

Réussir le lancement de son Food-Truck

...en 6 étapes



Sommaire

Le mot d'Addictgroup	3
Définir votre concept	4
Les obligations légales et les démarches administratives	7
Etablir un business plan	11
Comment acheter son camion	14
Faire connaître son Food Truck	17
Comment bien gérer son activité	21
A propos d'Addictgroup	24





Le mot d'Addictgroup

Se lancer dans l'ouverture d'un Food-Truck nécessite de bien maîtriser les étapes à réaliser pour que l'aventure soit une réussite. Vous trouverez dans ce guide complet toutes les informations nécessaires pour savoir par où commencer et comment bien mener votre projet de création de Food-Truck.

Ouvrir un Food-Truck n'est pas chose aisée. En effet, il faut savoir que plus de 20% des jeunes entrepreneurs sont forcés de mettre la clef sous la porte lors de leur première année d'exercice, la faute à des prévisions financières souvent négligées ou à une sous-estimation d'un tel projet.

Néanmoins, si vous vous apprêtez à créer un restaurant à quatre roues, notre équipe est là pour vous accompagner tout au long de votre parcours. C'est pourquoi nous souhaitons vous guider au maximum pour que votre projet soit une véritable réussite.

En route pour le succès !

Définir votre concept

Le concept de Food-truck est aujourd'hui en pleine expansion. Plutôt réservé à la région parisienne, le phénomène s'étend désormais dans les grandes villes de province. Même si la concurrence n'est pas encore très forte, elle risque d'être plus soutenue dans quelque temps.

Ouvrir un Food-truck, tout comme un restaurant, doit être une expérience enrichissante, tout comme ce que vous allez devoir proposer. La clientèle est de plus en plus sélective et vous allez devoir proposer des produits de qualité. Démarquez-vous de vos concurrents en proposant un concept original. De la décoration de votre camion à la gamme de produits à vendre, prenez le temps de concevoir un projet innovant pour que votre Food-truck tienne la route.



Quelques conseils avant d'ouvrir un Food-truck

Même s'il est souvent plus abordable d'ouvrir un Food-truck qu'un restaurant, il ne faut pas se leurrer car ces derniers sont souvent confrontés aux autorisations administratives qui ne sont pas toujours évidentes à obtenir.

De même, il vous faudra établir une étude de marché au préalable et ne pas sous-estimer cette étape indispensable à votre réussite. Un projet bien préparé en amont est la clé d'un business qui marchera pour les années à venir.

Proposez une offre inédite!

Vous voulez préparer et vendre des hamburgers ? Pourquoi pas. Mais vous ne devez pas être un simple vendeur de hamburgers. Vous devez construire un univers autour des produits que vous vendez, à l'instar de Cantine California, qui propose, comme son nom l'indique, des recettes californiennes, un marchand de concept.

Que vous vous inspiriez de la cuisine étrangère suite à un voyage que vous avez fait, de produits locaux d'une région, ou d'un ingrédient qui vous tiennent à cœur, proposez à vos clients quelque chose de nouveau, avec une expérience inédite, que vous seul êtes en capacité de leur offrir.

Oubliez les clichés sur le fastfood!

Oui, vous allez proposer à votre clientèle des mets typiques de la restauration rapide mais ce **n'est** pas une raison pour leur servir un steak à peine décongelé dans un pain tout ramolli.

Votre cuisine doit être de qualité avec des ingrédients de qualité pour satisfaire les clients les plus exigeants et vous assurer ainsi leur fidélité. Veillez à leur servir une nourriture saine avec si possible une cuisine « fait maison », à partir **d'ingrédients** de qualité.

Construisez votre propre identité

Maintenant que vous avez votre petit truc en plus, il faut travailler votre image pour vous assurer d'être reconnu. Le nom de votre Food-truck est déterminant. Oubliez les noms trop communs qui ne vous aideront pas à vous démarquer suffisamment. Adoptez plutôt un nom qui a du caractère, facilement mémorisable et qui représente bien votre concept et vos valeurs





Que ce soit sur le design du camion, sur votre tenue vestimentaire, ou dans votre venu, vous devez laisser transparaître vos couleurs et vos valeurs. N'hésitez pas à proposer à vos clients des cartes de fidélité ou des goodies à l'image de votre Food-truck.

Personnaliser son food truck

Pour personnaliser votre Food-truck en réduisant vos frais, misez sur la décoration intérieure et extérieure. Utilisez par exemple la technique de total covering pour mettre en valeur votre carrosserie et attirer le regard des passants. Cela consiste à appliquer un film de décoration sur l'ensemble du véhicule notamment des parties vitrées.

Bien définir le concept de son Food-truck n'est que la première étape de votre aventure. Mais en ayant une base solide avec une idée originale, vous aurez toutes les chances d'aller sur la voie du succès !

Les obligations légales et les démarches administratives

Quelles sont les obligations légales pour ouvrir un Food-truck ? Quelles sont les démarches administratives à accomplir ? Bref, comment se lancer dans l'aventure après avoir défini son concept de Food-truck ? Voici toutes les étapes à suivre pour ouvrir un Food-truck, qui sont bien différentes de celles à respecter pour ouvrir son restaurant !

Les formalités juridiques pour créer un Food-truck

La première étape consiste à créer une entreprise individuelle (autoentrepreneur ou non) ou bien créer une société, généralement en SARL ou SAS.

Dans les 2 cas, vous devez effectuer plusieurs étapes pour la création de votre Food-truck. **Attention, si vous choisissez le statut d'auto-entrepreneur, sachez que vos bénéfices seront limités à 32.900€.**

Vos formalités de création **d'entreprise** sont :

- La rédaction des statuts.
- **L'ouverture d'un** compte professionnel pour la société et dépôt du capital social.
- **L'enregistrement** des statuts au SIE (cette obligation disparaît à compter du 1er juillet 2015 !)
- La rédaction et publication de **l'annonce** légale
- La constitution du dossier **d'immatriculation**
- Le dépôt du dossier **d'immatriculation** auprès du greffe du tribunal de commerce, et **l'immatriculation** auprès de la chambre des métiers et de **l'artisanat**.

Une fois votre entreprise créée, ce sera avec la Chambre des Métiers et de l'Artisanat (CMA) que vous devrez pour compléter votre inscription. En effet, vous êtes considéré comme artisan à partir du moment que vous vendez des plats individuels de type street-food (hamburgers, kebabs, pizzas, bagels, salades...). Vous pouvez aussi cumuler avec le statut de commerçant si vous vendez des produits non transformés comme des boissons ou des desserts. Vous devrez donc vous immatriculer auprès de la Chambre du Commerce et de l'Industrie (CCI).



Obtenir la carte du commerce ambulant

Si vous avez **l'attention** de vous déplacer hors de la ville où vous résidez, vous devrez vous fournir la fameuse carte du commerçant ou artisan ambulant comme le prévoit **l'article** L.123-29 du code du commerce.

Cette carte coûte 15€ et est valable pour une durée de 4 ans. Pour **l'obtenir**, vous devez alors faire une demande auprès du centre de formalités des entreprises dont vous dépendez, **c'est** à dire soit la Chambre de commerce et **d'industrie** ou la chambre de métiers et de **l'artisanat** comme nous **l'avons** vu au-dessus.

Le stationnement de votre Food-truck sur la voie publique

Les procédures administratives liées à l'emplacement de votre Food-truck sont les plus compliquées, et celles qui prennent le plus de temps. Vous ne pouvez pas vous « implanter » n'importe où dans la rue, il faut demander un accord à la municipalité ou à la préfecture qui peut accepter ou non l'autorisation. Sachez que certaines villes comme Paris qui sont déjà très fournies en Food-truck sont plutôt réticentes quant à l'apparition de nouveaux venus dans la ville. Il est donc plus difficile d'obtenir une autorisation d'emplacement dans la capitale.

Suivant le lieu de l'emplacement pour votre Food-truck, les démarches peuvent varier. Si vous optez pour un emplacement sur un marché ou dans une halle, vous devrez faire une demande d'autorisation d'occupation du domaine public, dite autorisation d'occupation temporaire (AOT), auprès de la commune. Soit directement à la mairie, soit auprès du placier municipal, ou éventuellement à l'organisateur dans le cas d'une foire. Il vous faudra également payer un droit de place qui varie suivant les communes.

L'autre alternative est de vous implanter sur un emplacement privé, sur une place sur un parking de bureau par exemple. Pour cela, il vous suffit simplement de contacter directement le propriétaire de l'emplacement pour négocier avec lui.





Les normes d'hygiène

En tant que Food-truck, vous êtes soumis aux mêmes exigences **d'hygiène** et de sécurité sanitaire que les autres restaurateurs classiques. Elles sont certes contraignantes mais doivent être respectées sous peine de fermeture de votre activité.

Avant **l'ouverture**, vous devez faire une déclaration auprès des services vétérinaires de la préfecture de votre lieu **d'implantation** afin de savoir si vous êtes bien conforme avec la réglementation.

Vous devrez vous conformer aux dispositions de **l'arrêté** du 21 décembre 2009 qui impose notamment certaines règles sanitaires relatives aux conditions **d'approvisionnement** direct en petite quantité de produits non transformés, aux températures de conservation et de congélation de ces produits, et aux températures des plats cuisinés ou livrés chauds.

Enfin, depuis le 1er octobre 2012, au moins **l'une** des personnes au sein de votre effectif doit participer à la formation obligatoire en hygiène alimentaire (HACCP) pour que vous puissiez effectuer une déclaration auprès de **l'autorité** compétente en fonction de votre siège social (DDPP ou DDCSPP).

Etablir un business plan

Bien qu'il puisse être difficile de construire un business plan pour votre projet de Food-truck, il faut néanmoins le préparer avec beaucoup d'attention pour simuler votre entreprise et prévoir son fonctionnement. Un exercice pas toujours évident mais qui pourra vous sauver la mise !

Avant de tout plaquer et de foncer tête baissée en investissant 50 000 € dans un camion, vous devez déterminer si votre rêve est réalisable.

Mais comment réaliser un business plan pour son futur Food-truck ?

Qu'est-ce qu'un business plan ?

Beaucoup **d'entrepreneurs** ou de propriétaires de Food-truck commettent **l'erreur** de négliger la rédaction **d'un** business plan. Pourtant, votre business plan doit vous apporter beaucoup plus **qu'une** simple prévision financière, **c'est** également votre guide pour vous mener à travers chaque étape de la construction de votre entreprise.

Le business plan est donc un document synthétique qui présente votre projet de Food-Truck avec une partie écrite qui décrit votre projet et une partie chiffrée qui traduit ce projet en termes financiers.



A quoi sert un business plan pour un Food-truck ?

Quel que soit le projet de création d'entreprise envisagé, un business plan est indispensable pour votre réussite et votre crédibilité auprès des sources d'investissement.

Il y a principalement 3 objectifs :

- Expliquer le projet de votre Food-truck, son origine et ses perspectives d'avenir.
- Prouver la viabilité et la rentabilité du projet avec une offre originale et qui correspond à un marché.
- Séduire votre banquier, vos fournisseurs et vos investisseurs pour qu'ils trouvent un intérêt à vous accompagner.
- L'objectif du business plan pour votre Food-truck est de mettre à plat vos idées mais de vendre votre projet auprès de vos futurs partenaires.

La Présentation de votre projet

Cette étape sert à communiquer sur son projet. C'est un résumé stratégique qui reprend les fondamentaux du projet et qui doit tenir sur 1, voire 2 pages. La présentation permet de comprendre l'enjeu et la portée de votre projet et doit donner envie de lire et étudier le dossier.

La rédaction doit être professionnelle et concise pour mettre en avant les bénéfices du projet. Tous les points essentiels du projet doivent être abordés pour que votre interlocuteur comprenne les grandes lignes et soit séduit par votre projet de Food-truck pour y participer.

Une sous-partie devra également parler de vous et éventuellement de vos associés afin de montrer vos compétences, votre expérience, vos qualités et vos motivations afin de crédibiliser votre projet.

La faisabilité du projet

Il faut ensuite définir votre projet de Food-truck avec précision. Tout d'abord, vous aurez besoin d'examiner les tendances du marché autour des Food-trucks pour avoir une idée des retombées que vous pouvez attendre. Pour cela, vous devrez vous renseigner sur la concurrence, et sur le chiffre d'affaires moyen dans ce domaine et notamment dans votre secteur géographique.

Vous pouvez vous faire aider pour réaliser la partie sectorielle de votre étude. Il existe des sociétés spécialisées ou des organismes et associations pour vous aider comme la Chambre du Commerce et de l'Industrie ou la Chambre des Métiers.

Ensuite vous devez cibler votre clientèle. Quelle est votre population cible ? Pourquoi vont-ils venir manger dans votre Food-truck ? Qu'est-ce qui vous démarque de la concurrence locale ? Quels emplacements et événements allez-vous cibler pour trouver votre clientèle ? Vous aurez également besoin de prendre en compte vos charges pour pouvoir calculer vos marges (exemple location d'un parking).

Le business plan financier

L'étape la plus importante de votre business plan pour votre Food-truck est la partie financière. Cela traduit en termes financiers la rentabilité et la viabilité du projet et permet de prévoir votre bilan prévisionnel.

Les principales données à remplir sont :

- Les charges d'exploitation
- Vos investissements
- Les ventes prévisionnelles avec le CA prévisionnel
- Votre trésorerie
- Votre compte de résultat
- Votre plan de financement
- Le bilan prévisionnel

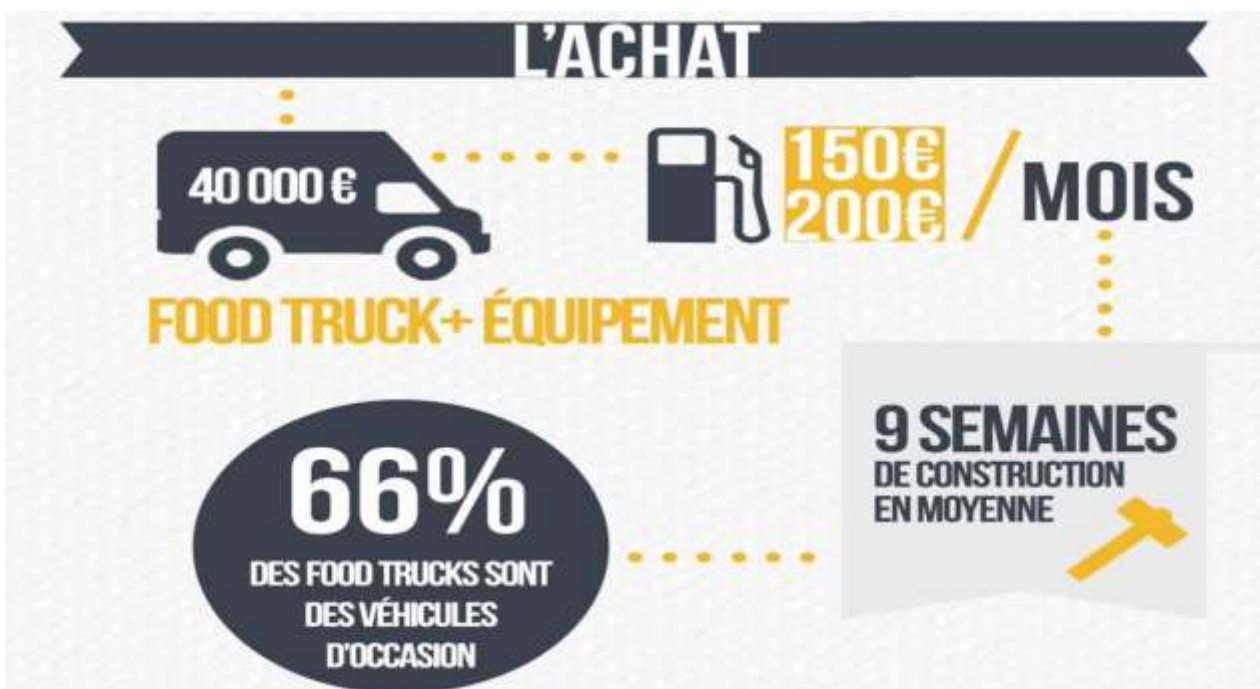
Voici un modèle de business plan gratuit pour votre Food-truck à l'aide de Fisys (version essentiel) que vous pouvez télécharger sous format Excel. Il est très simple d'utilisation et permet vraiment d'avoir une visualisation globale de votre projet en termes financiers. Vous avez maintenant toutes les cartes en mains pour monter votre business plan de Food-truck. La prochaine étape est l'achat de votre camion pour pouvoir démarrer votre aventure !

Comment acheter son camion

L'achat de votre Food-truck est probablement l'étape la plus cornélienne étant donné qu'il s'agit d'un investissement non négligeable. En plus de correspondre à vos attentes en matière de design et d'identité, il doit surtout être adapté à vos besoins. Il doit à la fois être assez spacieux pour stocker votre matériel et vos ingrédients, mais aussi vous laisser de la place pour cuisiner et servir vos clients.

Combien coûte un camion de Food-truck ?

Avec un investissement initial qui peut tourner aux alentours de 40 000 à 50 000€ pour l'achat du camion d'occasion, le Food-truck offre la possibilité pour de nombreux entrepreneurs potentiels d'ouvrir un établissement de restaurant rapide avec de faibles investissements, environ 3 à 4 fois inférieurs à ceux d'un restaurant rapide traditionnel.





Quel type de camion choisir ?

L'élément fondamental de votre aventure Food Truck, **c'est** votre camion et ce sera votre principal investissement. Il sera à la fois votre lieu et outil de travail mais aussi votre moyen de communication. **C'est** pourquoi il ne pas négliger le choix de votre Food-truck et ne pas céder au premier bon plan que vous trouvez. Prenez le temps **d'étudier** toutes les solutions qui **s'offrent** à vous (achat, location ou occasion) et faites aussi plusieurs devis à différents fournisseurs.

Néanmoins, veillez à ce que votre camion respecte certaines notamment au niveau des matériaux de construction utilisés dans **l'aménagement** du truck, des installations électriques et de gaz ou encore des moyens de secours en cas **d'incendie**.

Acheter son Food-truck neuf ou d'occasion ?

Deux solutions **s'offrent** à vous. Soit vous achetez un camion **d'occasion** comme 66% de vos confrères qui ont un Food-truck ou soit vous en commandez un neuf. Si acheter un camion neuf peut vous procurer une liberté totale dans le choix de la décoration. Cela vous assure également que votre camion respectera les normes de sécurité.

L'alternative de la flexibilité : la location

Avec un coût démarrant à 49€/jour, la location peut être une solution intéressante pour tester votre concept. Ainsi, vous pouvez choisir votre camion burger, pizza, produits bio, pâtes, etc... et vous essayer pendant quelques mois en changeant bien sûr régulièrement de stationnement. En effet, sans expérience, il peut être imprudent d'acheter dès le départ votre Food-truck. Avec cette solution, vous prenez donc peu de risques et vous pourrez confirmer ou non votre envie de vous lancer définitivement !

Vous pouvez par exemple tester cette solution en allant sur le site Mon camion resto qui est le leader de la vente et la location de Food-truck. Voilà, vous savez tout sur l'achat de votre Food-truck !



Faire connaître son Food Truck

La réussite de votre Food-trucks passera évidemment par la qualité de votre offre, mais aussi par la communication. Vos futurs clients doivent avoir connaissance de votre présence, d'autant plus que votre lieu d'activité changera régulièrement.

Profitez des nouveaux outils à votre disposition et faites du web et des réseaux sociaux vos principaux alliés afin de créer une relation durable avec vos clients comme nous allons le voir ensemble.

Construire sa stratégie marketing

Si vous voulez vous faire connaître, il faut se différencier de vos concurrents : cela ne veut pas forcément dire que vous ne devez pas vendre la même chose que les autres. Au contraire, si vous savez que les burgers fonctionnent, lancez-vous ! Par contre il faut vous différencier dans l'esprit de vos clients en vous positionnant différemment. Par exemple, vous pouvez communiquer sur l'origine de vos produits (produits locaux, associés à un pays ou bios).

De même, vous pouvez miser sur l'hygiène et jouer la carte de la qualité peut faire la différence en ayant un positionnement plus « premium ». N'hésitez pas non à jouer de votre identité par exemple avec l'image que vous donnez en ayant personnalisé votre Food-truck.

Proposez des cartes de fidélité à vos clients afin qu'ils puissent cumuler des points au bout d'un certain nombre de repas. Idéal si vous avez décidé de vous rendre sur le parking d'une entreprise toute les semaines. Par ailleurs, cette stratégie peut susciter un certain engouement en vous faisant désirer.

Enfin, ne négligez pas les emballages à emporter en laissant des QR codes pour que vos meilleurs ambassadeurs puissent vous suivre sur votre site ou vos réseaux sociaux. Indispensable pour la fidélisation !

La publicité au niveau local

Lorsqu'on fait de la communication, il est difficile d'échapper à la publicité. Cependant soyez malin en essayant de faire des partenariats avec des entreprises, des associations locales ou des commerçants avec qui vous pourriez établir une stratégie gagnant/gagnante. Cela pourra vous aider à alléger votre budget mais ça sera surtout diablement efficace !

Si votre budget le permet, n'hésitez pas non plus à faire distribuer des flyers pour attirer les passants des rues voisines. Enfin, faites des offres promotionnelles 1 jour par semaine, lorsque votre chiffre d'affaire est le plus bas par exemple, afin de cibler de nouveaux clients et de compenser le manque à gagner.

Créez votre site internet

Il est encore courant que les restaurants n'aient pas encore leur propre site internet. Cela peut passer si celui-ci a pignon sur rue. Mais pour un Food-truck, c'est une hérésie sachant que vous êtes toujours sur les routes ! Le site internet est un moyen indispensable pour communiquer efficacement auprès de votre clientèle car ça sera la première source d'information pour vos futurs clients, que ce soit pour la localisation de votre camion, vos menus, vos offres spéciales, vos horaires etc... Il serait vraiment dommage que vos clients peinent à trouver où vous vous situez.

Faire du référencement local

Vous avez maintenant votre site internet tout beau tout propre. Mais il faut aussi l'alimenter et travailler votre référencement pour pouvoir attirer vos clients au niveau local. C'est une tâche qui peut demander du temps et aussi de l'expertise. Faites-vous aider par un freelance ou une petite agence web si vous n'avez pas le temps d'optimiser le référencement naturel afin d'être sur la première page des moteurs de recherche quand on recherche un Food-truck dans votre ville ou quartier.

Pour commencer, mettez à jour régulièrement la partie blog de votre site pour les personnes qui suivent votre aventure, et surtout relayez sur les réseaux sociaux. Si vous êtes débutant dans le web ou que vous avez peu d'expérience, il existe de nombreuses ressources en ligne pour vous aider à démarrer. De notre côté vous pouvez toujours aller voir notre article sur le web to store et ajouter son entreprise sur Google Maps.

L'utilisation des réseaux sociaux

En complément de votre site internet, il est indispensable de communiquer sur les réseaux sociaux. Cela vous permet de renforcer votre relation avec vos clients pour les fidéliser mais aussi de travailler votre e-reputation. Ciblez principalement les réseaux sociaux comme Facebook, Instagram et Twitter pour construire votre communauté. Cela vous permettra de faire connaître votre Food-truck au travers des amis de vos fans dans un premier temps. Sur Facebook la publicité est relativement efficace et accessible pour cibler de manière locale. Si vous faites les choses correctement, vous aurez largement un retour sur investissement positif.





Les sites web spécialisés

Il existe des sites web spécialisés dans la restauration mais aussi dans les Food-truck qui peuvent être utiles pour vous faire connaître. Lafourchette, peut vous permettre de proposer des réductions à vos clients lors de votre lancement par exemple. Il existe aussi des applications et des sites comme Easyfoodtruck, Oufoodintruck qui sont spécialisés dans la localisation des Food-trucks.

Le site phare du moment **c'est** Fous de Trucks, ils vous permettra **d'optimiser** votre référencement au niveau local afin **d'être** visible auprès de votre cible!

D'autres outils de communication

A **l'air** du tout numérique, il est appréciable **d'être** équipé des meilleurs outils. **C'est** le cas des caisses connecté comme AddicTill qui permet **d'encaisser** vos clients avec un terminal de paiement mobile. Cettcaisse tactile améliore votre relation client grâce à un outil de fidélisation et des partenaires experts comme Digitaleo, Majordhome, Toutàcoté, ou **Mobil'piz**. Proposez une expérience client unique et différenciez-vous de vos concurrents !

Comment bien gérer son activité

Monter son Food Truck et assurer son succès est le rêve de chaque entrepreneur. Mais pour être rentable, mieux vaut bien maîtriser la gestion de son activité. Voici quelques conseils pour bien gérer votre Food-truck.



L'embauche du personnel

Les projets à succès ne sont jamais le fruit d'une seule personne. Le travail d'équipe est indispensable pour faire de votre projet une réussite. Pour cela, il est nécessaire de choisir des équipes d'un haut niveau de compétence pour vous épauler. Soyez sûr d'embaucher du personnel en qui vous pourrez avoir confiance, le mieux étant de ne choisir que des personnes ayant déjà fait leurs preuves à vos côtés lors de services précédents. Employer un extra pourra vous permettre d'être plus serein sur vos services et surtout augmenter significativement votre débit.

Si vous employez des extras de façon ponctuelle, ne négligez pas leur formation. Apprenez-leur la composition de chacun de vos plats du jour (très utile, surtout si vous utilisez des produits pouvant être allergènes), la façon de les présenter et comment interagir avec les clients. Ces quelques heures sont indispensables et sont gage d'un service satisfaisant pour le client.

Maitriser ses coûts opérationnels

Connaitre ses coûts opérationnels, c'est savoir traiter en étroite collaboration avec ses fournisseurs pour gérer les quantités de matières premières que vous allez acheter pour vos services, que ce soit pour la nourriture ou les boissons. Bien qu'à vos débuts il vous sera compliqué de bien prévoir quoi acheter en fonction du potentiel de votre service, l'expérience vous apprendra à bien anticiper malgré la difficulté à faire des prévisions.

Afin d'être agile, n'hésitez pas à faire différentes versions de vos plats en termes d'ingrédients (une version plus « gastronomique » avec des aliments nobles et une version « classique »), prévoyez vos ventes de façon réaliste en faisant des estimations pessimistes pour ne pas trop perdre et commandez de manière appropriée vos aliments chaque jour de la semaine. De bonnes pratiques pour consommer malin et économique.

Comment gérer sa logistique

En tant que gérant d'un Food-truck, vous devez vous trouver un lieu de dépôt où vous pouvez garer votre camion, ranger votre matériel ainsi que stocker vos ingrédients et boissons. A savoir que ce lieu de dépôt doit être approuvé par la direction de la santé publique. Le lieu de dépôt doit pouvoir prendre en charge les opérations liées au Food-truck en termes de stockage de nourriture, de fourniture en eau, de besoin de préparation alimentaire, de stockage de matériel, de stockage de camion et de traitement des déchets.



Les fonctionnalités de la caisse enregistreuse pour votre Food-truck

Les gérants qui ont utilisé la caisse enregistreuse pour Food Truck sont très satisfaits de **l'ergonomie qu'elle** offre. En plus de permettre **l'encaissement** du client, le logiciel de caisse AddicTill donne la possibilité de gérer son stock de marchandises. Dès **qu'un** aliment passe en dessous du seuil qui a été paramétré au préalable, le caissier est alerté et peut prendre des dispositions pour éviter la rupture de stock.

De plus le logiciel de caisse pour Food truck peut catégoriser et gérer plusieurs menus et produits en même temps. Cette solution offre la possibilité de collecter **jusqu'à** 1200 articles sur une seule interface et permet de composer des menus variés à partir de **l'interface** de sa caisse enregistreuse.

Maintenant, à vous de jouer et de faire de votre projet un véritable succès!

À propos d'AddictGroup

Addictgroup.fr est une Marketplace de solutions de gestion destinée aux gérants de commerce (logiciel de caisse, terminaux de paiement, programme de fidélité, synchronisation site e-commerce, simplification de la comptabilité...).

L'objectif est de permettre aux gérants de restaurants de tout type de posséder une seule interface unique pour gérer leur établissement et ainsi leur donner des outils aussi puissants que ceux utilisés dans la grande distribution.

Ces outils permettent :

- d'optimiser la gestion quotidienne du restaurant : interconnexion entre la comptabilité, les TPE, le logiciel de caisse, la gestion d'un site e-commerce etc.
- de travailler avec des équipements high-tech et connectés
- de bénéficier de modèle SaaS pour s'équiper de solutions puissantes adaptées à leur budget.

Addictgroup, éditeur de logiciels de gestion destinés aux gérants de commerces et restaurants, commercialise une caisse enregistreuse tactile, Addictill. Cette caisse enregistreuse tactile et connectée offre de nombreuses fonctionnalités à tous les types de commerçants, que ce soit un restaurant, un bar, une boulangerie, un salon de coiffure, un fast-food... Des fonctionnalités portant notamment sur la gestion des stocks, des livraisons, des utilisateurs, de la TVA, des programmes de fidélité, du taux de perte etc...

Ce logiciel de caisse offre également la possibilité de lier votre site internet Prestashop avec l'outil de gestion Addictill pour unifier sa gestion opérationnelle courante.

De plus, après avoir téléchargé l'application de caisse enregistreuse, le commerçant peut gérer cette caisse enregistreuse en ligne et également en mode hors connexion.

