

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

1



 **BUSINESS LOANS
INC**

SMALL BUSINESS GUIDE: BARS AND RESTAURANTS

 **CONTACT US**

866-680-0271
sales@businessloanscorp.com

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Contenu



&

Introduction : La force résiliente des barres

Restaurants

Gestion et leadership : Dirigez comme un patron de l'hôtellerie

Gestion des stocks et contrôle des coûts : Stock Smart, Protégez vos profits

Recrutement, culture et fidélisation – Construire un L'équipe qui vend pour vous

Stratégie de menu et opérations en cuisine – Le profit commence dans l'assiette.

Outils marketing, fidélisation et technologiques – Conserver Les clients reviennent

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

3

Point de vente et analyse de données – Votre

Centre de commandement des affaires

Pièges courants et signaux d'alarme – Restez

En avance sur les problèmes

Conseils en matière de prêts et scénarios de financement – Carburants

Votre croissance

Introduction : La force de résilience des bars et restaurants



Bars et restaurants

Ce sont bien plus que de
simples lieux de
rassemblement locaux : ce sont
des moteurs économiques
essentiels. En 2025, les États-Unis
restaurant et

Le secteur de la restauration
devrait atteindre 1 500 milliards
de dollars de chiffre d'affaires,
soit une augmentation
de 4 % par rapport à...

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

4

l'année précédente. Cette croissance souligne la résilience du secteur et son rôle important dans l'économie nationale.

Démystifier le mythe de l'échec à 90 %

Contrairement à l'affirmation largement répandue selon laquelle « 90 % des restaurants font faillite », des études récentes dressent un tableau plus nuancé :

17 % des restaurants ferment leurs portes au cours de leur première année d'activité.

Environ 50 % d'entre elles échouent dans les cinq ans.

Ces chiffres correspondent davantage aux taux d'échec généraux des start-ups, soulignant que malgré les difficultés existantes, de nombreuses entreprises prospèrent au-delà de leurs premières années.

Facteurs clés de la réussite à long terme

Qu'est-ce qui distingue les établissements pérennes de ceux qui ferment leurs portes ? La réponse réside dans une combinaison de facteurs :

Financement intelligent : obtenir les ressources financières adéquates au bon moment pour stimuler la croissance et l'innovation.

Maîtrise opérationnelle : Mise en œuvre de processus et de systèmes efficaces pour rationaliser les opérations et réduire les coûts.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

5

Décisions fondées sur les données : tirer parti de l'analyse de données pour faire des choix éclairés qui améliorent l'expérience client et la rentabilité.

En se concentrant sur ces piliers, les bars et restaurants peuvent surmonter les difficultés et tirer profit des opportunités, assurant ainsi un succès durable dans un secteur concurrentiel.

Financement intelligent + maîtrise opérationnelle + décisions fondées sur les données
= entreprises florissantes.

Gestion et leadership : Dirigez comme un patron du secteur de l'hôtellerie

Dans les bars et les restaurants, le leadership n'est pas qu'un titre, c'est le cœur même de votre établissement. Votre approche donne le ton en matière de qualité de service, de moral d'équipe et, en fin de compte, de rentabilité.

Le pouvoir de l'engagement

- Réunions matinales : Des études de la National Restaurant Association montrent que De brèves réunions d'équipe ciblées en début de chaque quart de travail peuvent réduire les erreurs de service jusqu'à 40 %. Ces séances permettent d'harmoniser les priorités du personnel, d'anticiper les difficultés et de renforcer une culture de responsabilité.
- Communication claire : Des attentes limpides et des canaux de communication ouverts sont directement liés à une réduction du roulement du personnel et à une augmentation de la satisfaction client. Les managers impliqués favorisent un environnement où les employés se sentent écoutés, valorisés et... motivé.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.



Construire le bon Culture

- **La visibilité
compte : votre présence**

Ce qui se passe sur le terrain compte.

Le personnel réagit

positivement aux gestionnaires qui

participent activement aux

opérations quotidiennes, ce qui

contribue à instaurer un climat de confiance et de fidélité.

- **Privilégier**

l'autonomie au micromanagement : déléguer les responsabilités et accorder de l'autonomie favorisent l'engagement et la fidélisation. La Harvard Business Review indique que les employés qui se sentent responsabilisés sont 31 % plus productifs et moins susceptibles de quitter l'entreprise.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

7

Victoires rapides pour le leadership

1. Parcourez quotidiennement le service : observez, conseillez et valorisez l'excellent service.
en temps réel.
2. Fixez des objectifs mesurables : suivez des indicateurs clés comme le temps de rotation des
tables, les plaintes des clients et le succès des ventes additionnelles.
3. Reconnaître les réussites : Un simple compliment ou une récompense pour un travail accompli
Bien fait renforce les comportements positifs

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

8



<https://www.youtube.com/watch?v=TCsycJAZVYM&t=167s>

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

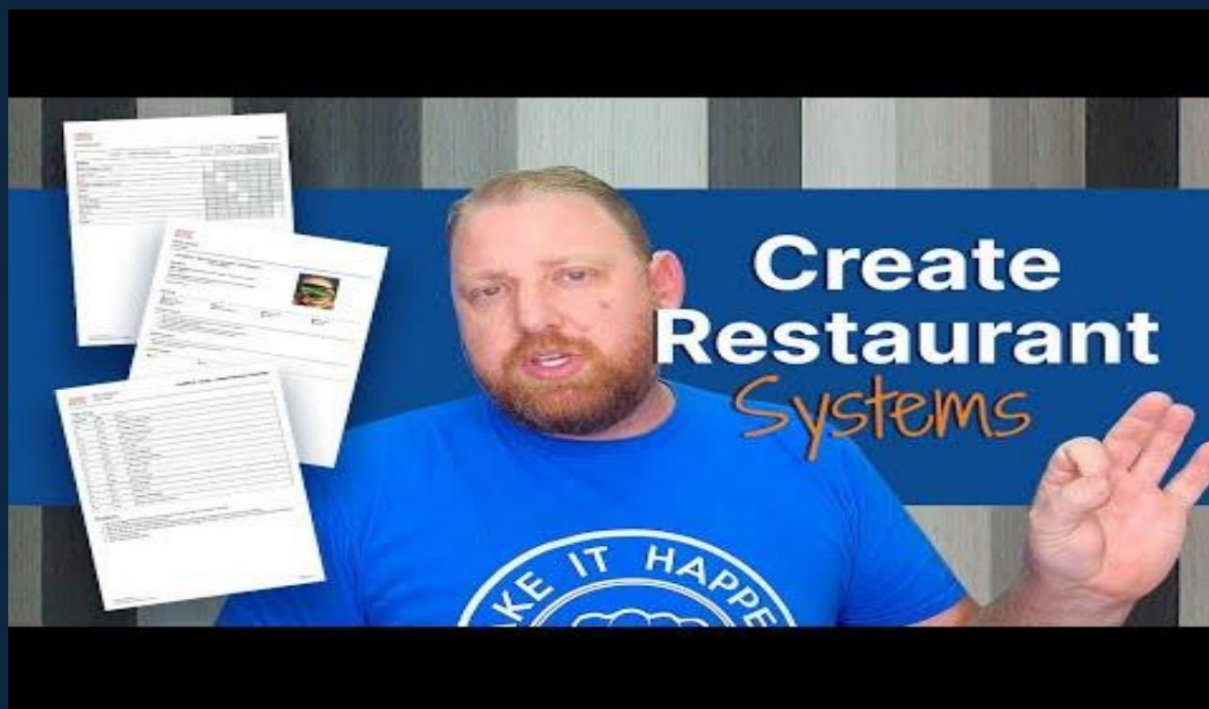
Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

9



<https://www.youtube.com/watch?v=csKgRAYSKJo>

« La culture dévore la stratégie au petit-déjeuner. » - Peter Drucker

Votre style de leadership influence chaque interaction, de l'accueil chaleureux d'un client fidèle par votre barman à la proposition d'un nouveau plat par vos serveurs. Faites preuve de clarté, de transparence et d'empathie, et votre équipe vous suivra, ce qui favorisera la satisfaction, la fidélisation et le chiffre d'affaires.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Gestion des stocks et contrôle des coûts : Gérez vos stocks intelligemment, protégez vos profits



Les stocks ne se limitent pas aux produits sur les étagères ; ils représentent votre principal levier de rentabilité et votre source de pertes financières la plus fréquente. Dans le secteur de l'hôtellerie-restauration, une gestion efficace des stocks peut faire toute la différence entre un restaurant prospère et des difficultés financières constantes.

Pourquoi les stocks sont importants

- **Coûts des aliments et des boissons :** Les études sectorielles montrent que le coût des marchandises vendues (CMV) En général, cela se situe entre 28 et 35 % pour les restaurants à service complet et entre 20 et 25 % pour les bars. De petites erreurs de calcul dans les commandes ou du gaspillage peuvent générer des profits de plusieurs milliers chacun. mois.
- **Pertes et démarque inconnue :** des études indiquent que le suivi des stocks en temps réel peut Réduisez les pertes jusqu'à 25 %. Les denrées périssables comme les fruits et légumes frais, la viande et les produits laitiers sont particulièrement vulnérables.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Meilleures pratiques pour le contrôle des stocks

1. Utilisez des solutions axées sur la technologie :

Les systèmes de point de vente (POS) basés sur le cloud et intégrés à la gestion des stocks permettent un suivi automatique des ventes et des stocks, ce qui permet d'établir des prévisions précises et d'éviter les surcommandes. Des outils comme Toast, Upserve ou BevSpot fournissent des analyses prédictives pour adapter l'offre à la demande.

2. Mettre en œuvre des procédures standardisées :

- a. Effectuer des inventaires hebdomadaires et les rapprocher des données des points de vente.
- b. La méthode FIFO (premier entré, premier sorti) pour les produits périssables évite le gaspillage.
- c. Suivre de près les ingrédients coûteux et les boissons les plus vendues afin d'optimiser commander.

3. Prévoir intelligemment :

Tenez compte de la saisonnalité, des jours fériés et des événements locaux. Par exemple, les ventes de bières artisanales et de cocktails augmentent lors des événements sportifs, tandis que les ventes de plats pour le brunch grimpent le week-end. La commande prédictive permet de réduire les surstocks et les pertes de revenus.

4. Surveiller le contrôle des portions :

Un portionnement constant garantit la rentabilité tout en maintenant la satisfaction des clients. Des portions insuffisantes risquent d'entraîner des avis négatifs, des portions excessives réduisent la marge.

5. Négocier les contrats avec les fournisseurs :

Les achats en gros de produits non périssables ou la garantie de prix auprès de fournisseurs de confiance peuvent protéger les marges contre l'inflation.

Aperçu rapide

Si vous gérez encore vos stocks manuellement, avec un stylo et du papier, vous perdez de l'argent chaque jour. Même de petites inefficacités s'accumulent au fil du mois et réduisent considérablement vos bénéfices.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

12

En maîtrisant la gestion des stocks et le contrôle des coûts, votre bar ou restaurant fonctionne avec une précision chirurgicale, réduisant ainsi le gaspillage, maximisant les flux de trésorerie et vous permettant de réinvestir dans la croissance.

Recrutement, culture et fidélisation – Constituez une équipe performante

Vos employés sont le visage, le cœur et le moteur opérationnel de votre entreprise. Dans le secteur de l'hôtellerie-restauration, le taux de rotation du personnel est notoirement élevé, les coûts de recrutement, de formation et de perte de productivité représentant en moyenne 30 % du salaire annuel d'un nouvel employé. Pour les bars et restaurants, cela peut se traduire par des milliers d'euros de pertes par employé et par an. année.

Pourquoi la culture est importante

L'engagement stimule la performance : une étude de la National Restaurant Association montre que les employés engagés obtiennent des scores de satisfaction client plus élevés et une meilleure constance dans le service.

La reconnaissance par les pairs est efficace : la reconnaissance régulière des contributions du personnel améliore le moral, encourage la loyauté et réduit l'absentéisme.

Meilleures pratiques pour la fidélisation

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

13

Privilégiez l'attitude lors du recrutement, formez-les aux compétences : les compétences peuvent s'apprendre, mais l'attitude, l'éthique professionnelle et l'adhésion à votre culture sont non négociables.

Intégration et formation : Une intégration complète réduit le taux de roulement précoce.

Utilisez des quarts de travail d'observation, le jumelage de mentors et des procédures opérationnelles standard (POS) claires.

Points hebdomadaires et retours d'information ouverts : courtes réunions hebdomadaires pour souligner les réussites, discuter des difficultés et reconnaître les performances exceptionnelles des familles d'accueil. connexion.

Activités et cohésion d'équipe : les journées de reconnaissance du personnel, les déjeuners d'équipe hors site ou les petites célébrations des étapes importantes renforcent le sentiment d'appartenance et l'objectif commun.

Rémunération et avantages sociaux compétitifs : la transparence du partage des pourboires, les primes de performance et les possibilités d'évolution de carrière contribuent significativement à fidéliser le personnel.

Aperçu rapide

« Traitez vos employés suffisamment bien pour qu'ils n'aient pas envie de partir. » - Richard Branson

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

14

Investir dans votre équipe est toujours rentable. Des employés heureux offrent un meilleur service, augmentent les ventes additionnelles et renforcent la réputation de votre marque, créant ainsi un cercle vertueux de satisfaction client. et financières performance.



Stratégie de menu et opérations en cuisine – La rentabilité commence dans l'assiette

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.



L'ingénierie des menus est une gestion des profits déguisée en créativité.

Chaque plat doit être évalué en fonction de sa contribution.

marge, popularité et complexité de préparation.

Recherches issues de

RestaurantOwner.com affiche

cette conception stratégique des menus

peut augmenter les marges bénéficiaires de

15 à 20 % sans augmentation de prix. Stratégies clés :

Analysez régulièrement votre menu : identifiez les plats les moins performants et envisagez de les supprimer, de les remplacer ou de les repenser.

Mettez en valeur les produits à forte marge : utilisez le placement, le design et les descriptions du menu pour guider les clients vers des choix rentables.

Approvisionnement durable : les restaurants ayant obtenu la distinction Michelin Green Star démontrent que les ingrédients écologiques et locaux séduisent non seulement les clients soucieux de l'environnement, mais permettent également de réduire les coûts liés aux déchets.

Efficacité en cuisine : rationaliser les postes de préparation et former le personnel à plusieurs tâches afin de réduire les coûts de main-d'œuvre tout en maintenant la qualité.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

16

Défi : À quand remonte votre dernière évaluation de votre menu ? Supprimer les plats les moins performants ou ajuster la taille des portions pourrait-il accroître à la fois les profits et la satisfaction client ?

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Outils marketing, de fidélisation et technologiques – Fidéliser les clients

Retour

Dans un monde hyperconnecté comme le nôtre, le marketing n'est plus une option : c'est un levier direct pour attirer la clientèle et générer du chiffre d'affaires. Pour les bars et restaurants, les clients réguliers représentent jusqu'à 60 à 70 % du chiffre d'affaires total, ce qui rend les programmes de fidélité indispensables.



Tactiques concrètes :

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

18

Programmes de fidélité numériques : Récompensez vos clients réguliers avec des réductions, des points ou des avantages exclusifs. événements.

Campagnes marketing personnalisées : utilisez les données clients de votre système de point de vente et de votre CRM pour personnaliser les e-mails, les SMS ou les notifications d'application.

Narration sur les réseaux sociaux : Partagez du contenu des coulisses, des moments forts du personnel et des expériences clients pour créer une communauté et un effet viral.

Systèmes intégrés : De nombreux établissements disposent d'une grande quantité de données, mais les exploitent mal, explique Kinesh Patel, directeur technique de SevenRooms. Les entreprises les plus performantes connectent leurs systèmes de point de vente, de gestion de la relation client (CRM), de marketing et de réservation afin de rationaliser leurs opérations et d'offrir une expérience client optimale.

Conseil : Analysez régulièrement vos campagnes marketing et les commentaires de vos clients afin d'affiner vos offres, leur timing et vos messages, et transformez ainsi les enseignements tirés en actions concrètes pour votre croissance.

Point de vente et analyse de données – Le centre de contrôle de votre entreprise

Votre système de point de vente n'est plus seulement une caisse enregistreuse, c'est le cerveau de votre restaurant.

Les systèmes de point de vente modernes intègrent la gestion des stocks, du personnel, des réservations et de la clientèle, offrant aux opérateurs une visibilité en temps réel sur tous les aspects de l'entreprise.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

19

En 2024, 73 % des restaurants ont augmenté leurs budgets technologiques, signe que les restaurateurs privilégient l'analyse des données opérationnelles et la rentabilité. D'ici 2025, le marché des systèmes de point de vente (POS) devrait atteindre 29 milliards de dollars, confirmant que les décisions fondées sur les données représentent l'avenir du secteur de l'hôtellerie-restauration.

Pourquoi c'est important :

Suivez les meilleures ventes et les performances du menu : identifiez les articles qui génèrent des revenus et ceux qui absorbent des ressources, pour une ingénierie de menu intelligente.

Surveiller l'efficacité de la main-d'œuvre : réduire le sureffectif, optimiser les horaires et aligner les coûts de main-d'œuvre sur les tendances des ventes.

Comprendre le comportement des clients : identifier les visiteurs fréquents, leurs préférences et leurs habitudes d'achat afin de proposer des promotions personnalisées.

Intégration transparente : connectez les systèmes de point de vente à la gestion de la relation client (CRM), aux programmes de fidélité et aux outils marketing pour créer des expériences client cohérentes et basées sur les données.

Prévision et planification : anticiper les heures de pointe, la demande saisonnière et les besoins en ingrédients afin de minimiser le gaspillage et de maximiser les profits.

Conseil de pro : Choisissez un système de point de vente offrant des tableaux de bord en temps réel, des rapports automatisés et des analyses exploitables, transformant ainsi les données brutes en décisions génératrices de profit. Un système adapté permet de réduire les angles morts opérationnels et de guider des stratégies de croissance plus efficaces.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

20



ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

21

Pièges courants et signaux d'alerte – Anticipez les problèmes

Même les restaurants établis peuvent pratiquer le filtrage. Être proactif, c'est repérer les signes avant-coureurs avant qu'ils ne se transforment en crises :

Gestion invisible : les dirigeants qui restent au bureau plutôt que sur le terrain constatent des taux d'erreur plus élevés, un personnel frustré et des expériences clients incohérentes.

Anxiété et épuisement professionnel du personnel : les équipes soumises à un stress élevé commettent des erreurs, ratent des opportunités de vente additionnelle et connaissent une augmentation du taux de rotation du personnel.

Salles à manger vides aux heures de pointe : cela pourrait indiquer des problèmes de marketing, des incohérences dans le menu ou une mauvaise expérience client.

Vente forcée malhonnête ou méconnaissance du menu : les clients le remarquent immédiatement ; même les plus petits manquements érodent la confiance et la fidélité à la marque.

Problèmes d'hygiène et de propreté : notamment les toilettes et les zones de préparation, qui ont un impact direct sur la fidélisation et les avis en ligne.

Erreurs financières : négliger les flux de trésorerie, embaucher du personnel en surnombre ou suivre mal les opérations bancaires peuvent faire chuter les bénéfices du jour au lendemain.

Conseil de pro : Mettez en place des revues opérationnelles hebdomadaires, suivez les indicateurs clés de performance (KPI) et maintenez une communication ouverte avec votre équipe. Planifiez des audits mensuels des retours clients et exploitez les données de caisse pour corriger les problèmes avant qu'ils ne s'aggravent.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

22

Conseils en matière de prêts et scénarios de financement – Accélérez votre croissance

Obtenir le financement adéquat peut transformer les obstacles opérationnels en opportunités de croissance et d'innovation. Voici comment différentes options de financement peuvent vous aider :

Scénario	Option de financement recommandée
Équipement de cuisine obsolète	Financement d'équipement/Prêt relais
pics saisonniers de la masse salariale	Avance de trésorerie / Ligne de crédit pour commerçants
Extension du site	Prêt SBA/Immobilier commercial
factures impayées	Affacturage
Achats en gros de stocks	Ligne de crédit

Conseils de financement :

Préparez des rapports de point de vente, des relevés bancaires et une pièce d'identité propres pour une approbation sans encombre.

Soyez clair : financez-vous la croissance, l'entretien ou la réparation ? Les prêteurs veulent de la clarté.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

23

Développez votre historique de crédit commercial pour bénéficier de meilleurs taux d'intérêt et de conditions plus flexibles.

La rapidité est essentielle : de nombreux restaurants sont approuvés et financés en 24 à 48 heures, ce qui vous permet de saisir rapidement les opportunités.

Appel à l'action : Déposez votre demande gratuite dès maintenant ou planifiez une consultation de 15 minutes pour obtenir un financement et assurer la prospérité de votre restaurant.

ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.

Propulsé par Business Loans Inc.

Appelez-nous dès maintenant au 866-680-0271

ventes@businessloanscorp.com

24



ventes@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2025 Petites Entreprises

Voyez grand. Conçu avec
soins.