



Partenariat restauration

Par Mbau44

Bonjour,

Je travaille depuis plus de 6 mois sur l'élaboration d'un concept de restauration rapide.

Je voulais au départ le distribuer avec un food truck mais j'ai finalement eu une proposition qui mérite d'être étudiée : une entreprise qui gère une salle d'escalade dans une zone commerciale à très forte affluence me propose d'exploiter mon concept dans un local qui se situe devant la salle.

Le local avait été construit dans le but de servir à manger et des boissons aux clients de la salle et aux gens qui travaillent dans la zone mais le gérant attend "la bonne personne" pour lancer ce projet. Il est a aménagé.

Les avantages pour moi sont nombreux : pas besoin d'investissement lourd, la situation dans une zone de chalandise très intéressante, une clientèle déjà fidélisée, etc.

Les avantages pour lui sont : pouvoir exploiter son local qui ne sert à rien avec un concept élaboré (étude de marché et enquête terrain réalisées, marketing-mix développé, fournisseurs trouvés, etc.), avoir les connaissances et compétences restauration que lui n'a pas, pouvoir déléguer la gestion de la restauration qui ajoute une activité à son entreprise et fait venir des clients, etc.

> Mes interrogations se portent sur :

1- Comment protéger, encadrer les négociations et le travail qui va être effectué jusqu'à l'ouverture ?

J'avais pensé à une lettre d'intention (pour fixer les principes de la négociation et de la future collaboration)

+ une clause de confidentialité (pour protéger mon concept et les informations relatives à son entreprise)

+ une clause d'exclusivité (pour qu'il ne puisse pas "donner" mon concept à exploiter à quelqu'un d'autre et que je ne puisse pas exploiter mon concept dans un autre local non plus).

2- Quel contrat privilégier pour réaliser ce projet et que ce soit "gagnant-gagnant" ?

Différentes options :

- il m'embauche en tant que salarié avec un contrat de travail (CDD ou CDI)

- il me sollicite en tant que prestataire de service avec un contrat de prestation de service mais alors qui encaisse le chiffre d'affaires ?

- nous concluons un partenariat avec un contrat de partenariat commercial mais alors qui encaisse le chiffre d'affaires ?

- il me loue le local avec un contrat de bail commercial mais dans ce cas qui supporte la charge des investissements d'aménagement du local ?

- nous créons une société commune pour devenir associés en SARL ou actionnaires en SAS

3- Comment valoriser tout le travail que j'ai effectué jusque-là puis tout le travail jusqu'à qu'il reste l'ouverture et mon concept ?

J'ai aussi pensé à un contrat de prestation de service dont le prix de la prestation valoriserait tout mon travail en amont (élaboration du concept, analyse de la faisabilité, élaboration des recettes, sourcing fournisseur, etc.).

Ensuite, la valorisation de mon concept peut passer par un variable sur chiffre d'affaires / bénéfices ou par la vente "officielle" de mon concept.

4- Qui supporte les coûts d'investissement pour l'aménagement du local et l'achat du matériel ?

Cela dépend du type de contrat je suppose : c'est forcément lui si je suis salariée ; c'est à négocier dans les autres cas.

Merci d'avance pour vos conseils et vos retours,

Cordialement,

Morgane Baudry