

Fiche de cadrage — Restauration

ÉTABLISSEMENT

Restaurant à Douala

INTERLOCUTEUR

Fondateur-gérant

DESTINATAIRE ENVISAGÉ

Associé, co-décideur de l'investissement

Aucune session ni vérification réelle n'a été réalisée. La suite illustre une proposition, sans accord d'un client.

01 · VOTRE DEMANDE

Après trois années sur un site unique, vous hésitez entre trois options, sans vouloir fragiliser le restaurant : ouvrir un second site, étendre l'activité du site existant (soirée ou livraison), ou garder l'organisation actuelle.

Le second local serait disponible jusqu'à fin novembre. Cette échéance ne vaut que pour l'option du second site ; elle ne suffit pas à justifier l'investissement, qui nécessite l'accord de votre associé.

02 · NOTRE PREMIÈRE LECTURE

Les relevés présentés sur dix-huit mois indiquent qu'environ 70 % des encaissements sont réalisés le midi. Ils situent le poids du déjeuner, sans expliquer pourquoi les clients choisissent ce restaurant.

Vous attribuez leur choix principalement à la cuisine. Si les occasions de déjeuner, les contraintes de temps ou les alternatives diffèrent dans le quartier visé, reproduire l'offre pourrait ne pas reproduire la demande. Reste donc à vérifier si ce qui attire vos clients aujourd'hui jouerait aussi dans le quartier visé.

Le fonctionnement sans votre présence quotidienne sur chaque site reste également une hypothèse. Préciser les responsabilités déléguables pourrait modifier les moyens ou le calendrier, même si l'ouverture reste retenue. Ce point ne met pas en cause l'équipe actuelle.

03 · CE QU'IL SERAIT UTILE D'ÉCLAIRCIR

POINT À ÉCLAIRCIR	CONSÉQUENCE POSSIBLE	PREMIÈRE MATIÈRE À EXAMINER
Ce qui détermine le choix au déjeuner	Ce qui attire les clients à midi : à préserver ou à adapter	Éléments disponibles sur les choix et usages
Activités et décisions reposant sur votre présence	Responsabilités, moyens, calendrier	Délégations effectives et absences déjà rencontrées
Demande pour cette offre dans le quartier visé	Pertinence du site et conditions de transposition	Informations locales existantes ; distinguer fréquentation et demande

Ces réponses ne suffiront pas seules à décider. Les conditions du local, les coûts et les autres moyens nécessaires restent aussi à examiner.

04 · SUITE PROPOSÉE

Réunir avec votre associé les éléments déjà disponibles sur l'organisation actuelle et le quartier visé permettra de préciser les compléments utiles. Cette proposition ne comprend ni nouvelle enquête ni essai de fonctionnement en votre absence. Le responsable et la date restent à convenir.

Aucune mission n'est proposée immédiatement. Si une recherche sur les choix et usages devient le travail utile à confier, une proposition pour la mission « Comprendre les choix des clients » pourra être examinée. Une action interne, ou l'absence d'intervention, reste possible.

PORTÉE

Cette fiche présente une première analyse, fondée sur les éléments fictifs présentés, sans vérification indépendante. Elle explicite des implications ; elle ne recommande pas l'investissement et ne valide pas la viabilité du second site. Aucune mission n'est engagée.