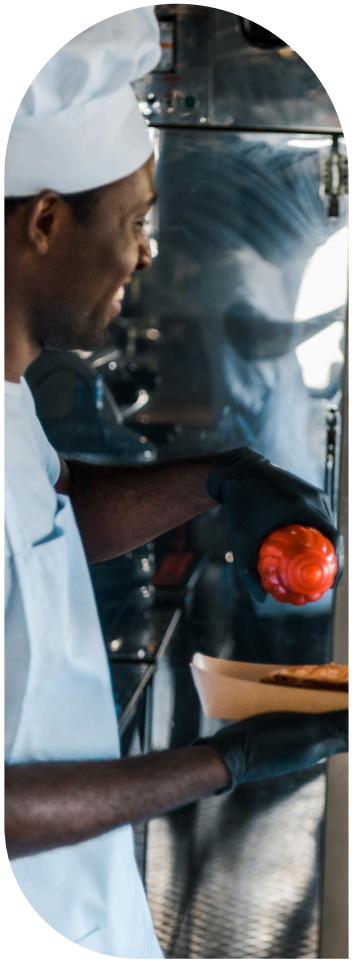
innovorder



Le guide ultime pour ouvrir son restaurant de burgers en 8 mois

Notre plan d'action mois par mois pour réussir

Le guide ultime pour ouvrir son restaurant de burgers en 8 mois

01.
8 chiffres clés à connaître avant de vous lancer
p.3

02.
8 mois avant l'ouverture : posez les bases de votre projet entrepreneurial
p.5

03.
7 mois avant l'ouverture : n'oubliez aucune démarche administrative
p.7

04.
6 mois avant l'ouverture : créez un menu séduisant et rentable
p.10

05.
4 mois avant l'ouverture : choisissez un équipement performant
p.14

06.
3 mois avant l'ouverture : organisez vos ressources
p.20

07.
1 mois avant l'ouverture : préparez le terrain pour un lancement réussi
p.22

08.
Après l'ouverture : suivez vos performances et préparez-vous à grandir
p.25

01.

8 chiffres clés à connaître avant de vous lancer

8 chiffres clés à connaître avant de vous lancer dans la restauration

Se lancer dans l'aventure culinaire, c'est passionnant… Mais ça demande aussi de bien connaître son terrain de jeu. Si l'envie de régaler vos clients vous anime, il est tout aussi crucial de comprendre les rouages de ce secteur en constante évolution.

Pourquoi ? Parce qu'une bonne préparation est le pilier de la réussite dans un domaine où **50% des restaurants ferment leurs portes dans les cinq premières années.**

Les chiffres à retenir pour mieux vous préparer :

12 à 24 mois
Le temps moyen **pour atteindre la rentabilité.**

70%
Ce sont les revenus issus de vos clients réguliers **(20% à 30% de votre clientèle).**

10% à 30%
La part des livraisons dans le chiffre d'affaires, **selon le type de restaurant.**

179 000+
Le nombre de restaurants en France.

50 Md€
Le chiffre d'affaires annuel **du secteur de la restauration.**

11,32€
Le prix moyen d'un plat **en restauration rapide.**

27%
La proportion de consommateurs de fast-food **qui privilégient la qualité.**

77,4%
La part des restaurateurs qui rencontrent des **difficultés à recruter.**

Avec ce guide, nous vous aidons à éviter ces pièges courants et à poser les bases d'un projet rentable et durable. Que vous soyez en **reconversion professionnelle, déjà actif dans la restauration ou un autodidacte ambitieux**, ce guide est fait pour vous.
Il accompagne également ceux qui ont une expérience commerciale et qui cherchent à structurer leur projet. En suivant nos conseils, vous serez **guidé à chaque étape clé**, de la définition de votre concept à la gestion quotidienne de votre établissement.

Prêt à ouvrir votre fast-food avec confiance ? Suivez notre guide et mettez toutes les chances de votre côté pour réussir !

02.

8 mois avant l'ouverture : posez les bases de votre projet entrepreneurial

8 mois avant l'ouverture : posez les bases de votre projet entrepreneurial

Les pré-requis

- **Définissez votre public :**

  Étudiants pressés, familles gourmandes ou actifs toujours en mouvement ? Imaginez un concept qui fera vibrer leurs papilles, qu'il s'agisse d'un restaurant de burger gourmets, de smash burger ou bao burger qui sort du lot.

- **Plongez dans les tendances locales :**

  Réalisez une **étude de marché** pour comprendre ce que veulent vraiment vos futurs clients. *Spoiler* : il faudra être aussi original que pertinent.

- **Passez en cuisine avec votre business plan :**

  Il est temps de calculer, prévoir et planifier. Votre business plan doit présenter clairement votre concept, votre marché cible, votre stratégie de différenciation et vos projections financières.

  Commencez par une **analyse de marché** pour identifier vos clients et vos concurrents, puis détaillez votre **offre** (menu, tarifs, services). Incluez un plan opérationnel précisant vos besoins en personnel et en équipements, et terminez par une **partie financière** : budget initial, prévisions de chiffre d'affaires, marges et rentabilité attendue.

  Votre objectif principal est de **rapidement atteindre la rentabilité**, généralement entre 12 et 24 mois après l'ouverture. Cela exige une bonne maîtrise de vos coûts et une projection réaliste de vos revenus.

- **Préparez votre financement :**

  Le financement est une étape essentielle pour transformer votre vision en réalité. Les chiffres clés ? Entre **80 000 € et 150 000 € d'investissement** pour un fast-food classique.

  La plupart des restaurateurs combinent plusieurs sources : prêts bancaires, conditionnés à un business plan solide et pouvant représenter jusqu'à **70 % de l'investissement**, ainsi que des **apports personnels de 20 % à 30 %** pour rassurer les investisseurs.

  Les **aides régionales, subventions ou campagnes de crowdfunding** peuvent également alléger la charge financière, tandis que la **franchise** offre un soutien à la fois financier et opérationnel.

- **Gardez un œil sur le budget :**

  Anticipez les frais pour les **6 à 12 mois** suivant l'ouverture, afin d'être prêt à toute éventualité (même les bonnes surprises !).

03.

7 mois avant l'ouverture : n'oubliez aucune démarche administrative

7 mois avant l'ouverture : gérez les démarches administratives avec méthode

Les démarches indispensables

- **Décryptez le jargon administratif :** licence d'exploitation, permis de sécurité alimentaire, certificat d'occupation... Autant de termes qui peuvent sembler complexes, mais qui seront vos meilleurs alliés pour ouvrir en toute légalité.
- **Choisissez le bon statut juridique :** SARL, SAS... réfléchissez à la structure la plus adaptée à votre projet. Les coûts ? Prévoyez entre 500 € et 2 000 €, selon le statut choisi.
- **Trouvez le spot parfait :** partez à la chasse d'un local commercial dans une zone en adéquation avec votre concept et votre clientèle.

Option 1 Racheter un fonds de commerce : une solution clé en main, mais coûteuse. **Selon l'emplacement et la clientèle, comptez entre 40 000 € et 250 000 € en moyenne.**

Option 2 Négocier un bail commercial : engagez-vous sur plusieurs années avec un loyer maîtrisé. **Exemple à Marseille : un local de 50 m² dans un quartier animé peut coûter entre 1 200 à 2 000 € par mois. Négociez intelligemment, notamment sur les clauses d'indexation, pour ne pas voir vos loyers s'envoler !**

Astuce : Ne laissez jamais le loyer dépasser 10 % de votre chiffre d'affaires prévisionnel.

- **Passez à l'étape « immatriculation » :** obtenez votre numéro SIRET et enregistrez-vous au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS). Pour cela, prévoyez environ 250 €.
- **Anticipez la fiscalité :** TVA, impôts, cotisations... La gestion financière de votre restaurant est une affaire sérieuse. Un expert-comptable peut être un allié précieux pour éviter les mauvaises surprises et vous permettre de vous concentrer sur ce que vous faites de mieux : régaler vos futurs clients !

- **Préparez votre branding et votre identité visuelle :** faites appel à un graphiste ou une agence spécialisée pour créer un logo et une identité visuelle qui reflètent votre concept et attirent votre clientèle cible. Comptez entre 500 € et 3 000 €, selon la complexité de votre projet. Utilisez votre branding pour préparer vos supports : menu, enseigne, réseaux sociaux... Une identité forte garantit une cohérence sur tous vos canaux de communication.

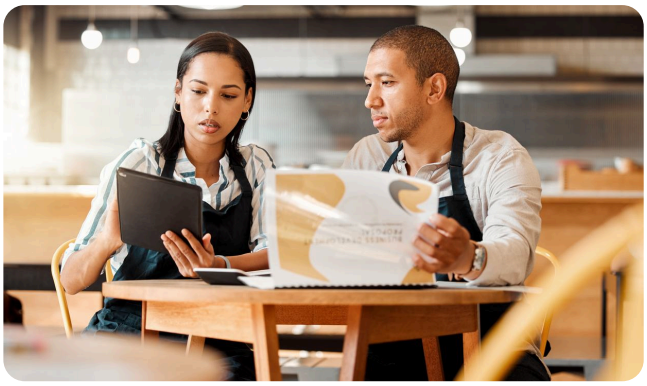
- Une fois votre branding finalisé, **enregistrez votre logo et vos visuels auprès de l'INPI.** Cette démarche protège vos créations contre d'éventuelles copies et renforce votre crédibilité professionnelle.

Les démarches secondaires

Elles ne figurent peut-être pas tout en haut de votre to-do list, mais ces démarches sont essentielles pour garantir la réussite et la sérénité de votre projet :

- **Souscrire aux assurances indispensables :** L'assurance responsabilité civile professionnelle est un incontournable pour couvrir les risques d'accidents, incendies ou intoxications alimentaires. Selon les garanties, prévoyez un budget annuel de 800 € à 1 500 € pour un fast-food de taille moyenne.

- **Investir dans la sécurité incendie :** Avec le matériel de cuisson en action, garantir la sécurité de vos locaux est indispensable. Extincteurs, détecteurs de fumée et autres équipements nécessaires coûtent généralement entre 1 000 € et 3 000 €. Une dépense essentielle pour protéger votre équipe, vos clients et vos locaux.



04.

6 mois avant l'ouverture : créez un menu séduisant et rentable

6 mois avant l'ouverture : créez un menu séduisant et rentable

Votre menu est bien plus qu'une liste de plats : c'est le **pilier de la rentabilité de votre restaurant**. Un menu bien pensé attire les clients, optimise vos ressources et maximise vos marges. Voici comment le concevoir et le gérer efficacement !

01.

Testez et ajustez vos recettes pour séduire

Organisez des dégustations pour recueillir des retours précieux.
Vos recettes doivent marquer les esprits : l'objectif est de proposer des plats **délicieux, mémorables et adaptés aux attentes de votre clientèle.**

02.

Limitez votre carte à 10-15 plats

Pourquoi ?

- **Rotation rapide des stocks :** moins de gaspillage et une meilleure gestion des produits frais.
- **Fraîcheur garantie :** un menu limité permet de maintenir une qualité constante.
- **Pertes minimisées :** une carte réduite simplifie la gestion des stocks et diminue les invendus.

Exemple :

Si vous vendez des burgers, assurez-vous que chaque ingrédient ait plusieurs usages pour optimiser les coûts (Par exemple : les sauces utilisées pour les burgers peuvent aussi être proposées avec des accompagnements).

03.

Priorisez des plats tendance et rentables

Les clients adorent les produits populaires comme les burgers gourmets ou les smash burgers. Proposez des options qui combinent :

- **Attrait culinaire :** des plats qui font saliver.
- **Rentabilité :** un bon rapport coût/marge.

Exemple chiffré :

Une portion de frites vous coûte **0,30 €** à produire.
En la vendant à **2 €**, vous réalisez une marge brute de 85 %.
Appliquez ce principe à tous vos plats pour garantir une rentabilité durable.

04.

Maîtrisez vos rations pour un contrôle précis des coûts

Une gestion rigoureuse des rations est essentielle pour éviter les pertes et maximiser vos marges.

- **Calculez chaque portion :** pesez vos ingrédients pour que chaque plat respecte une recette standardisée.
- **Contrôlez vos coûts alimentaires :** le coût de vos ingrédients ne devrait pas dépasser 30 % du prix de vente.

05.

Analysez la rentabilité et ajustez en continu

Utilisez des outils digitaux pour suivre les ventes de chaque plat en temps réel. Identifiez les best-sellers, supprimez les plats moins performants, et ajustez vos prix selon les tendances.

- **Augmentez les marges sur les plats populaires** (ajoutez des options premium comme des suppléments ou des menus combos).
- **Réduisez les ingrédients coûteux** ou peu demandés.

Avec un menu bien conçu et une gestion rigoureuse de vos stocks et marges, vous assurez la rentabilité de votre restaurant sur le long terme.

Besoin d'outils pour gérer vos stocks et vos marges avec précision ? **Découvrez les solutions Innovorder pour fluidifier et optimiser votre activité.**

05.

4 mois avant l'ouverture : choisissez un équipement performant

4 mois avant l'ouverture : choisissez un équipement performant

C'est le moment de passer à l'action et de transformer votre local en un espace à la fois fonctionnel et accueillant.

Planifier l'agencement du local

L'agencement de votre restaurant doit être pensé pour allier efficacité et satisfaction client. Une règle d'or ? Réservez environ 30 % de la surface totale à la cuisine et le reste aux clients pour assurer un service fluide et agréable.

Choisir les équipements et fournisseurs

Qu'il s'agisse d'achat ou de location, investissez dans des équipements de qualité pour assurer une préparation et un service irréprochables. Préparez un budget global de 20 000 € à 30 000 €, réparti comme suit.

Cuisine et préparation

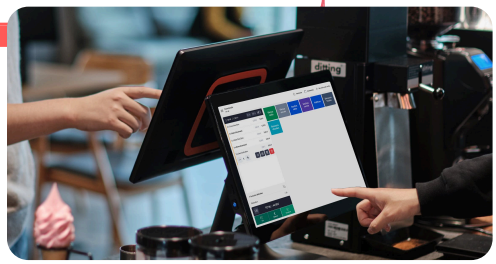
- Plaque à snacker électrique : entre 500 € et 1 500 € HT.
- Four à convection : entre 1 000 € et 3 000 € HT.
- Hotte d'extraction professionnelle : entre 1 000 € et 3 000 € HT selon la taille et les fonctionnalités.
- Imprimante cuisine : entre 150 € et 550 € HT
- Plan de travail inox : entre 200 € et 800 € HT, selon les dimensions.
- Blender professionnel : entre 150 € et 500 € HT.
- Évier inox : entre 200 € et 600 € HT.
- Lave-vaisselle industriel : entre 2 000 € et 5 000 € HT.

Réfrigération et conservation

- Armoire réfrigérée : entre 800 € et 2 500 € HT.
- Vitrine réfrigérée de comptoir : entre 500 € et 1 500 € HT.
- Chambre froide positive : à partir de 3 000 € HT.

Service et distribution

- Fontaine à boissons : entre 1 000 € et 3 000 € HT.
- Pompe à sauce : entre 50 € et 200 € HT.
- Caisses enregistreuses : entre 1 000 € et 3 000 € HT.
- Table de self-service : entre 500 € et 1 500 € HT.



Aménagements pour les clients

- Table : entre 100 € et 300 € HT l'unité.
- Chaise : entre 50 € et 150 € HT l'unité.

Pourquoi digitaliser son restaurant en 2025 ?

La digitalisation n'est plus un luxe : c'est une **nécessité pour rester compétitif** dans un secteur aussi dynamique que la restauration. En 2025, les attentes des clients évoluent vers **plus de rapidité, de flexibilité et d'efficacité**, et les outils digitaux deviennent vos meilleurs alliés pour répondre à ces nouvelles exigences.

Les outils digitaux incontournables

Borne de commande

Gain de temps
Hausse du panier moyen
Réduction des erreurs

Découvrir la solution

Écran de production cuisine

Gain de productivité
Suivi des commandes en temps réel
Organisation plus fluide

Découvrir la solution

Solution de caisse connectée

Commandes centralisées
Gestion simplifiée
Prise en main rapide

Découvrir la solution

Commande à table

Gain de productivité
Augmentation de la rotation des tables
Augmentation du panier moyen

Découvrir la solution

Commande en ligne

Augmentation du nombre de clients
Augmentation du panier moyen
Gain de temps

Découvrir la solution

Outils d'analyse des données

Compréhension fine de vos clients
Analyse de la performance
Rapports clairs et détaillés

Découvrir la solution

Un partenaire unique pour une digitalisation efficace

La clé d'une digitalisation réussie ? Choisir un partenaire complet qui intègre toutes vos solutions (borne de commande, KDS, caisse, etc.). Avec un écosystème unifié :

- **Simplifiez vos opérations sans jongler entre plusieurs interlocuteurs.**
- **Gagnez en efficacité opérationnelle et réduisez vos coûts.**
- **Évitez de courir après une multitude d'interlocuteurs et de services support.**

Pourquoi s'équiper avec Innovorder ?

Depuis plus de 10 ans, Innovorder accompagne les restaurateurs et les franchises les plus exigeantes comme **Bagelstein, Amorino, La Pizza de Nico, BCHEF**.

Un écosystème complet

Depuis 2016, Innovorder propose l'**écosystème le plus complet du marché,** conçu spécifiquement pour la restauration rapide : caisse enregistreuse, borne de commande, écran de production, commande en ligne, monnayeur connecté, commande à table par QR code, programme de fidélité, etc.

Un accompagnement humain

Parce que vos journées sont intenses et vous avez peu de temps à consacrer au digital, Innovorder vous accompagne de A à Z dans le lancement et le développement de votre activité. Faites confiance à un conseiller dédié pour analyser vos besoins, vous partager ses recommandations et suivre votre projet.

Pour savoir comment équiper votre restaurant et bénéficier d'un accompagnement sur-mesure, faites appel à un expert Innovorder.

Ne tombez pas dans le piège de la sur-digitalisation

La digitalisation est un levier puissant, mais encore faut-il choisir les outils adaptés à vos besoins réels. Une sur-digitalisation peut rapidement devenir coûteuse et contre-productive.

> *"Il ne suffit pas de mettre en place un millefeuille d'applications pour réussir. Le point de vente doit être digitalisé au service de l'expérience client, pour apporter de la valeur."*

Julien Perret,
fondateur de BCHEF

Astuces de pros

Digitaliser nos points de vente est surtout un moyen de gagner du temps sur nos prises de commandes. Qui dit temps gagné, dit clients satisfaits

Sara,
Co-fondatrice de Makai
Restaurant de poké bowl à Hossegor et Seignosse

Mes bornes assurent un flux moyen de 2000€/jour. Ce sont mes meilleures vendeuses.

Damien,
franchisé BCHEF
Restaurant de burger et bagel à Vannes

Digitaliser son entreprise, c'est un must aujourd'hui. Si on a pas de données concrètes pour notre activité, c'est impossible de suivre et faire les réglages nécessaires à la bonne conduite de notre activité.

Matthieu et Baptiste,
fondateurs de Becchi
Restaurant spécialisé en Pinsa à Paris et Vincennes

06.

3 mois avant l'ouverture : organisez vos ressources

3 mois avant l'ouverture : organisez vos ressources

Montez une équipe de choc !

- **Recrutez entre 5 à 10 employés polyvalents,** capables de jongler entre la cuisine, le service et l'encaissement si besoin.
- **Préparez des formations ciblées** pour garantir un service impeccable : accueil chaleureux, rapidité en cuisine et respect des normes de sécurité.
- **Planifiez des plannings flexibles,** adaptés aux pics d'affluence. Vous êtes là pour régaler vos clients, même en plein rush !

Astuce : Si c'est votre premier restaurant, sachez que la gestion des ressources humaines est de plus en plus complexe.

Face à la pénurie de personnel dans la restauration, de plus en plus de fast-foods font le choix de déléguer la prise de commande et l'encaissement à une borne.

Cela vous permettra de gagner en efficacité, tout en améliorant l'expérience client.

> *La borne me permet de décharger un caissier qui peut se concentrer sur le service et la cuisine. Et elle propose systématiquement un dessert, alors qu'un caissier n'a pas toujours le temps.*

Guillaume,
franchisé Smash Smash
Restaurant de smash burger à Bordeaux.

Solide logistique = tranquillité d'esprit

- **Concluez des partenariats avec des fournisseurs fiables.** Des plateformes comme METRO ou RestauPro peuvent vous offrir des réductions avantageuses sur vos commandes en gros.
- **Configurez vos premiers outils de gestion des stocks** pour suivre vos besoins en temps réel. Moins de pertes, plus d'efficacité !

07.

1 mois avant l'ouverture : captez l'attention et préparez le terrain pour un lancement réussi

1 mois avant l'ouverture : captez l'attention et préparez le terrain pour un lancement réussi

Faites-vous remarquer

- **Mettez-vous en ligne :** Configurez vos profils professionnels sur Yelp, Google My Business et autres plateformes. Un restaurant introuvable sur Google ? Impensable !
- **Planifiez votre budget marketing :** prévoyez entre 500 € et 2 000 € par mois pour les réseaux sociaux, les flyers et un site internet attractif. En règle générale, les restaurants consacrent environ 10 % de leur chiffre d'affaires au marketing.

Bon à savoir

Faites parler de vous avant même d'ouvrir vos portes !

Lancez vos réseaux sociaux dès maintenant et partagez les coulisses de votre aventure :

- Montrez la préparation de vos recettes savoureuses dans des vidéos alléchantes.
- Publiez des aperçus des travaux et de l'aménagement en cours : rien de tel qu'un avant/après pour captiver votre audience.
- Engagez votre future clientèle : demandez-leur leur avis sur la décoration, les plats ou même le nom d'un menu spécial.

En impliquant vos futurs clients dans l'histoire de votre restaurant, vous créez une connexion forte avant même qu'ils ne franchissent vos portes. Ils auront l'impression d'avoir participé à la création et se sentiront immédiatement plus proches de vous.

- **Attirez vos premiers clients avec des offres spéciales :** menus à prix réduit, produits offerts pour les premières commandes… Faites parler de vous !

- **Fidélisez votre clientèle :** Créez un programme de fidélité attractif, comme une carte numérique « 10 menus achetés = 1 offert ».

Optimisez votre organisation pour un lancement fluide

1. Passez commande pour les produits non périssables

- **Anticipez les besoins :** Listez tous les produits indispensables pour vos premières semaines d'exploitation (condiments, emballages, boissons, produits secs, etc.).
- **Collaborez avec vos fournisseurs :** Confirmez les délais de livraison et constituez un stock suffisant pour ne pas être pris de court.

2. Vérifiez que tous vos équipements sont opérationnels

- **Testez chaque appareil :** Friteuses, plaques de cuisson, réfrigérateurs, hottes d'extraction... Tout doit fonctionner parfaitement pour éviter les pannes le jour J.

3. Organisez vos espaces de travail

- **Optimisez la disposition :** Rangez vos équipements et produits de manière logique pour limiter les déplacements inutiles en cuisine.
- **Facilitez la circulation :** Aménagez un espace dédié aux livreurs et au click & collect afin d'éviter les encombrements. Par exemple, notre client Smash Smash a intégré une fenêtre dédiée en façade pour accélérer et fluidifier la récupération des commandes.
- **Préparez les stations de travail :** Chaque poste (préparation, cuisson, service) doit être équipé avec tous les outils nécessaires.

Astuce : Adoptez un système de fiches de préparation cuisine pour chaque plat de votre menu.

Ces fiches standardisent les étapes de préparation, optimisent la productivité de votre équipe et assurent une qualité constante pour vos clients.

4. Planifiez une répétition générale

- **Simulez une journée type :** Faites un test avec votre équipe en recréant les conditions réelles d'ouverture (prises de commandes, préparation des plats, encaissements).
- **Identifiez les points faibles :** Corrigez les éventuelles lenteurs ou erreurs pour être prêt le jour de l'ouverture.

5. Gagnez en fluidité avec des outils digitaux

- **Suivez vos stocks en temps réel :** Utilisez un logiciel de gestion pour automatiser les réapprovisionnements et limiter le gaspillage.
- **Optimisez les flux de commande :** Assurez-vous que les bornes, caisses et écrans de production fonctionnent en harmonie.

08.

Après l’ouverture : suivez vos performances et préparez-vous à grandir

Après l'ouverture : suivez vos performances et préparez-vous à grandir

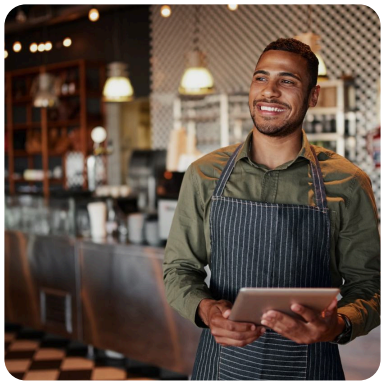
Votre restaurant est lancé, mais ce n'est que le début. Suivre vos performances est essentiel pour accélérer votre croissance et anticiper l'avenir.

Gardez un œil sur les chiffres pour piloter avec précision

- Surveillez vos **performances financières au quotidien** : marges, coûts, ventes... Un tableau de bord bien conçu devient votre meilleur allié.
- **Analysez les données** en temps réel pour ajuster vos menus et vos stocks. Les frites font un carton ? Préparez-vous à en commander plus !
- **Simplifiez votre gestion** : Avec Innovorder, regroupez toutes vos données sur un seul logiciel. Cette solution co mplète vous offre une vision instantanée de vos ventes, marges et performances. Vous disposez ainsi de tous les outils nécessaires pour piloter votre activité avec précision et réagir rapidement aux besoins de votre restaurant.

Voyez plus grand, étape par étape

- Une fois vos performances stabilisées, réfléchissez à une **expansion éventuelle** :
  - **Ouvrir de nouveaux emplacements** dans des zones stratégiques.
  - **Explorer le franchisage** pour étendre votre concept sans tout gérer vous-même.



Digitalisez votre fast-food avec le bon partenaire

En 2025, la digitalisation n'est plus une option : c'est une nécessité pour garantir la réussite et la rentabilité de votre fast-food dès le premier jour.

Innovorder, qui sommes-nous ?

Leader de la transformation digitale

Fondée en 2014 par Jérôme Varnier, Romain Melloul et Olivier Loverde, Innovorder est le leader européen des solutions digitales pour la restauration commerciale et collective.

Notre mission

Accompagner la transformation digitale de la restauration avec une technologie de pointe et un accompagnement humain fort.

Nos clients

Aujourd'hui, les plus grands acteurs de la restauration commerciale nous font confiance : Amorino, Chamas Tacos, La Mie Câline, BCHEF, Bagelstein, etc.

Pourquoi choisir Innovorder ?

- **Un interlocuteur unique**
- **Un centre d'aide disponible 24h/24**
- **Un écosystème tout-en-un synchronisé**
- **Une formation complète sur site ou à distance**
- **Des mises à jour gratuites et illimitées**
- **Un accompagnement par des experts de A à Z**
- **+94% de clients satisfaits (4,7 étoiles sur Google)**

Innovorder, c'est bien plus qu'un outil**, c'est un conseiller qui vous accompagne à chaque étape de votre développement.**

Prenez rendez-vous dès maintenant et faites-vous conseiller gratuitement !

Prendre rendez-vous avec un spécialiste

Découvrir les solutions Innovorder

Contactez-nous sur
www.innovorder.com

innovorder