

FICHE TECHNIQUE CHR



Quelques brèves (de comptoir)...

Un permis d'exploitation, valable 10 ans, est nécessaire à l'activité de restaurateur

Une déclaration d'ouverture d'établissement public doit être effectuée auprès des autorités municipales.

Il est nécessaire de disposer d'une licence pour pouvoir vendre des boissons

L'ouverture d'un hôtel est soumise à autorisation préfectorale. Aucune condition de capacité professionnelle, financière ou de formation n'est demandée.

Code NAF 55.10

→ **Action en cours : Mise aux Normes de l'Hôtellerie**

Application des dispositions de l'arrêté du 22 décembre 2008 (Directive 2006/123) :

Une actualité : La nouvelle classification hôtelière est applicable depuis le 1^{er} octobre 2009

Pour en savoir plus (avant de se lancer dans la création ou la reprise de ce type d'hôtel) : Etude Coach Omnium 2008 : *enquête économique sur la petite hôtellerie française*

<http://www.coachomnium.com/etudes/RapportEtudePH.pdf>

Il est conseillé avant tout contact de consulter une étude publiée par Coach Omnium pour le Comité pour la modernisation de l'hôtellerie française : « Les aides publiques à l'hôtellerie » (actualisation 2008

<http://www.coachomnium.com/presse/aideshotellerie.htm>

Pour accompagner les hôteliers dans leurs investissements d'adaptation aux nouvelles attentes des consommateurs, deux prêts participatifs sont proposés à partir de la rentrée 2009, avec le concours de la CDC et d'Oséo

Source : Communiqué de presse du secrétariat d'Etat chargé des PME

FICHE TECHNIQUE CHR

Fiche sur le prêt participatif pour la rénovation hôtelière :

http://www.oseo.fr/votre_projet/developpement/aides_et_financements/financements_bancaires/pre_t_participatif_pour_la_renovation_hoteliere

<http://www.apce.com/pid316/informations-sectorielles.html?espace=1>

Chiffres Clés

CA National / an	53 000 000€ HT
CA moyen / an	230 000 € HT
Nbre Etablissements	env. 200 000 dont 112 000 avec des salariés

(VA = double secteur automobile)

La restauration est l'élément majeur de cette activité.

On recense **23 667 Hôtels de tourisme**, 112 221 entreprises de restauration traditionnelle ou rapide.

Les hôtels avec restaurant sont majoritaires.

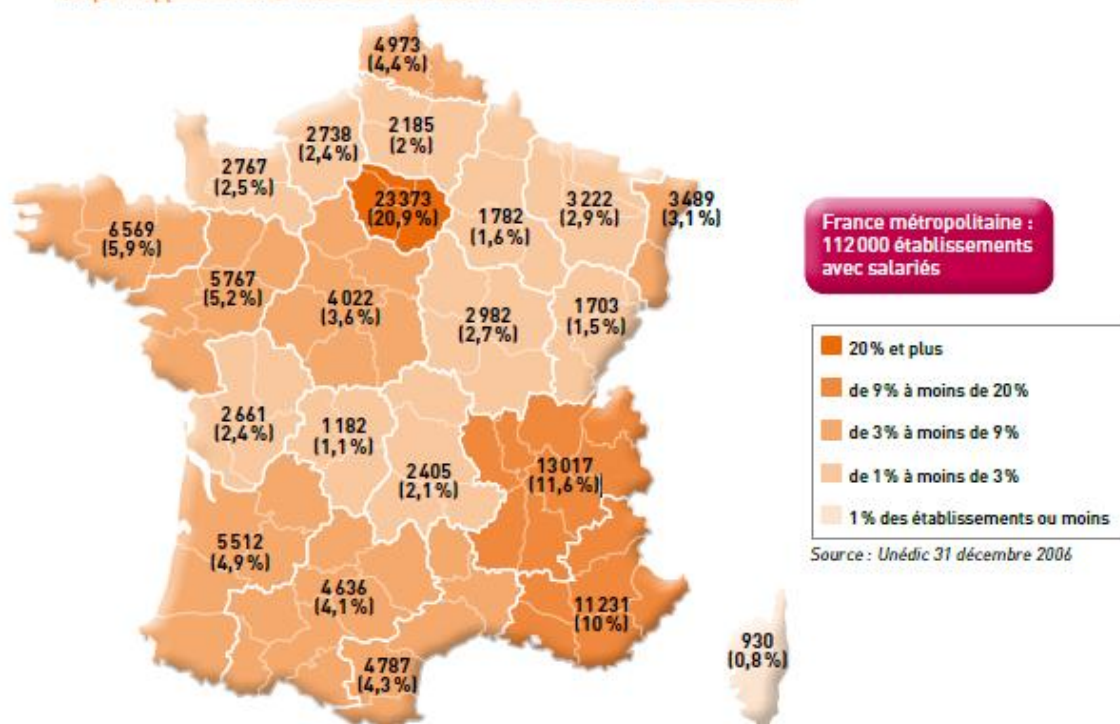
Il existe 3 grands types d'hôtels: homologués avec restaurant, homologué sans restaurant, les hôtels non homologués.

Les entreprises de moins de 10 salariés sont prépondérantes dans le secteur des CHR totalisant plus de 80% des entreprises et réalisant 31% du CA pour l'hôtellerie traditionnelle et 52% pour les restaurants.

On estime le coût de création d'un restaurant à environ **300 000€HT** (entre 2 300€ et 4600€ HT la place)

FICHE TECHNIQUE CHR

Les établissements du secteur et leur répartition par région
(% par rapport à l'ensemble des établissements avec salariés du secteur)



Points forts

- La France est le N°1 en matière de tourisme
- Modernisation et en progression constante
- L'Arrêté du 22 décembre 2008 mise en place au 1^{er} octobre 2009 – Financer les nouvelles normes hôtelières (voir CSOEC : <http://www.experts-comptables.fr>)

Comptabilité

Il existe un plan comptable professionnel « Hôtellerie » datant de 1984.

Les Organismes / les Hommes

- UMIH : Union des métiers et des Industries de l'Hôtellerie : www.umih.asso.fr et www.umih.fr / 01 44 94 19 94 / Mr André Daguin, Pdt
- FAFIH : Observatoire de l'Hôtellerie et la Restauration : www.fafih.com / 01 40 17 20 20
- UPIH : Union Patronale de l'Industrie Hôtelière : www.upih.com /

FICHE TECHNIQUE CHR

- CIPH : Confédération des Professionnels indépendants de l'Hôtellerie : www.cpih-france.com / 01 47 66 70 00 / *Mr Jean-François Girault, Pdt*
- FAIGHT : Fédération Autonome Générale de l'Industrie Hôtelière Touristique (regroupe des indépendants) : www.fagiht.fr / 04 79 69 26 18 (Chambéry) / *Mr Jacques Jond, Pdt.*
- SYNHORCAT : Syndicat National des Hôteliers, restaurateurs, cafetiers et traiteurs : www.synhorcat.com / 01 42 96 60 75 / *Mr Didier Chenet, Pdt*
- Fédération Nationale de l'Hôtellerie Française / *Mr Roland Heguy, Pdt*
- GNR : Groupement national de la restauration : regroupe 3 syndicats (SNARR, SNRTC, SNRC) : www.snarr.fr, www.snrc.fr
- Coach Omnium : Société d'études Economique et Marketing spécialisée CHR : www.coachomnium.com / *Mr Mark Watkins*

Les fournisseurs / Prescripteurs

Café Richard : www.richard.fr

CPlus : Formation et Expertise fond de commerce : www.c-plus.fr

Immo-pac : www.immo-pac.com

<http://www.cession-commerce.com/fiches/fiches-metiers/hotellerie.htm>

www.agencement-hotellerie.com

	TRANSACTIONS VENTE DE FONDS	
BUREAU BONNET*	expertise hôtelière- vente-achat HCR	01.43.55.43.31
CABINET MICHEL SIMOND	conseil-cession- acquisition www.simond.fr	01.43.12.33.30
CHR Conseil	transactions-gérances	01.44.65.27.77
CABINET SALVAN	Achat-vente-transfert	01.45.50.20.30

FICHE TECHNIQUE CHR



Agence Hommes et Cafés
73, rue Lecourbe
75015 Paris
Tél. 01 42 19 29 19
Contact : Mme PERRET

Presse

- L'Hôtellerie Restauration (Hebdo)
5 rue Antoine Bourdelle
75737 Paris Cedex 15
Tél : +33 1 45 48 64 64
Fax : +33 1 45 48 04 23
journal@lhotellerie-restauration.fr



- CHD (Mensuel) : [www. Lechef.com](http://www.Lechef.com) / 01 45 74 21 62 
- L'Echo Touristique (Hebdo) www.lechotouristique.com / 01 56 79 43 00
- Synhorcat Mag/Rest'ho news (Trimestriel) www.synhorcat.com /
01 42 96 60 75
- En ligne: <http://www.snackfoods.fr>

Evénements / Salons Professionnels

- SANDWICH & SNACK SHOW Porte de Versailles
www.sandwichshows.com
- SIREST IDEAS (Restauration demain salon de la restauration innovante) :
biennal, du 6 au 10 Mars 2010 - Villepinte Hall 5 / www.sepelcom.com,
www.sirest.com
- PREST HO : Salon du recrutement, de la formation des métiers avril,
annuel - Espace Champerret Paris / www.prestho.fr

FICHE TECHNIQUE CHR

- EQUIP HOTEL du 14 au 18 Novembre 2010, annuel - Porte de Versailles - du www.equiphotel.com / 01 47 56 52 89
- SIRHA Janvier Bisannuel - Lyon - 2011 / www.sirha.com / 04 72 22 32 73
- VAE EXPO : Vente à emporter : CNIT La Défense les 13, 14, 15 octobre 2010 (réservé aux professionnels)/ www.vaeexpo.com

Sites utiles

Des sites riches en informations permettent de mieux cerner les caractéristiques et les évolutions de la profession, en particulier pour les spécificités régionales ou l'actualité récente du secteur :

www.tourisme.gouv.fr, le secrétariat d'Etat au tourisme,

<http://www.coachomnium.com/mission/mission5.htm>, de nombreuses études gratuites téléchargeables au lien suivant (réalisées pour le comité de modernisation de l'hôtellerie)

www.etourismenewsletter.com, lettre sur la stratégie Internet des acteurs du tourisme et de l'hôtellerie restauration

www.kifaikoi.com , portail des fournisseurs hôtellerie restauration

www.hoteliers-de-france.com, pour être visible sur internet

Kit pratique / Ouvrir un restaurant

Ouvrir un restaurant : transformez votre rêve en business

Envie de créer un restaurant ? Vous pouvez vous lancer dans l'aventure (presque) en toute liberté. La réglementation n'impose en effet jusqu'à présent ni expérience ni qualification ou diplôme spécifiques. Veiller cependant à respecter certaines règles. Avant d'immatriculer votre restaurant au registre du commerce et des sociétés (RCS), il est préférable de faire une recherche préalable à l'INPI sur l'antériorité du nom commercial que vous avez choisi. Histoire d'éviter les mauvaises surprises en étant contraint par les tribunaux à changer de nom.

Une fois cette précaution prise vous devez ensuite obtenir - condition indispensable à l'ouverture de votre commerce - une licence restaurant délivrée gratuitement par les services des douanes territorialement compétents et qui vous autorise à servir des boissons en accompagnement des plats. Soit une « Petite licence restaurant », pour servir des boissons sans alcool, ainsi que des vins, bières et autres boissons fermentées non distillées (cidres, etc...).

Soit une « Grande licence restaurant », pour servir tous types de boissons. Si vous voulez ajouter une activité « bar » à votre restaurant, vous devrez obtenir une licence spécifique de débit de boissons (licence 1 pour les boissons faiblement alcoolisées, licence 2, 3 ou 4 pour la vente de boissons alcoolisées, soumise à des quotas (une licence pour 450 habitants). A noter que la licence 4 ne s'obtient que par rachat.

Vous devez également faire une déclaration administrative d'ouverture à la mairie de votre lieu d'activité quinze jours avant le démarrage de cette activité. Et prévenir la direction des services vétérinaires. Outre le respect strict des mesures d'hygiène de base, votre établissement recevant du public devra se conformer aux normes de sécurité et prévoir des aménagements pour les personnes handicapées (toilettes, accès) comme l'exige l'article R. 111-19-1 du Code de la construction et de l'habitation.

Pour ce qui concerne le statut juridique de votre entreprise vous avez le choix entre celui de l'entreprise individuelle et celui de société (SARL, SA, voire SAS...) avec le régime fiscal et social afférent. Depuis 2007 vous pouvez bénéficier d'une aide mensuelle à l'emploi pour les salariés percevant au minimum un salaire horaire égal au SMIC.

Le montant de cette aide est fonction du nombre de salariés concernés (plafonnée à 30 équivalents temps plein (ETP) par mois et par entreprise), de leur rémunération horaire (de 114,40 à 180 euros par mois) et d'un coefficient de proratisation selon l'ancienneté et la nature de votre activité.

Attention, à partir de l'an prochain la donne va changer. La loi du 2 avril 2006 pour l'égalité des chances a en effet instauré une formation spécifique pour toutes les personnes désireuses d'ouvrir un débit de boisson et/ou un restaurant. Les candidats bistrotiers et/ou restaurateurs devront désormais obtenir, en suivant cette formation d'une durée de 20 heures réparties sur trois jours, un permis d'exploitation valable dix ans, préalable au

FICHE TECHNIQUE CHR

démarrage de leur activité. La loi est en vigueur pour les débits de boisson depuis le 2 avril 2007 et sera élargie aux restaurants à compter du 2 avril 2009.

Verrouillez votre plan de financement

Pour établir le plan de financement initial de votre restaurant, commencez par répertorier toutes les dépenses qui représentent des « investissements de départ », à distinguer de vos « charges d'exploitation ». Cela vous permettra de chiffrer le coût précis de votre projet. Ces dépenses comprennent :

- les frais d'établissement (honoraires, frais d'actes et d'immatriculation de votre entreprise) ;
- la première publicité (le budget publicitaire pour le lancement d'un restaurant représente en moyenne 4 % du chiffre d'affaires prévisionnel) ;
- le pas-de-porte ou droit au bail ;
- les travaux d'aménagement ;
- les achats de matériel, d'équipements de cuisine et de salle, de mobilier ;
- les dépôts et cautionnements (loyers en garantie) ;
- le stock moyen de marchandises et de boissons qui sera nécessaire en permanence.

Réalisez le plan de financement

Une fois le coût initial de votre projet chiffré, vous pouvez envisager la façon de le financer : apport personnel, emprunt bancaire, crédit-bail mobilier... Le coût des investissements de départ est en moyenne de 300 000 euros pour un restaurant créé ex nihilo (sans reprise). En fait, les banques interviennent rarement au-delà de 60 % des besoins durables. De plus, elles accordent plus facilement des prêts si vous :

- justifiez d'une expérience réussie dans le secteur et des diplômes correspondants ;
- apportez des preuves de compétence en management d'équipe ;
- défendez la crédibilité du projet avec une étude de marché et un plan de financement ;
- avez déjà constitué un apport de l'ordre de 40 % des besoins durables exprimés ;
- êtes assisté par un réseau d'accompagnement (CCI, association Entreprendre...) ;
- bénéficiez d'un prêt d'honneur (PCE, Adie...).

Elaborez votre compte de résultat prévisionnel

Parallèlement à l'établissement de votre plan de financement initial, recensez toutes les charges et recettes prévisionnelles que vous enregistrerez quand votre restaurant sera ouvert. Cela vous permettra de réaliser le compte de résultat prévisionnel et de calculer votre point mort (chiffre d'affaires minimal à réaliser pour couvrir l'ensemble de vos charges).

Simple à retenir, les charges fixes sont certaines et prédéterminées. Ce sont le loyer, la

FICHE TECHNIQUE CHR

quittance d'assurance, les salaires fixes du personnel permanent... N'oubliez pas de tenir compte de la dotation annuelle aux amortissements. Les charges variables dépendent du niveau d'activité : achat des produits alimentaires et des boissons, frais de blanchissage, salaires des « extra », etc..

Quant au chiffre d'affaires prévisionnel, il n'est pas facile à établir. Vous devrez recouper différentes données (statistiques nationales et locales de la profession, observations de terrain, évaluation de la concurrence...) en sachant que la rotation de la clientèle peut aller de 0,8 à 3 couverts par jour et par place. Au final, pour une saine gestion de votre établissement, le coût total des matières premières et l'ensemble des rémunérations ne doivent pas dépasser 70 % de votre chiffre d'affaires.

Respectez les ratios du métier

Voici les huit ratios clés (taux maximal) d'une bonne gestion :

1. Loyer ou coût d'occupation/chiffre d'affaires : 10 % ;
2. Achats de matières premières/chiffre d'affaires : 30 % ;
3. Frais de personnel/chiffre d'affaires : 30 % ;
4. Coulage (perte/casse)/Chiffre d'affaires : 2 % ;
5. Prime cost (charges de personnel et matières consommées, marchandises)/chiffre d'affaires : 70 % ;
6. Marge brute/chiffre d'affaires : 70 % ;
7. Budget de promotion/chiffre d'affaires : 4 % pour le lancement, 1 à 2 % en vitesse de croisière ;
8. Résultat net après impôt/chiffre d'affaires : 10 % (chiffre idéal à atteindre dans les trois ans).

La restauration dégageant une rentabilité nette assez faible (2 % en moyenne), une gestion rigoureuse s'impose d'autant plus que le « coulage » (marchandise perdue ou abîmée) représente lui-même l'équivalent de 2 % du chiffre d'affaires.

Choisissez le statut le plus adapté

Vous devez choisir la forme juridique qui permettra à votre entreprise de voir le jour légalement. Mais soyons clairs, il n'existe pas de structure « miracle » qui offre tout à la fois : une excellente couverture sociale à peu de frais, de substantielles économies d'impôts, la protection de vos biens personnels, la suppression de toute paperasserie... La SA (société anonyme) et la SAS (société par actions simplifiée) étant plutôt réservées aux projets importants avec investisseurs extérieurs, la plupart des nouveaux restaurateurs choisissent l'entreprise individuelle, l'EURL ou la SARL. En voici l'essentiel.

1. L'entreprise individuelle. Caractérisée par une grande liberté d'action, elle est conseillée pour les petites activités lorsque les risques sont peu importants et les investissements limités. Vous êtes seul maître à bord. En contrepartie, vos patrimoines personnel et professionnel sont juridiquement confondus. Ce qui est dangereux en cas de déficit ou de dettes. Vous pouvez néanmoins préserver votre habitation principale en procédant à une déclaration d'insaisissabilité devant notaire, publiée au bureau des hypothèques et au

FICHE TECHNIQUE CHR

registre du commerce et des sociétés. Les bénéfices sont portés directement sur votre déclaration de revenus dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Au niveau social, vous êtes rattaché au régime des TNS (travailleurs non salariés).

2. La SARL ou EURL (SARL à un seul associé). Avec elles, votre entreprise dispose d'une personnalité juridique distincte de la vôtre. En cas de difficulté, vos biens personnels seront protégés (sauf en cas de fautes de gestion graves ou si vous vous êtes porté caution de votre entreprise). Vous devrez respecter un certain formalisme pour la prise de décisions importantes et rendre périodiquement des comptes aux associés. Votre rémunération sera déductible fiscalement et le bénéfice de la société sera soumis à l'impôt sur les sociétés. Votre régime social dépendra de votre statut au sein de la société : gérant majoritaire (TNS), gérant minoritaire ou égalitaire (régime « salariés ») ou associé non gérant de SARL (régime « salariés » si contrat de travail).

Dans tous les cas, ne choisissez pas votre structure juridique selon le seul critère social. La législation évolue et les régimes sociaux s'harmonisent. Consultez la rubrique « choisir un statut juridique » du site web de l'APCE (www.apce.com).

Obtenez une licence pour servir des boissons

Pour servir des boissons, une licence est obligatoire. C'est une autorisation administrative obtenue auprès du bureau des douanes (www.douane.gouv.fr). Si vous n'envisagez de servir des boissons qu'en accompagnement de plats, il vous faudra soit :

- une « petite licence restaurant », qui permet de servir des boissons sans alcool, ainsi que des vins, bières et autres boissons fermentées non distillées ;
- une « grande licence restaurant », pour servir tous types de boissons autorisées.

Si vous ajoutez une activité « bar » à votre restaurant, vous devez avoir une licence de débit de boissons, soit :

- la première (licence 1) qui, très facile à acquérir, n'autorise que la vente de boissons dont la teneur en alcool n'excède pas 1,2 degré.
- une licence 2, 3 ou 4 qui, autorisant la vente de boissons alcoolisées, est soumise à des quotas de limitation (une licence pour 450 habitants). La licence 4 ne s'obtient que par rachat.

Immatriculez votre société

Lorsque vous aurez choisi votre statut et obtenu une licence, faites immatriculer votre société au centre de formalités des entreprises (CFE) de votre chambre de commerce et d'industrie. Le CFE vous remettra un formulaire à remplir, puis transmettra votre dossier aux différents organismes intéressés par la création de votre restaurant. Les formalités d'immatriculation sont un jeu d'enfant. Les lourdeurs administratives surviennent plus tard, une fois le restaurant créé !

Renseignez-vous sur la réglementation

Outre les aspects juridiques, l'activité de restaurateur nécessite de connaître d'autres réglementations sur :

- les affichages et mentions obligatoires (renseignements dans votre CCI) ;

FICHE TECHNIQUE CHR

- les titres-restaurants, qui permettent de capter une clientèle d'employés et de cadres d'entreprises (renseignements auprès de la Commission nationale des titres-restaurants. Site web : www.cntr.fr) ;
- les horaires d'ouverture, qui peuvent différer d'un département à l'autre (contactez votre préfecture) ;
- les zones « fumeur » et « non fumeur », avec une ventilation adéquate (consultez la loi Evin n° 91-32 du 10 janvier 1991 et le décret n° 92-478 du 29 mai 1992, que vous trouverez sur www.legifrance.gouv.fr) ;
- la diffusion de musique. Une autorisation préalable de la Sacem et le paiement d'une redevance sont obligatoires (consultez le site www.sacem.fr). Vous devrez également réaliser une étude d'impact et prévoir, le cas échéant, des aménagements afin de limiter le niveau sonore à 105 décibels en moyenne ;
- l'obligation d'indiquer l'origine de la viande bovine
- la TVA. En attendant le passage très attendu à une TVA au taux unique de 5,5 %, il existe deux taux de TVA : 5,5 % pour la vente à emporter et 19,6 % pour la vente à consommer sur place. En outre, il existe différents régimes de TVA pour les pourboires, les avantages en nature (repas au personnel)... N'hésitez pas à rencontrer un inspecteur des impôts pour vous faire expliquer cette réglementation complexe.