

De nouvelles opportunités de financement pour les entrepreneurs de la restauration

lundi 23 mars 2015 17:32

← Retour

🗨 Réagissez

🔗 Partager

🖨 Imprimer

A+

A-

Qu'ils soient chefs étoilés ou patrons à succès, la jeune génération de restaurateurs a beaucoup de chance : la France et Paris représentent un laboratoire idéal pour exploiter de nouvelles tendances, voire adapter des tendances venues d'ailleurs, car les financements ne manquent pas.



De gauche à droite : Charles Marinakis (CrediPro), Nicolas Riché, Pedro Novo.

ExtendAm, nouveau partenaire financier des entrepreneurs dans le secteur des CHR, a mis la restauration à l'honneur lors d'une matinale sur le thème des 'nouveaux défis des entrepreneurs de la restauration', organisée le 23 mars à Paris en partenariat avec Bpifrance. Selon **Bruno Marcillaud**, de Century 21 et **Pierre-Yves Chupin**, du *Guide Lebey*, la France est une terre bénie pour les entrepreneurs de restauration : de nouveaux concepts apparaissent fréquemment, le plus souvent largement soutenus par les réseaux sociaux, et ce, sur de nouveaux territoires. Ainsi, tout l'est parisien est devenu le lieu de nouvelles expérimentations. En revanche, face à ces succès se développent de nouvelles pratiques qui peuvent nuire à cette image de la restauration, comme *"la prime à l'ouverture, le différentiel de prix entre le midi et le soir, et enfin la carte imposée du chef"*, a souligné Pierre-Yves Chupin.

Les entrepreneurs présents autour de la table ronde 'De belles histoires : retours d'expériences et perspectives de développement' avaient chacun leur recette du succès. Ainsi, pour le chef étoilé **Akrame Benallal** (Restaurant Akrame, Atelier Vivanda), l'important est *"d'avoir la niaque"*. Selon **Steve Burggraf** (Big Fernand), le succès tient en trois points : *"la qualité du produit, la rapidité d'exécution, et l'expérience client, auquel s'ajoute un quatrième point tout aussi essentiel, le capital sympathie"*. **Romée de Goriainoff** (Experimental Group) a précisé les trois éléments essentiels : *"la qualité, le service et l'environnement - incluant le décor et la musique."* De son côté, **Philippe Amzalac** (Ma Cocotte, Eclectic) a mis en garde contre le désir de l'entrepreneur à vouloir choisir une *"vedette de la décoration"* pour mettre en avant son concept. *"Il faut avant tout avoir une relation privilégiée avec le décorateur et non choisir quelqu'un à cause de son nom."*

Un "anticyclone d'argent" sur la France

Le numérique a été présenté comme un élément incontournable pour la restauration. *"Aujourd'hui, le client qui fait sa requête sur Google va d'abord rechercher l'adresse, puis l'itinéraire, le nom, le prix et les commentaires"*, a précisé **Thomas Steinbrecher**, de Google. Soigner son e-réputation est donc tout aussi important que d'avoir un plan de situation. **Valérie Milward**, de Hotel Resto Visio, a préféré minimiser l'importance de l'e-réputation : *"L'analyse de la performance ne se concentre pas uniquement sur les avis des consommateurs mais elle doit tenir compte de trois données essentielles : l'avis des professionnels, l'avis des clients et la communication du restaurant."*

Un souffle d'optimisme a cependant soufflé dans la salle lorsqu'a été abordée la notion de financement. Enthousiaste, **Pedro Novo**, de Bpifrance, a déclaré : *"Il existe actuellement un anticyclone d'argent" positionné sur l'Hexagone. Les fonds n'ont jamais été aussi abondants pour les entrepreneurs, mais les projets sont peu nombreux. Une situation qui s'explique sans doute par la naissance de nouveaux types de financements peut-être encore méconnus. "Il existe une nouvelle ingénierie financière qui s'est mise en place. L'ouverture des fonds propres est la nouvelle donne qui doit donner un bol d'air aux jeunes entrepreneurs"*, a souligné Pedro Novo.

Une nouvelle donne pour **Bertrand Pulles**, d'Extend Am : *"Notre intervention dans un projet de financement ne peut avoir lieu que lorsque l'entrepreneur est prêt, psychologiquement et économiquement. L'apport de fonds propres nécessite un capital confiance avec le prêteur, qui devient un conseiller en même temps qu'un financier."* Pour lui, ce capital confiance se résume ainsi : *"un bon concept, une bonne maîtrise des risques, un partage d'expériences accepté et une bonne analyse des échecs s'il y a lieu"*.