ndances Gestion

POINT DE VUE



NEO Engineering

Conseils de Laurent Pailhès recueillis et coordonnés par Anthony Thiriet.

Coach en restauration, Laurent Pailhès livre des enseignements issus de l'observation des pratiques et des problématiques de nombreux restaurants en France et à l'étranger. Il est le gérant fondateur du cabinet NEO Engineering (www.neoeng.com) qui a pour vocation d'aider les restaurants à se créer, à se développer et à faire de meilleures marges. À partir de ce mois-ci, Laurent Pailhès présentera dans chaque numéro de B.R.A. Tendances Restauration une réflexion sur les moyens à privilégier pour créer des climats favorables au développement de restaurants. L'objectif est de tenter de montrer que le dénominateur commun au succès est la recherche de simplicité chez les dirigeants, chez les collaborateurs, chez les fournisseurs et chez les clients. Qui peut le moins peut le plus!

Monter son restaurant en partenariat avec une collectivité locale

Une collectivité locale peut souhaiter valoriser un foncier ou un établissement public en créant un lieu de vie favorisant la fréquentation d'un domaine tombé en désuétude. Plusieurs opportunités peuvent alors apparaître : la vente, la création d'un bail emphytéotique, la création d'un bail commercial ou la délégation de service public. Ce mois-ci, c'est sur ce sujet que Laurent Pailhès nous donne son point de vue et vous fait profiter de ses conseils.

Anthony Thiriet : Quels sont les avantages et les inconvénients pour le restaurateur ?

Laurent Pailhès. - Le restaurateur peut disposer d'opportunités originales, non exploitées encore et parfois à des conditions plus avantageuses que celles qui sont disponibles dans un contexte plus traditionnel de cession d'entreprise. Mais il s'avère que la conclusion d'un acte de propriété quel qu'il soit est beaucoup plus longue car les attentes sont différentes de celles rencontrées dans le privé. Le contexte politique joue par exemple un rôle de premier ordre : les élus doivent majoritairement, parfois unanimement, être convaincus du bien-fondé de la cession d'un bien public. Le restaurateur doit cependant beaucoup travailler en amont pour préparer et défendre son dossier sans que le résultat ne soit garanti. Le chemin est donc long et incertain avant que la signature effective n'ait pas lieu.

A.T.: Quels conseils peut-on donner au restaurateur à qui une telle opportunité se dessine ?

L.P.: Le restaurateur a tout intérêt à impliquer dès le début tous les acteurs du projet afin de sonder leur sérieux et leur adhésion. Je lui conseillerai par exemple de demander une réunion formelle qui lui permettra de poser toutes les questions qu'il se pose. Cela permettra également de découvrir quels sont les intervenants susceptibles d'émettre des objectifs





et de retarder la conclusion. La carrière d'un restaurateur n'obéit pas aux mêmes lois que celle de la valorisation d'un bien public. Une ou deux années de négociation comptent et il vaut mieux privilégier son temps sur des sujets pouvant booster sa carrière ou apporter du plaisir sur le plan personnel.

Si l'opportunité devient sérieuse, il faut concrétiser la démarche de la création en mettant en place un retro-planning des tâches à réaliser, du côté du restaurateur comme du côté du donneur d'ordre. Cela aura pour effet de créer une cadence de réunions à laquelle la possibilité de se soustraire pourrait représenter une fin de non recevoir. C'est donc un gain de temps dans tous les cas.

A.T.: Que penser de la création d'un restaurant dans une zone commerciale en devenir?

L.P.: L'opportunité de s'installer sur une zone commerciale en devenir peut être alléchante car il n'y a pas d'acquisition de fonds de commerce à financer. Parfois, la collectivité locale peut même ne pas prévoir de droit au bail et proposer la signature d'un bail 3-6-9 classique. Le restaurateur peut alors créer un restaurant sans faire théoriquement l'avance de trésorerie pour acheter le droit au

Le conseil de Laurent Pailhès

⇒Exiger d'être présent lors des réunions de travaux

D'une manière générale, pour tout chantier, mais plus encore lorsqu'il y a un partenaire externe comme une collectivité locale, le restaurateur a tout intérêt à demander à assister à toutes les réunions qui concernent les travaux. Cela pourra lui éviter d'avoir des surprises à la livraison des locaux. Le restaurateur sait toujours mieux que quiconque comment éviter une marche d'escalier, comment choisir les points d'installation d'eau et d'électricité... et pourra s'assurer de meilleurs locaux par la suite.

bail ou le fonds de commerce. Mais ces opérations incluent souvent un interlocuteur complémentaire en la personne du promoteur, lequel applique un taux de promotion dans la construction qui entraîne souvent des loyers prohibitifs. Il faut toujours prendre en compte le loyer dans l'approche de la faisabilité, mais c'est encore plus vrai dans ce cas-là.

Un autre point à souligner concerne les contraintes environnementales auxquelles le restaurateur devra se plier, en termes de choix de couleur et d'enseigne. Le restaurateur devra aussi probablement faire davantage de travaux que dans le cas d'une acquisition classique puisque les locaux sont livrés presque nus. Il pourra tenter de négocier la mise à disposition

du bac à graisse ou/et du canal d'extraction des fumées... mais guère plus.

A.T.: En conclusion, faut-il se lancer aux côtés d'une collectivité locale?

L.P.: Le partenariat avec une collectivité locale peut être très intéressant pour créer un premier ou un nouveau restaurant. Mais il faut savoir s'armer de patience, être diplomate et imposer ses conditions.

4

Pour en savoir plus, contacter Laurent Pailhès par e-mail à

laurent@neoeng.com