une franchise McDo ?

Le réseau McDo a des exigences bien précises avant de pouvoir accepter un franchisé. En effet, ce dernier devra :

- Faire un apport personnel d'environ 190 000 euros ;
- S'acquitter d'un droit d'entrée d'un montant de 45 000 euros ;
- Investir globalement 750 000 euros, sans compter les frais d'installation ;
- Payer une redevance d'exploitation comprise entre 10 et 20 % du chiffre d'affaires hors taxes réalisé chaque mois.

Comment devenir franchisé d'un McDo ?

Acquérir le statut de franchisé pour le compte du réseau McDo n'exige **aucune qualification particulière**. Toutefois, la firme privilégie généralement les demandes émanant d'entrepreneurs jouissant d'une certaine expérience pour optimiser la pérennité de ses enseignes.

Formation permettant d'ouvrir un McDo

La firme McDo s'engage à assurer une formation d'une année au profit des entrepreneurs qui ont été sélectionnés. Celle-ci comprend une partie :

- Théorique avec 4 sessions de cours au centre de formation de la franchise implanté dans la région parisienne et un 5^e au centre international de formation de Londres ;
- Pratique dans un restaurant franchisé pour permettre aux nouveaux entrepreneurs de se familiariser avec la gestion administrative et financière de la franchise.

Budget à prévoir

Toute personne souhaitant créer une nouvelle entreprise doit **se préparer à engager des dépenses plus ou moins conséquentes suivant l'ampleur du projet**. Cela reste valable si cette dernière est créée dans le cadre d'une franchise.

Dans ce cas, le montant de l'investissement dépend fortement de la notoriété du réseau. Compte tenu du fait que McDo figure parmi les grands noms de la restauration au niveau mondial, **le franchisé doit s'attendre à des dépenses à la hauteur de cette renommée**.

Concrètement, le franchisé doit prévoir un budget assez important pour **couvrir les coûts pour la création de l'entreprise**, auxquels s'ajoutent le droit d'entrée, l'apport personnel et la redevance d'exploitation mensuelle (dont le montant oscille entre 10 à 20 % du chiffre d'affaires mensuel hors taxes).

Quelles sont les autres démarches pour ouvrir un McDo ?

Tout entrepreneur qui obtient la permission d'[ouvrir un fast food](#) McDo et d'intégrer le réseau de franchisé doit accomplir certaines démarches. Elles **correspondent aux formalités nécessaires pour ouvrir un établissement spécialisé dans la restauration**.

Étude de marché

L'entrepreneur ne peut pas se reposer entièrement sur la réputation de la franchise McDo. Il doit faire une [étude de marché](#), comprenant notamment une analyse de la :

- Concurrence dans le secteur pour connaître les informations sur le fonctionnement et le type de clientèle ;
- Clientèle cible, concernant les attentes et les habitudes alimentaires des futurs clients.

Business plan

Le [business plan](#) et plus précisément le [business plan pour la restauration rapide](#) ici, est un **document que l'entrepreneur élaborera dans l'objectif de prouver que le projet d'ouvrir un Mc Do est viable** d'un point de vue financier. De ce fait, il lui permettra de trouver des sources de financement.

Concrètement, le **plan d'affaires comprend des informations clés** articulées autour du :

- Bilan prévisionnel ;
- [Compte de résultat](#) ;
- Plan de financement prévisionnel.

Respect de la réglementation spécifique aux activités de restauration

Les normes concernant les activités de restauration sont strictes en matière d'hygiène alimentaire. En règle générale, un responsable doit, soit :

- Avoir suivi une formation de 14 heures auprès d'un organisme agréé ;
- Avoir au moins trois ans d'expérience professionnelle en tant que responsable dans le secteur alimentaire ;
- Être titulaire d'un diplôme de niveau V.

Bon à savoir : un établissement voulant vendre de l'alcool doit entreprendre les démarches pour obtenir une licence.

Choix de la forme juridique

L'entrepreneur désireux d'ouvrir un McDo a le **choix entre plusieurs formes juridiques**, parmi lesquelles on peut citer :

- L'[EI](#) ;
- L'EURL ;
- La SASU.

Bon à savoir : il peut même opter pour le [régime de la micro-entreprise](#).

Est-ce un projet rentable ?

Compte tenu de la place de McDo sur la scène internationale, **ouvrir un établissement sous cette enseigne optimise la chance de rentabiliser l'exploitation**, même si l'entrepreneur doit s'acquitter de diverses charges et rembourser des emprunts. La réputation de la firme assure une bonne clientèle. Toutefois, il faudra veiller à trouver un bon emplacement.

Quels sont les avantages et inconvénients de l'ouverture d'une franchise McDo ?

Avant de se lancer dans l'exploitation d'une franchise sous l'enseigne McDonald's, l'entrepreneur se doit de faire le point sur ses avantages et ses inconvénients. Il aura ainsi toutes les données **pour pouvoir faire un choix rationnel**.

Avantages

McDo jouit d'une **notoriété internationale**. Cette franchise dispose déjà d'une clientèle fidèle. De ce fait, le franchisé peut se permettre de réaliser des économies d'un point de vue marketing. Les démarches pour le lancement sont considérablement facilitées et le cas échéant, il est possible de faire appel au réseau de franchise.

Inconvénients

Les principaux inconvénients de la franchise McDo concernent le **montant de l'investissement financier nécessaire et celui des redevances mensuelles**. De plus, l'entrepreneur doit renoncer à une grande partie de son indépendance pour se soumettre aux décisions de la firme.

Que doit-on savoir sur le réseau McDonald's ?

McDonald's est une firme américaine dans le secteur alimentaire qui étend son influence au niveau mondial, notamment en France. Elle dispose non seulement de points de vente, mais également d'un **réseau de franchises qui représente environ 80 % des McDo établis en France**. Elle œuvre constamment à renforcer sa présence pour rester compétitif face à ses concurrents dont le principal est Burger King.

FAQ

Faut-il opter pour la micro-entreprise pour ouvrir une franchise ?

La micro-entreprise présente certains attraits qui attirent les nouveaux entrepreneurs. Ceux qui souhaitent se lancer dans une franchise peuvent bénéficier d'une structure dont la création est à la fois rapide, facile et peu coûteuse. Quant à sa gestion, elle est tout aussi simple. De ce fait, elle offre la possibilité de réduire les dépenses.

Quels sont les avantages et faiblesses de l'EURL pour la franchise ?

L'EURL constitue une option intéressante pour ouvrir une franchise. Elle permet de limiter la responsabilité de l'entrepreneur à ses seuls apports et elle jouit d'un allègement en matière fiscale. L'associé unique est seul aux commandes et il est libre de fixer le montant du capital social, tant qu'il est supérieur ou égal à 1 euro.

Quelles sont les options pour devenir propriétaire d'une entreprise franchisée ?

Un entrepreneur désireux d'ouvrir une entreprise franchisée peut prendre l'initiative d'entamer les démarches de création de cette structure. Outre les formalités administratives, il devra satisfaire également les exigences de la franchise. L'autre option consiste à racheter une entreprise déjà constituée. Ainsi, il pourra déjà compter sur des ressources matérielles et humaines déjà en place.