



SEMMARIS

Étude du contenu et du coût matière en restauration commerciale

Rapport d'étude v2 (18/11/05)

David BOURGANEL – SEMMARIS
01 41 80 80 15

Thiébault EPP – 03 69 200 500
CHD EXPERT

Nicolas NOUCHI – 01 58 18 32 32
CONSO CHD



Sommaire

Retour au sommaire

Dernière diapositive vue

Rappels : contexte, objectifs, méthodologie

page 3



Synthèse : l'essentiel, nos conclusions

page 7



Caractéristiques des établissements

page 16



L'approvisionnement et les stocks

page 39



Les matières et l'offre de plats

page 56



La gestion des coûts matières

page 87



Perception du risque matières

page 107



Annexes

page 130





RAPPELS

Contexte et objectifs

La SEMMARIS souhaite appréhender le contenu matière et le coût de l'assiette en restauration commerciale, et a confié dans ce but à CHD EXPERT la réalisation d'une étude ad hoc auprès des restaurateurs français.

Les résultats attendus ont en but essentiellement informationnel, autant pour les membres de la SEMMARIS, que dans un objectif de communication et de relations presse vers le marché.

CONSO CHD présente ici les résultats de la seconde phase, d'enquête téléphonique, de l'étude.

Objectifs de l'étude

Les objectifs globaux de l'étude consistent à :

Évaluer le contenu matière de l'assiette en restauration commerciale, et plus précisément la part du frais

Évaluer le coût global de l'assiette, et préciser la part du frais dans ce coût

Préciser l'information sur les grands segments du marché de la restauration commerciale : selon l'activité principale, le nombre de couverts servis par jour, ou le TMR des établissements notamment

Distinguer dans les résultats, la part de chacun des grands circuits d'approvisionnement (fournisseurs par catégorie, cashs, marché,...)

La phase quantitative a pour objectif essentiel de mesurer les pratiques et la sensibilité du marché quant à l'achat de produits frais, l'évaluation du coût matière et les modes de gestions des professionnels de la restauration commerciale.

Deux axes méthodologiques complémentaires ont été mis en œuvre dans l'étude :

- 1 Une investigation qualitative exploratoire sous forme d'entretiens semi-directifs en face à face avec quelques restaurateurs sélectionnés
- 2 Une enquête par sondage téléphonique auprès d'un échantillon d'exploitants en restauration commerciale statistiquement représentatif de ce marché

CONSO CHD présente ici les résultats de la seconde phase d'étude, réalisée fin juin et début juillet 2005 auprès de 300 restaurateurs

Réalisation de l'enquête téléphonique :

À l'aide d'un questionnaire d'enquête préalablement conçu par CONSO CHD et validé par le client, pré-testé qualitativement avant enquête.

Réalisation des interviews par des enquêteurs professionnels PHONE CHD, briefés et entraînés, sous le contrôle d'un superviseur terrain.

Saisie et traitements statistiques des résultats d'enquête (l'ensemble des tris est remis en annexe du rapport).



SYNTHESE

CARACTERISTIQUES DES ETABLISSEMENTS

- **Fréquentation moyenne des restaurants : 50 couverts par jour**
- **25% des établissements sont ouverts uniquement le midi et 2% seulement le soir**
- **Ticket Moyen Repas des restaurants : 15,12 euros en moyenne ; 50% des restaurants ont un TMR de 13 euros ou moins**
- **14% des restaurants n'ont aucun salarié et 25% en ont un seul**
- **Les restaurants comptent 2,6 salariés en moyenne par établissement**
- **97% des patrons ont une implication concrète dans l'activité, en cuisine ou en salle**
- **23% des patrons de restaurant ont moins de 35 ans et 34% ont entre 35 et 44 ans**
- **55% des patrons n'ont aucun diplôme, et 30% ont le CAP hôtelier ou le BEP hôtelier**
- **33% des restaurants n'ont aucun client payant avec des tickets restaurants et 29% en ont plus de 20%**
- **25% des restaurateurs ressentent une concurrence « très forte » et 34% « moyenne »**

L'APPROVISIONNEMENT ET LES STOCKS

- Le stock maximum en produits frais est évalué en moyenne à 3,8 jours d'activité
- Le stock maximum en produits surgelés est évalué en moyenne à 9,6 jours d'activité
- Le stock moyen correspond à 5,2 jours d'activité en moyenne pour les restaurants
- 38% des établissements ont moins de 4 fournisseurs alimentaires et 31% en ont 6 ou plus
- En moyenne, un restaurant dispose de 5,3 fournisseurs alimentaires différents
- Le nombre minimum nécessaire de fournisseurs est évalué à 3,5 en moyenne
- En moyenne, les restaurateurs ont 1,8 fois le nombre de fournisseurs jugé le minimum indispensable, mais la moitié ont juste le nombre jugé indispensable
- 23% des établissements sont livrés en produits frais tous les jours ou presque, et 34% 2 à 3 fois par semaine, tandis que 26% n'ont pas de livraison en produits frais
- Les cashs représentent 40% des fournisseurs principaux cités par les restaurateurs

LES MATIERES ET L'OFFRE DE PLATS

- Viandes, légumes et poissons forment le trio de tête des principales matières achetées par les restaurants
- La part de produits frais s'établit en moyenne à 74% des achats alimentaires, celle des produits surgelés à 22%
- 20% des restaurateurs ne font pas entrer de surgelés dans leurs achats alimentaires
- En moyenne, les boissons représentent 32% du CA total des restaurants
- 75% des restaurants proposent une offre de plats variable au jour le jour
- En moyenne, ces établissements proposent 2,1 plats « du jour » différents, sur une durée moyenne de 1,8 jours
- La part variable de l'offre correspond à la plus grande partie du CA total des restaurants dans 33% des cas et à la plus petite partie dans 30% des cas
- 16% des restaurants n'ont pas de carte, 63% ont une carte changée au moins tous les ans, et 13% ont une carte totalement stable
- En moyenne, la carte des restaurants est modifiée 2,7 fois par an

LE « PLAT LE PLUS VENDU »

- Le plat le plus vendu des restaurants a un prix de vente moyen de 11,39 euros, et ne dépasse pas 10,50 euros dans un restaurant sur deux
- Le coût matières (HT) du plat le mieux vendu de chaque restaurant est de 3,80 euros en moyenne
- Le coefficient (prix de vente / coût matières) du plat le mieux vendu se situe à 3,0 entre ces deux moyennes
- Le plat le mieux vendu du restaurant est consommé par plus de la moitié des clients dans 52% des établissements
- La part des produits frais dans le coût matières du plat le mieux vendu atteint en moyenne 86%

LA GESTION DU COUT MATIERES

- **32% des restaurants mettent en place des fiches techniques (pour tous les plats dans la moitié des cas, pour une partie seulement pour l'autre moitié)**
- **16% disposent d'un logiciel de gestion, et 47% d'une caisse programmable, mais 13% des restaurateurs ne disposent d'aucun outil de gestion ni d'assistance comptable**
- **33% des restaurateurs ne modifient « jamais ou presque » le prix des plats, 14% le font « tous les jours ou presque »**
- **28% des restaurateurs disent ne pas tenir compte du coefficient (prix de vente / coût matières) pour fixer les prix des plats, et 18% ne le font que pour certains des plats**
- **19% des restaurateurs réagissent à une augmentation des coûts matières par l'ajustement des prix à la carte, 18% font varier les fournisseurs, 21% concentrent leurs achats sur les mêmes fournisseurs, et 32% changent les plats proposés**
- **Pour fixer le prix d'un plat, les restaurateurs donnent la priorité au fait d'avoir un prix de vente qui tienne compte des limites du client dans 45% des cas, au respect du coefficient (prix de vente / coût matières) dans 39% des cas, et au fait de fixer une limite au coût matières dans 15% des cas**

LA GESTION DU COUT MATIERES

- Les facteurs incitant à modifier le prix d'un plat sont surtout l'augmentation des prix chez les fournisseurs (63% des restaurateurs), plus rarement le constat d'un trop faible coefficient (18%) ou d'une augmentation du prix du plat chez les concurrents

LA PERCEPTION DU RISQUE MATIERES

- Sur le fait d'aller sur les marchés pour s'approvisionner, l'idée que « c'est surtout la possibilité de choisir des produits de meilleure qualité » est celle qui rencontre l'accord maximal des restaurateurs, devant l'affirmation que « c'est surtout intéressant pour les restaurateurs qui ont de gros volumes de commande » ; les restaurateurs interrogés donnent ensuite raison à l'idée que « c'est surtout la possibilité d'acheter des produits à meilleurs prix », en dernier lieu à l'affirmation que « c'est une perte de temps car les fournisseurs s'approvisionnent déjà eux-mêmes sur ces marchés »
- Pour 71% des restaurateurs, on est en droit de parler de produits « à risque » sous l'angle du coût matières

LA PERCEPTION DU RISQUE MATIERES

- Les fruits de mer et le poisson, sont des denrées bien plus souvent jugées « à risque » qu'achetées par les restaurateurs, mais la viande reste le premier produit cité à ce titre car le plus travaillé ; les légumes verts et les fromages et produits laitiers, sont à l'opposé bien plus souvent achetés que jugés « à risque »
- Pour 31% des restaurateurs, les facteurs de risques matières principaux résident dans les fluctuations de prix, pour 21% dans les invendus, pour 15% dans la baisse de qualité des produits et pour 12% dans les pertes matières ; 7% encore craignent plutôt la rupture de stock, et 2% les erreurs ou retards de livraison
- Dans leurs attentes, 47% des restaurateurs choisiraient en priorité des coûts matières moins élevés, 41% de trouver du personnel compétent et stable, 5% des solutions à leurs problèmes de stockage, et 1% une fréquence de livraison plus élevée



RESULTATS DETAILLES

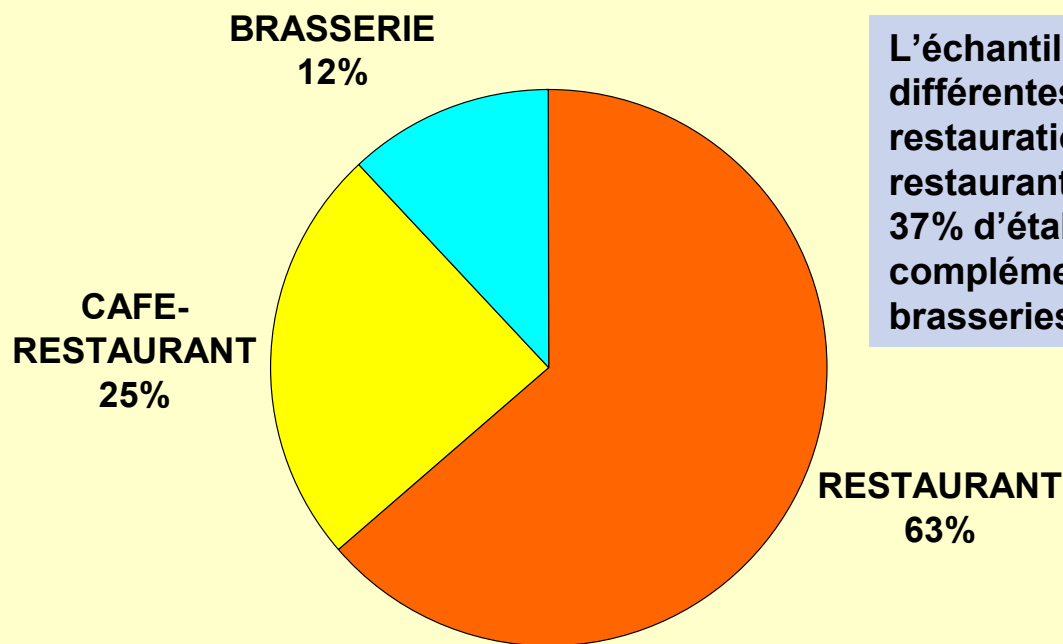


1. Caractéristiques des établissements

Caractéristiques des établissements

ACTIVITE PRINCIPALE ET THEMES DE RESTAURATION

Répartition de l'échantillon par activité principale

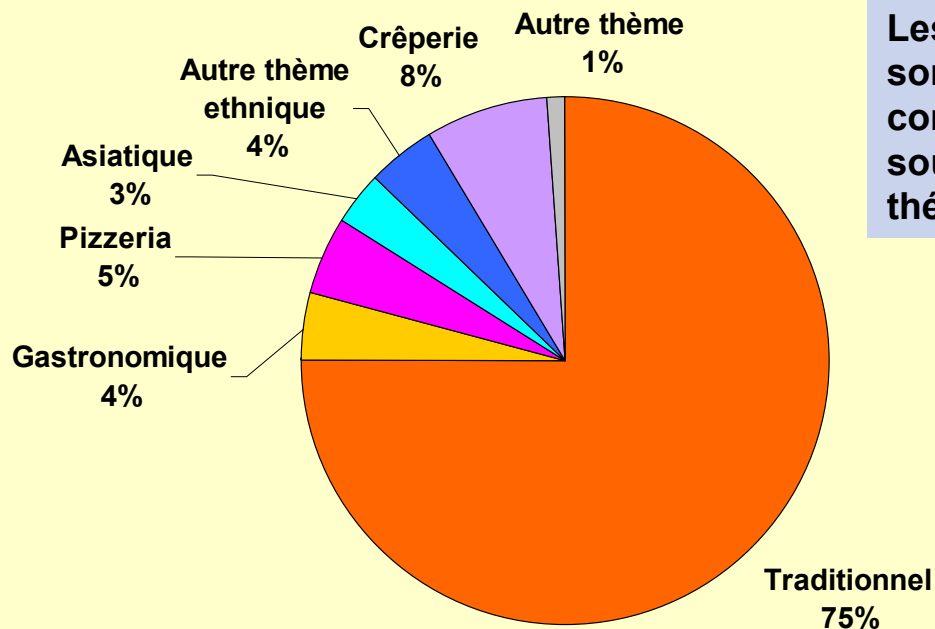


L'échantillon est représentatif des différentes composantes d'activité de la restauration commerciale, avec 63% de restaurants purs (service à table) contre 37% d'établissements ayant une activité complémentaire de débit de boissons : brasseries et cafés-restaurants

Caractéristiques des établissements

ACTIVITE PRINCIPALE ET THEMES DE RESTAURATION

Répartition de l'échantillon par thème de restauration

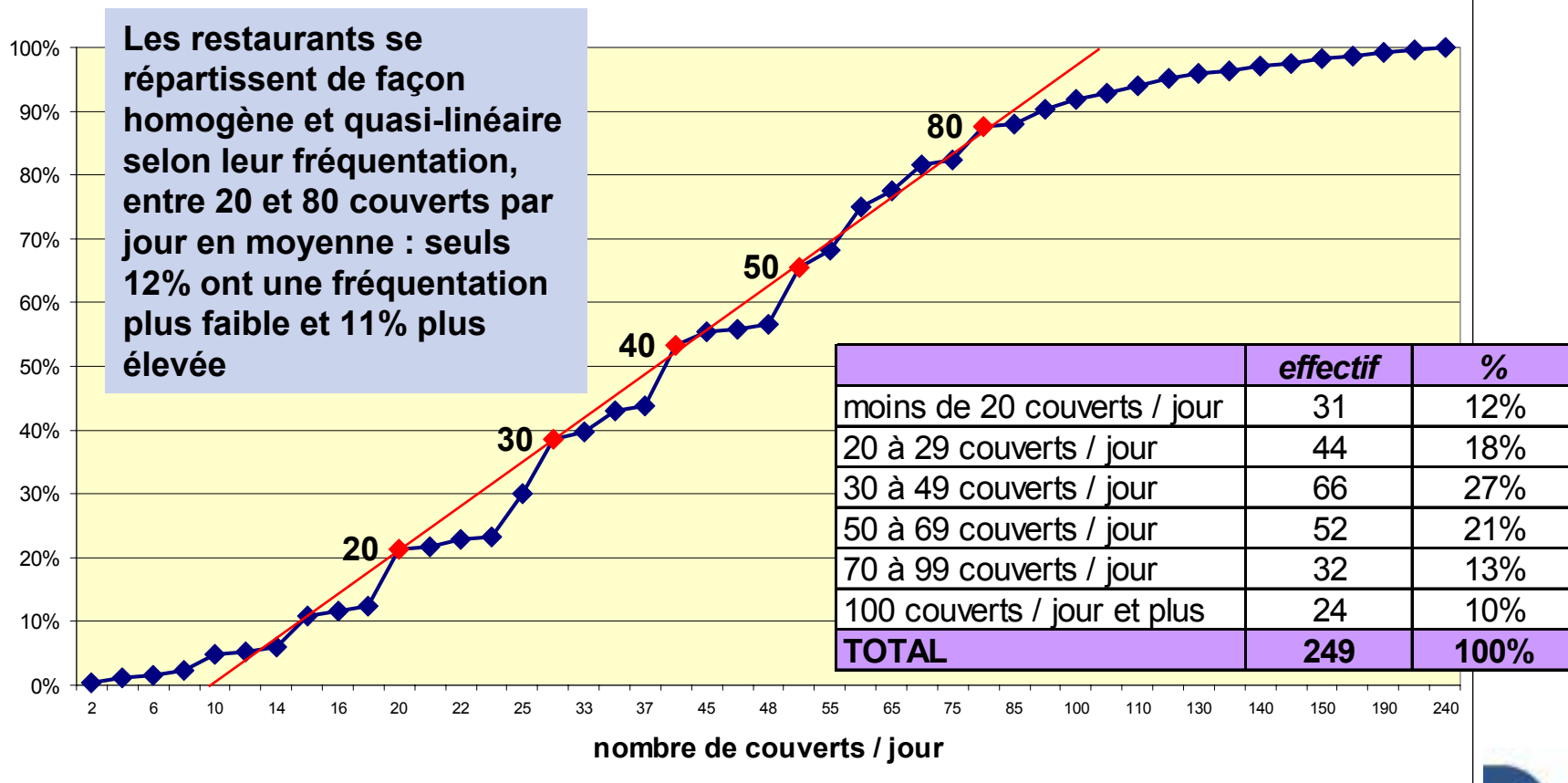


Les thèmes traditionnels de restauration sont hégémoniques dans la restauration commerciale, avec 75% d'établissements sous ce thème contre 25% ayant une thématique différente

Caractéristiques des établissements

FREQUENTATION DES ETABLISSEMENTS

Répartition des restaurants selon le nombre moyen de couverts servis par jour



Caractéristiques des établissements

FREQUENTATION DES ETABLISSEMENTS

	<i>effectif</i>	<i>%</i>
fermé le midi	7	2%
fermé le soir	74	25%
ouvert midi et soir	221	73%
TOTAL	302	100%

moyenne : 31 couverts / midi

médiane : 25 couverts / midi

98% des restaurants sont ouverts le midi (dont 25% uniquement le midi). Le nombre de couverts servis à midi par ces restaurants s'établit en moyenne à 31

moyenne : 27 couverts / soir

médiane : 20 couverts / soir

75% des restaurants sont ouverts le soir (dont 2% uniquement le soir). Le nombre de couverts servis le soir par ces restaurants s'établit en moyenne à 27

moyenne : 50 couverts / jour

médiane : 40 couverts / jour

En bilan, la moyenne se situe à 50 couverts servis par jour dans les restaurants, avec un restaurant sur deux réalisant plus de 40 couverts par jour

Caractéristiques des établissements



FREQUENTATION DES ETABLISSEMENTS

Poids du midi dans la fréquentation totale	<i>effectifs</i>	<i>%</i>
Jusqu'à 50%	94	38%
plus de 50% à 75%	76	31%
plus de 75%	79	32%
TOTAL	249	100%

6 restaurateurs sur 10 (62%) ont une fréquentation du midi plus importante que celle du soir

FREQUENTATION DES ETABLISSEMENTS

Poids du midi dans la fréquentation totale	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		ENSEMBLE	
Jusqu'à 50%	19	25%	34	39%	41	48%	94	38%
plus de 50% à 75%	9	12%	37	42%	30	35%	76	31%
plus de 75%	47	63%	17	19%	15	17%	79	32%
TOTAL	75	100%	88	100%	86	100%	249	100%

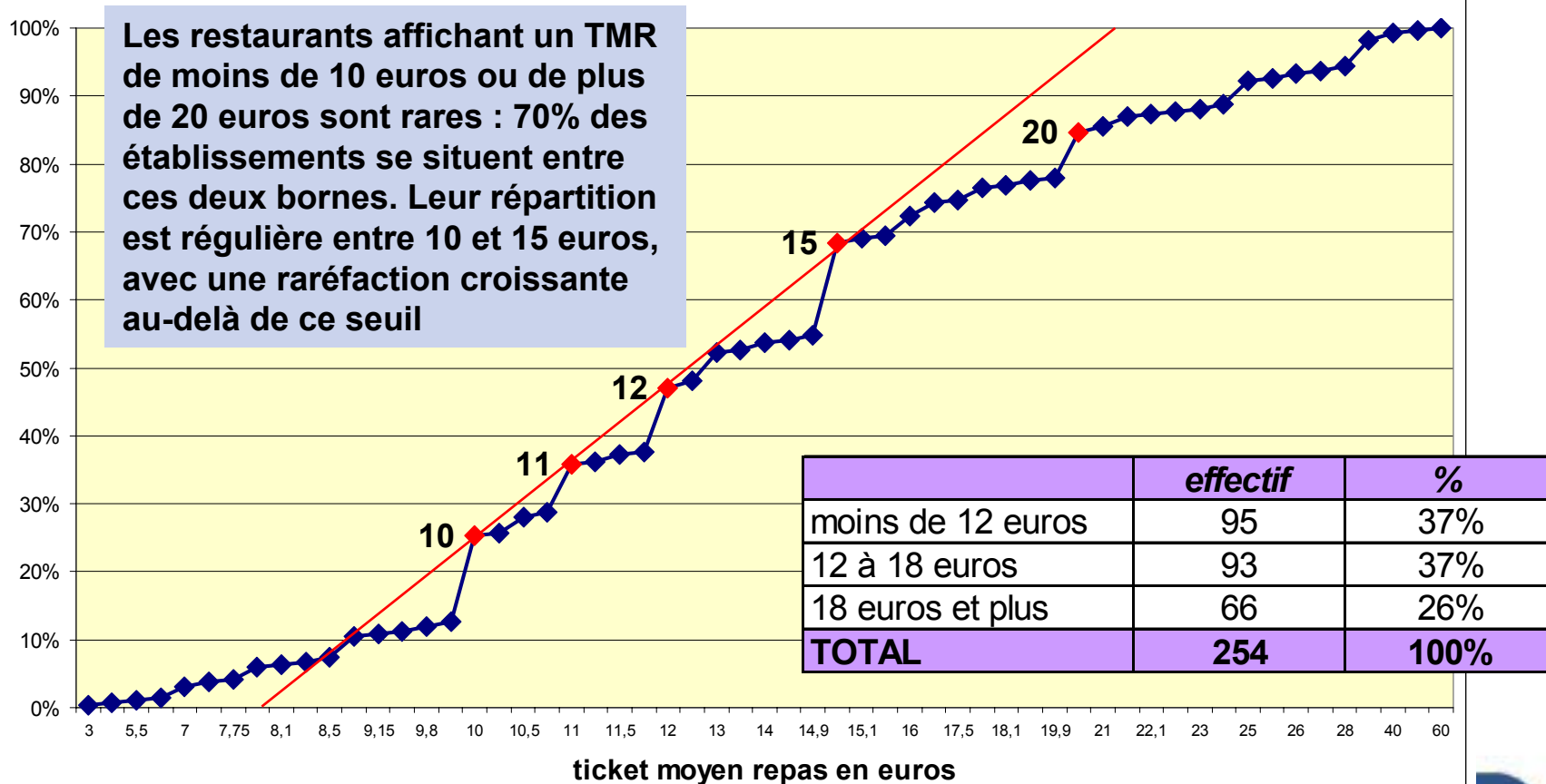
La fréquentation du soir est d'autant plus forte par rapport au midi que le nombre de couverts servis est élevé. À l'inverse, 63% des restaurants de petite capacité (moins de 25 couverts par jour) ont une fréquentation à plus de 75% le midi.

Avec ces résultats, la restauration montre un double visage : une face avec des petits restaurants surtout orientés vers le repas du midi, et une autre face avec des établissements plus fréquentés et équilibrant mieux les poids respectifs du midi et du soir

Caractéristiques des établissements

POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RESTAURANTS

Répartition des restaurants selon le ticket moyen repas (TMR)



Caractéristiques des établissements

POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RESTAURANTS

moyenne : 15,12 euros / couvert

médiane : 13 euros / couvert

15 euros : c'est la moyenne par couvert atteinte dans la restauration commerciale. Pour un établissement sur deux toutefois, le TMR reste inférieur à 13 euros

FREQUENTATION DES ETABLISSEMENTS

Poids du midi dans la fréquentation totale	moins de 12 euros		12 à 18 euros		18 euros et plus		Total	
Jusqu'à 50%	21	24%	28	33%	35	60%	84	37%
plus de 50% à 75%	18	21%	35	42%	17	29%	70	31%
plus de 75%	47	55%	21	25%	6	10%	74	32%
TOTAL	86	100%	84	100%	58	100%	228	100%

La fréquentation du soir est d'autant plus forte par rapport au midi, que le ticket moyen repas est élevé. Ainsi, 60% des établissements dont le TMR dépasse 18 euros connaissent une fréquentation du soir supérieure à celle du midi. À l'inverse, 55% des restaurants à faible TMR (moins de 12 euros par couvert) ont une fréquentation à plus de 75% le midi.

Caractéristiques des établissements

POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RESTAURANTS

	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
moins de 12 euros / couvert	44	63%	28	35%	14	18%	86	38%
12 à 18 euros / couvert	19	27%	28	35%	37	47%	84	37%
18 euros et plus / couvert	7	10%	24	30%	27	35%	58	25%
TOTAL	70	100%	80	100%	78	100%	228	100%

Ticket moyen repas et nombre de couverts par jour sont étroitement corrélés, avec 63% des établissements de faible capacité (jusqu'à 25 couverts par jour) qui ont un TMR inférieur à 12 euros, et a contrario, avec 51% des établissements à faible TMR (moins de 12 euros) qui ont une fréquentation moyenne inférieure à 25 couverts par jour.

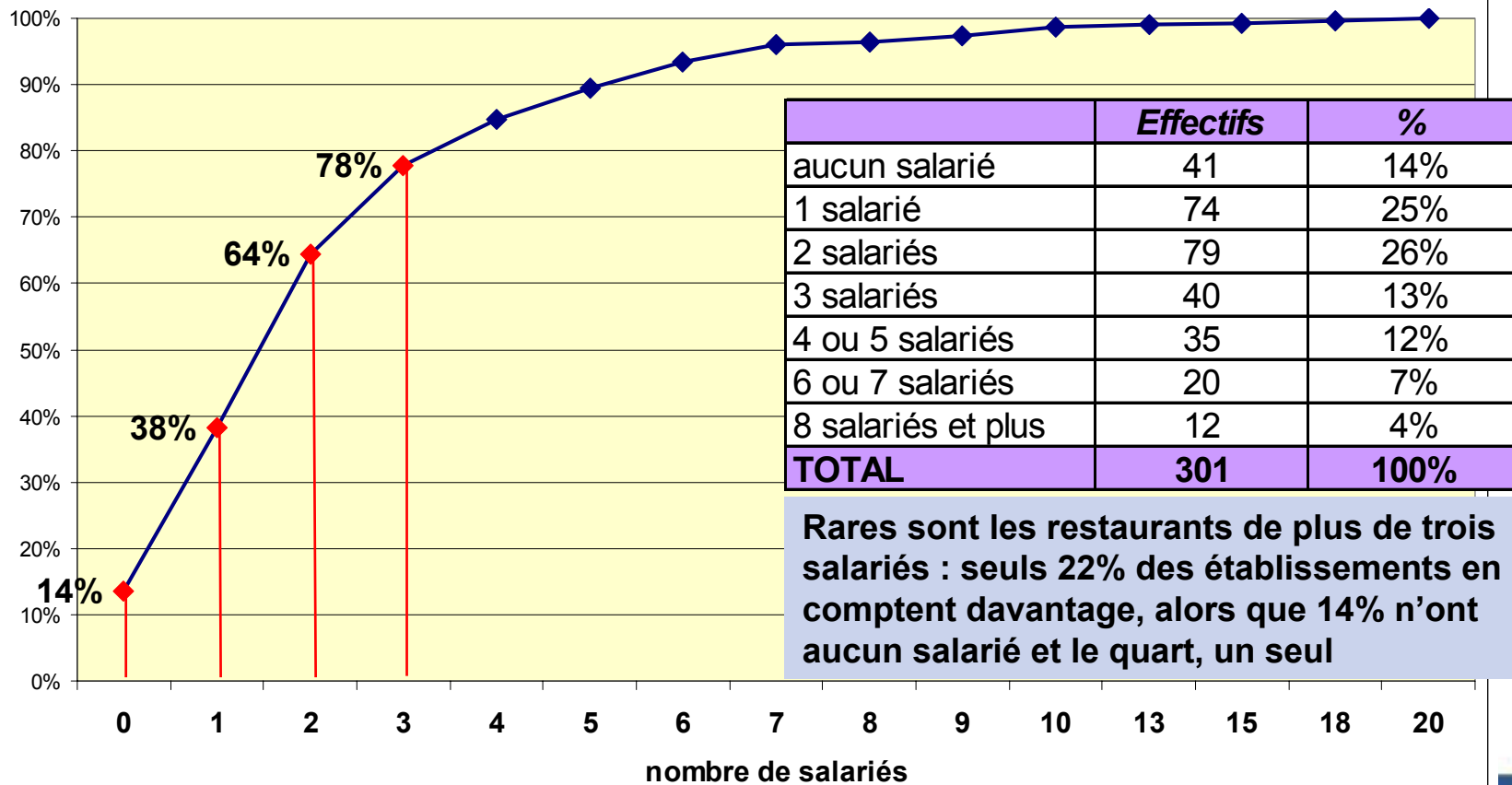
FREQUENTATION DES ETABLISSEMENTS

	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
Jusqu'à 25 couverts / jour	44	51%	19	23%	7	12%	70	31%
26 à 50 couverts / jour	28	33%	28	33%	24	41%	80	35%
Plus de 50 couverts / jour	14	16%	37	44%	27	47%	78	34%
TOTAL	86	100%	84	100%	58	100%	228	100%

Caractéristiques des établissements

PERSONNEL SALARIE

Répartition des restaurants selon le nombre de salariés



Caractéristiques des établissements

PERSONNEL SALARIE

	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
aucun ou 1 seul salarié	56	75%	31	35%	5	6%	92	37%
2 ou 3 salariés	17	23%	48	55%	32	37%	97	39%
4 salariés et plus	2	3%	9	10%	49	57%	60	24%
TOTAL	75	100%	88	100%	86	100%	249	100%

Le nombre de salariés est avant tout lié à la fréquentation des restaurants : 3% des établissements de moins de 25 couverts servis par jour comptent 4 salariés ou plus contre 57% des restaurants réalisant plus de 50 couverts par jour.

FREQUENTATION DES ETABLISSEMENTS

	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
aucun ou 1 seul salarié	59	58%	33	33%	16	24%	108	40%
2 ou 3 salariés	30	30%	43	43%	27	40%	100	37%
4 salariés et plus	12	12%	23	23%	25	37%	60	22%
TOTAL	101	100%	99	100%	68	100%	268	100%

Dans une moindre mesure, l'accroissement du TMR se traduit également par une nombre de salariés en augmentation

Caractéristiques des établissements

PERSONNEL SALARIE

personnel selon le poids du midi dans la fréquentation totale	Jusqu'à 50% le midi		50% à 75% le midi		plus de 75% le midi		TOTAL	
aucun ou 1 seul salarié	29	31%	24	32%	39	49%	92	37%
2 ou 3 salariés	37	39%	34	45%	26	33%	97	39%
4 salariés et plus	28	30%	18	24%	14	18%	60	24%
Total	94	100%	76	100%	79	100%	249	100%

Les établissements axés sur le service du midi sont ceux qui comptent le moins de salariés.

Caractéristiques des établissements

PERSONNEL SALARIE

moyenne : 2,6 salariés

tous les établissements

médiane : 2 salariés

moyenne : 3 salariés

établissements avec salariés

médiane : 2 salariés

En moyenne, les restaurants comptent 2,6 salariés, 3 salariés si l'on ne considère que les établissements ayant au moins un salarié

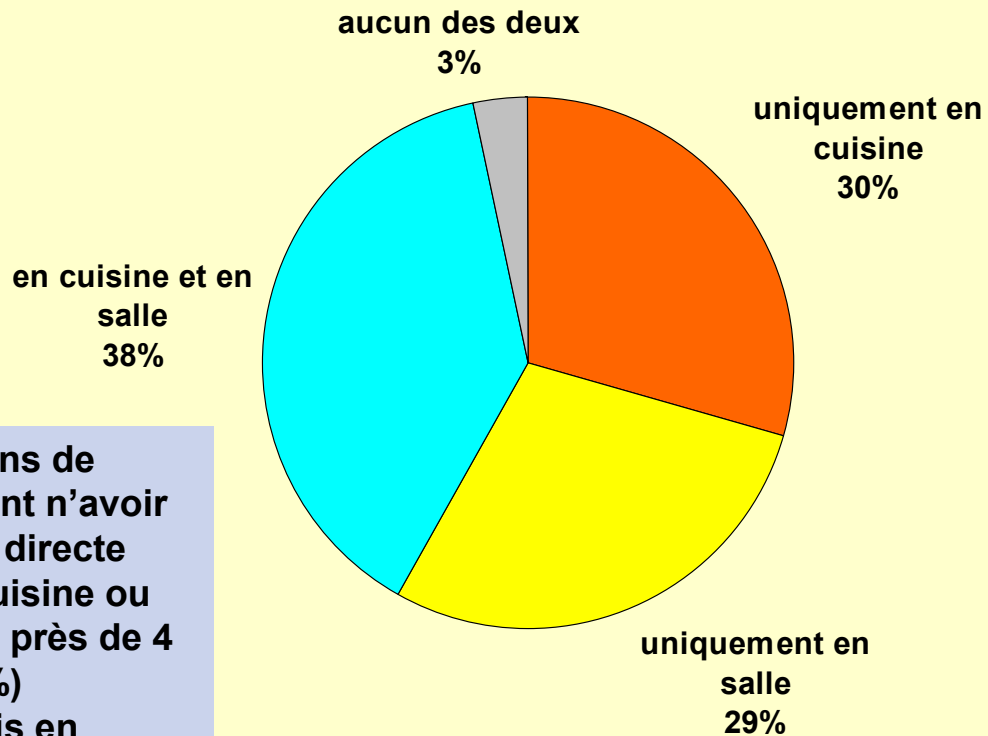
IMPLICATION DU PATRON DANS L'ACTIVITE

	<i>effectif</i>	<i>%</i>
uniquement en cuisine	89	30%
uniquement en salle	86	29%
en cuisine et en salle	116	39%
aucun des deux	10	3%
TOTAL	301	100%

Caractéristiques des établissements

IMPLICATION DU PATRON DANS L'ACTIVITE

Implication du patron dans l'activité du restaurant



Seuls 3% des patrons de restaurants déclarent n'avoir aucune implication directe dans l'activité en cuisine ou en salle, tandis que près de 4 patrons sur 10 (39%) s'impliquent à la fois en cuisine et en salle

Caractéristiques des établissements

IMPLICATION DU PATRON DANS L'ACTIVITE

implication du patron dans l'activité selon le personnel	aucun ou 1 seul salarié		2 ou 3 salariés		4 salariés et plus		TOTAL	
uniquement en cuisine	40	35%	31	26%	18	27%	89	30%
uniquement en salle	26	23%	36	30%	24	36%	86	29%
en cuisine et en salle	48	42%	45	38%	23	34%	116	39%
aucun des deux	1	1%	7	6%	2	3%	10	3%
Total	115	100%	119	100%	67	100%	301	100%

Dans les plus petites structures, le patron s'implique plus fréquemment en cuisine et en salle à la fois, ou alors uniquement en cuisine, alors que dans les plus grosses structures, le patron tend à s'impliquer davantage uniquement en salle

PERSONNEL SALARIE

personnel selon l'implication du patron dans l'activité	uniquement en cuisine		uniquement en salle		en cuisine et en salle		aucun des deux		Total	
aucun ou 1 seul salarié	40	45%	26	30%	48	41%	1	10%	115	38%
2 ou 3 salariés	31	35%	36	42%	45	39%	7	70%	119	40%
4 salariés et plus	18	20%	24	28%	23	20%	2	20%	67	22%
TOTAL	89	100%	86	100%	116	100%	10	100%	301	100%

L'implication en cuisine du patron va de pair avec un faible nombre de salariés, l'implication en salle, avec un nombre élevé

Caractéristiques des établissements

AGE DES PATRONS

	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>
moins de 25 ans	10	3%
25 à 34 ans	61	20%
35 à 44 ans	100	34%
45 à 54 ans	77	26%
55 à 64 ans	44	15%
65 ans et plus	6	2%
Total	298	100%

Un tiers des patrons interrogés (34%) ont entre 35 et 44 ans au moment de l'enquête

FORMATION INITIALE

	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>
CAP ou BEP	90	30%
Bac Hôtelier	17	6%
BTSH ou formation supérieure	16	5%
stages ou formation adulte	13	4%
Aucun diplôme	165	55%
Total	301	100%

Plus de la moitié (55%) des patrons n'ont aucun diplôme hôtelier, tandis que 30% bénéficient d'une formation initiale de niveau CAP hôtelier ou BEP hôtelier

NIVEAU DE FORMATION SELON L'AGE DES PATRONS

	Moins de 35		35 à 44 ans		45 ans et plus		TOTAL	
aucun diplôme	37	52%	48	48%	77	61%	162	54%
CAP ou BEP	19	27%	37	37%	34	27%	90	30%
BTH, BTSH ou autre formation	15	21%	15	15%	16	13%	46	15%
TOTAL	71	100%	100	100%	127	100%	298	100%

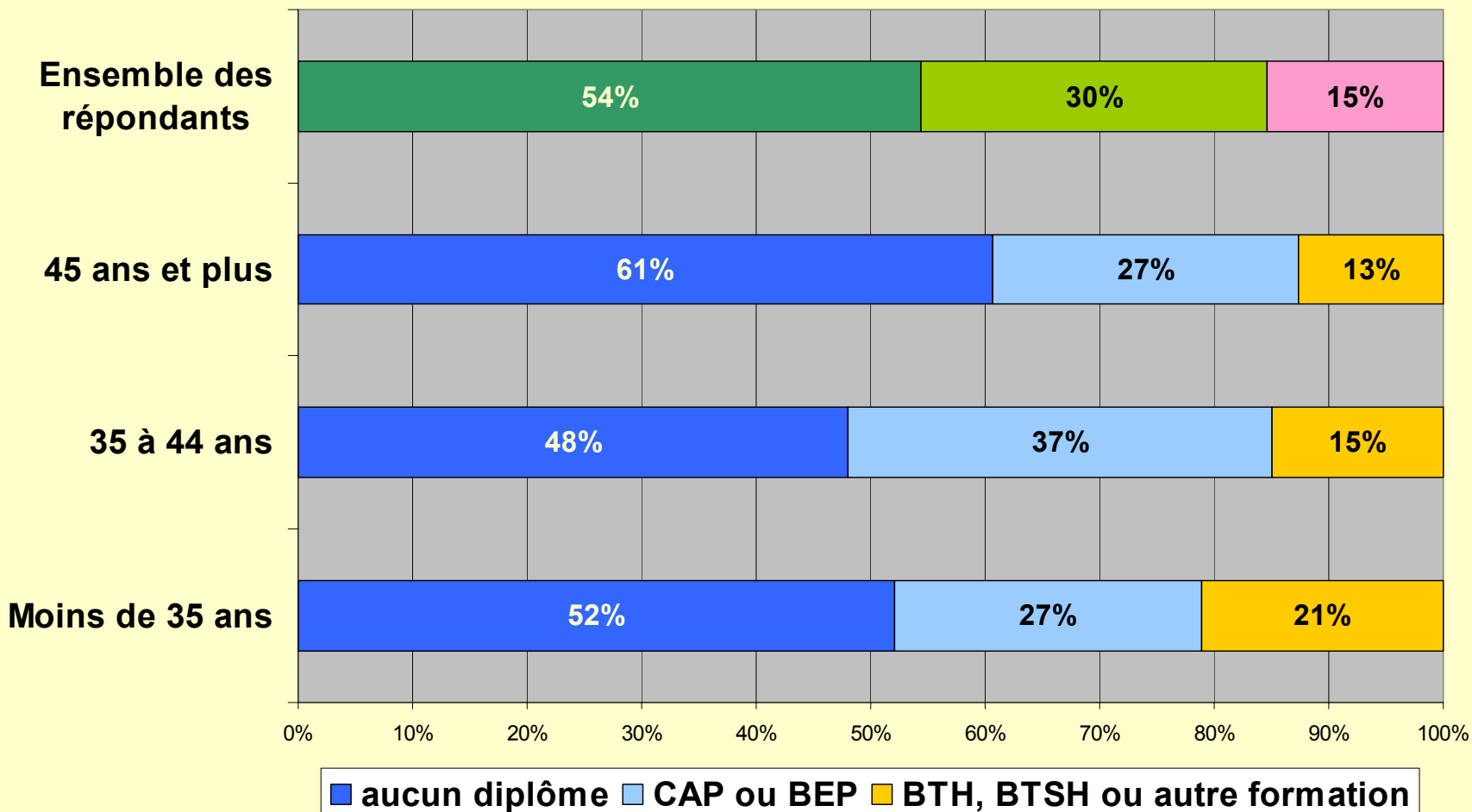
Plus les patrons sont jeunes, et plus le niveau d'étude en hôtellerie augmente ; plus ils sont âgés, plus la proportion de non diplômés s'accroît. C'est dans la tranche d'âge médiane (35 à 44 ans) que l'on compte le plus de patrons ayant passé un CAP ou un BEP hôtelier



Caractéristiques des établissements

NIVEAU DE FORMATION SELON L'AGE DES PATRONS

niveau de formation des patrons selon leur âge



Caractéristiques des établissements

AGE DES PATRONS

POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RESTAURANTS

TMR selon l'âge du patron	Moins de 35 ans		35 à 44 ans		45 ans et plus		TOTAL	
moins de 12 euros / couvert	21	34%	27	31%	53	45%	101	38%
12 à 18 euros / couvert	20	33%	38	44%	39	33%	97	37%
18 euros et plus / couvert	20	33%	22	25%	25	21%	67	25%
TOTAL	61	100%	87	100%	117	100%	265	100%

Le TMR est d'autant plus élevé que le patron du restaurant est jeune, ou que son niveau de formation hôtelière est élevé

FORMATION INITIALE

POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RESTAURANTS

TMR selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		TOTAL	
moins de 12 euros / couvert	65	44%	24	30%	12	29%	101	38%
12 à 18 euros / couvert	56	38%	31	39%	12	29%	99	37%
18 euros et plus / couvert	27	18%	24	30%	17	41%	68	25%
TOTAL	148	100%	79	100%	41	100%	268	100%

Caractéristiques des établissements

CLIENTELE DOMINANTE DES RESTAURANTS

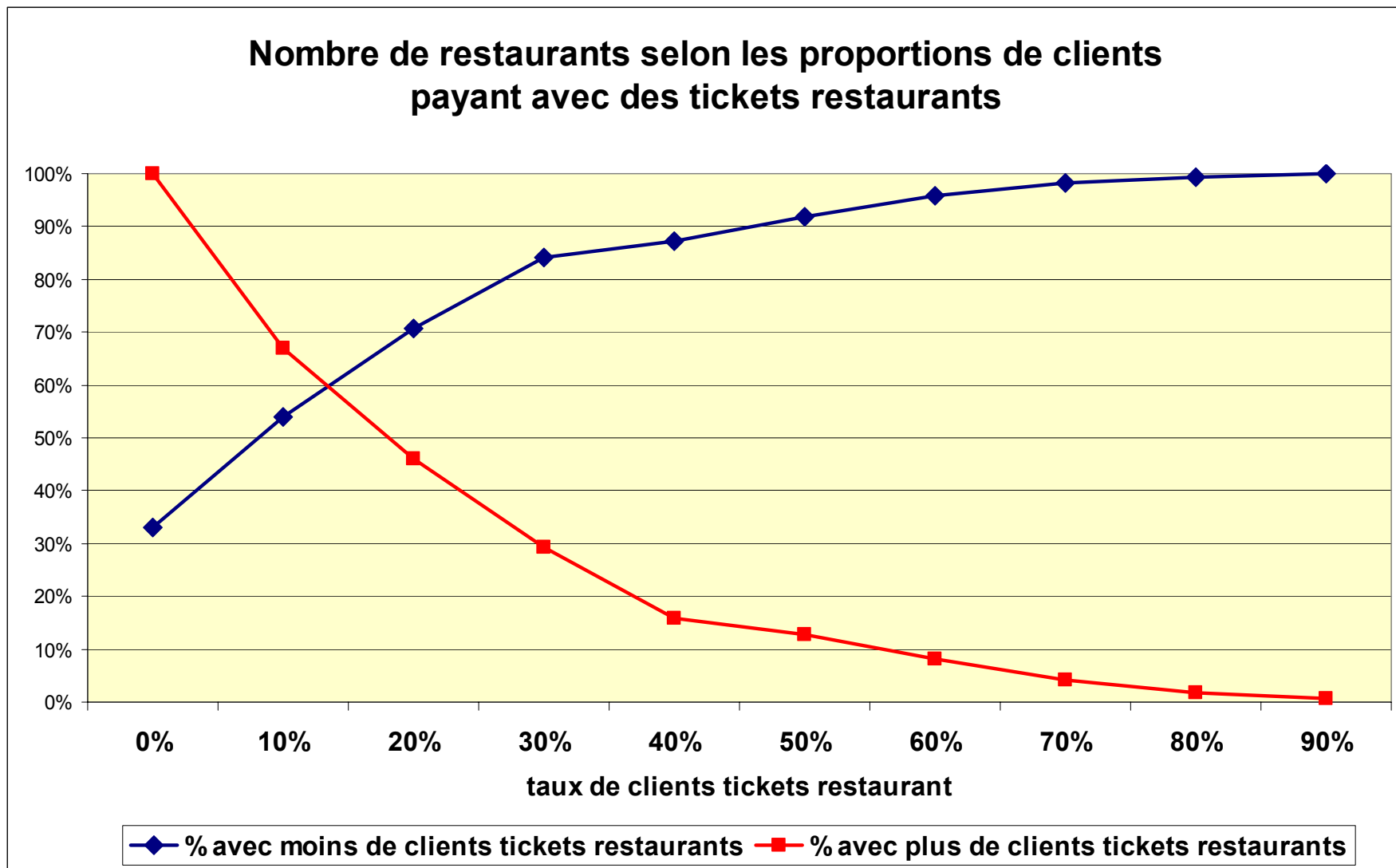
proportion de clients payant avec des tickets repas	Effectifs	%	% cumulé	% cumulé inverse
0%	94	33%	33%	100%
10%	59	21%	54%	67%
20%	48	17%	71%	46%
30%	38	13%	84%	29%
40%	9	3%	87%	16%
50%	13	5%	92%	13%
60%	11	4%	96%	8%
70%	7	2%	98%	4%
80%	3	1%	99%	2%
90%	2	1%	100%	1%
Total	284	100%		

situation concurrentielle	Effectifs	%
0% de clients tickets restaurant	94	33%
10% à 20% de clients tickets restaurant	107	38%
plus de 20% de clients tickets restaurant	83	29%
TOTAL	284	100%

Pas loin du tiers des établissements (29%) de la restauration comptent 30% ou plus de clients payant avec des tickets restaurants, contre le tiers (33%) qui n'en comptent aucun. Ils sont encore 13% à avoir plus de la moitié de la clientèle dans cette situation.

Caractéristiques des établissements

CLIENTELE DOMINANTE DES RESTAURANTS



Caractéristiques des établissements

CLIENTELE DOMINANTE DES RESTAURANTS

POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RESTAURANTS

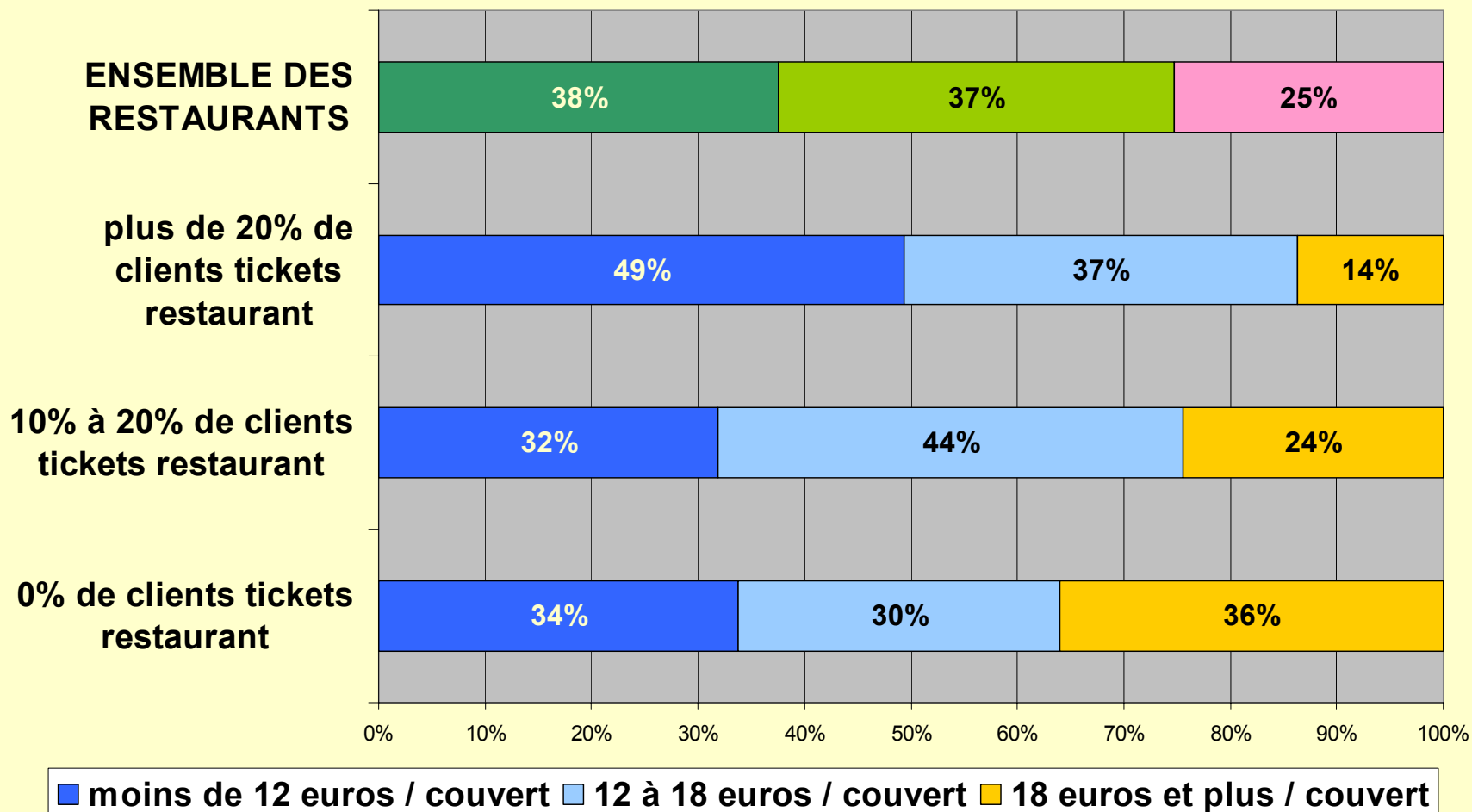
TMR selon la proportion de clients tickets restaurant	0% de clients tickets restaurant		10% à 20% de clients tickets restaurant		plus de 20% de clients tickets restaurant		TOTAL	
	nombre	proportion	nombre	proportion	nombre	proportion	nombre	proportion
moins de 12 euros / couvert	29	34%	30	32%	36	49%	95	38%
12 à 18 euros / couvert	26	30%	41	44%	27	37%	94	37%
18 euros et plus / couvert	31	36%	23	24%	10	14%	64	25%
TOTAL	86	100%	94	100%	73	100%	253	100%

Le TMR est d'autant plus faible que la proportion de clients payant avec des tickets repas est élevée

Caractéristiques des établissements

TICKET MOYEN REPAS SELON LE TAUX DE CLIENTS TICKETS RESTAURANT

TMR selon le taux de clients payant avec des tickets restaurant



Caractéristiques des établissements

SITUATION CONCURRENTIELLE

situation concurrentielle	Effectifs	%
très forte, il y a beaucoup de concurrence	75	25%
moyenne, il y a quelques concurrents	103	34%
faible, il y a très peu de concurrents directs	59	20%
nulle, vous êtes le seul sur le créneau	62	21%
TOTAL	299	100%

Un quart (25%) des restaurateurs interrogés jugent la concurrence « très forte » et un tiers (34%) connaissent une concurrence modérée

POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RESTAURANTS

TMR selon la pression concurrentielle	concurrence très forte		concurrence moyenne		concurrence faible ou nulle		TOTAL	
moins de 12 euros / couvert	26	39%	32	36%	42	38%	100	37%
12 à 18 euros / couvert	23	34%	34	39%	42	38%	99	37%
18 euros et plus / couvert	18	27%	22	25%	28	25%	68	25%
TOTAL	67	100%	88	100%	112	100%	267	100%

La concurrence ne semble pas directement influencer le positionnement tarifaire des restaurants, les proportions d'établissements à chaque niveau de TMR restent similaires quelle que soit la pression concurrentielle ressentie par les exploitants



2. L'approvisionnement et les stocks

L'approvisionnement et les stocks

STOCK MAXIMUM AU FRAIS ET STOCK MOYEN

stocks en nombre de jours moyens d'activité	stock maximum au frais			stock moyen		
	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>	<i>% cumulé</i>	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>	<i>% cumulé</i>
0	16	6%	100%	9	4%	100%
1	15	6%	94%	25	10%	96%
2	58	22%	88%	43	17%	87%
2,5	3	1%	66%	1	0%	69%
3	66	25%	65%	36	14%	69%
3,5	1	0%	40%	2	1%	55%
4	21	8%	40%	32	13%	54%
4,5	1	0%	32%	1	0%	41%
5	16	6%	31%	14	6%	41%
6	5	2%	25%	4	2%	35%
7	50	19%	23%	47	19%	34%
8	6	2%	5%	6	2%	15%
10	3	1%	2%	14	6%	13%
12	1	0%	1%	2	1%	7%
13	0	0%	1%	1	0%	6%
14	0	0%	1%	2	1%	6%
15	2	1%	1%	10	4%	5%
20	0	0%	0%	1	0%	1%
28	0	0%	0%	1	0%	1%
84	0	0%	0%	1	0%	0%
TOTAL	264	100%		252	100%	

Le tiers (35%) des restaurants dispose d'un stock de frais maximum correspondant à moins de trois jours d'activité, et 31% ont un stock moyen (tous produits confondus) équivalent à moins de trois jours d'activité. Un tiers (34%) des restaurants dispose d'un stock moyen d'une semaine d'activité ou plus

L'approvisionnement et les stocks

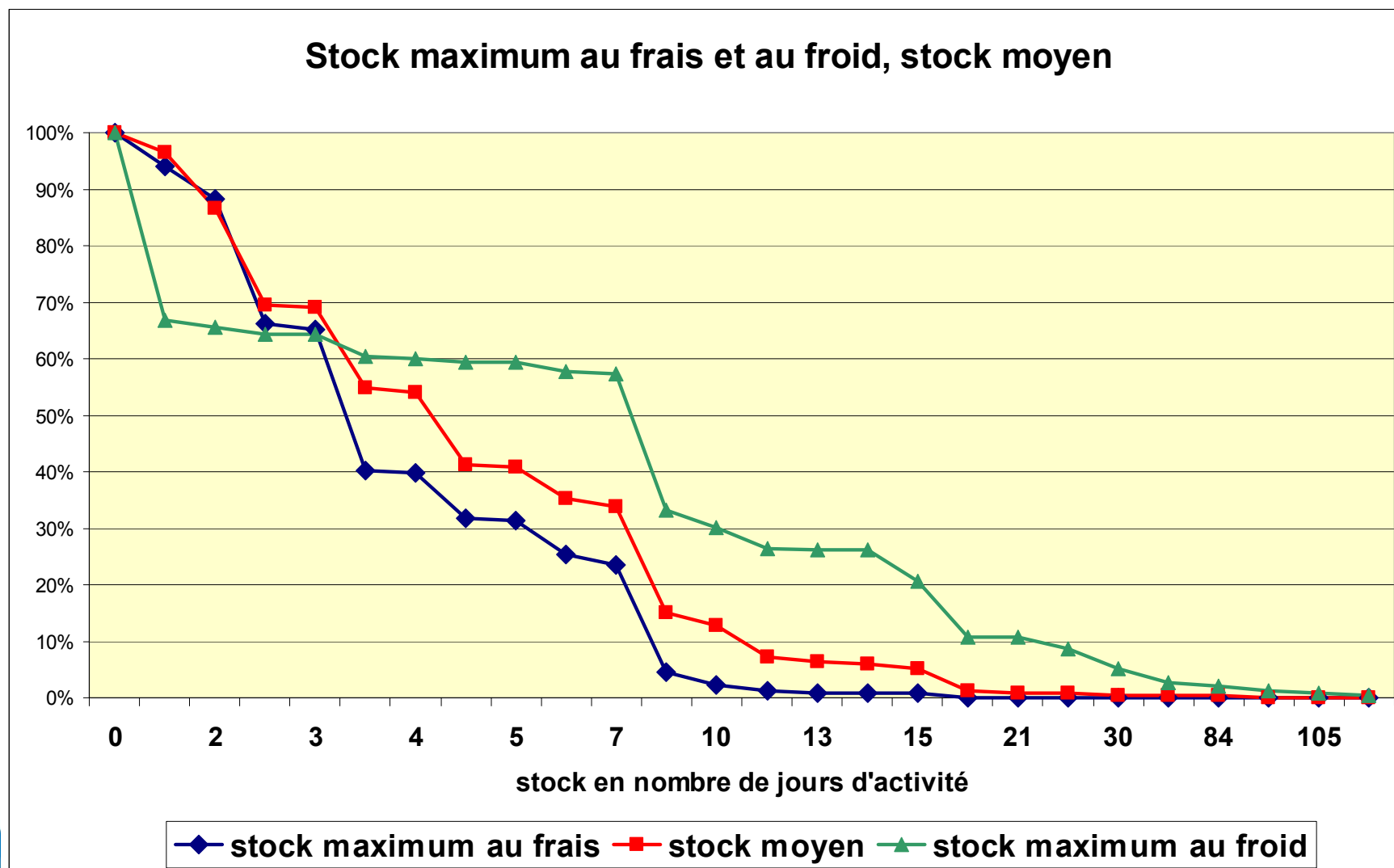
STOCK MAXIMUM AU FROID

stocks en nombre de jours moyens d'activité	stock maximum au froid		
	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>	<i>% cumulé</i>
0	84	33%	100%
1	3	1%	67%
2	3	1%	66%
3	10	4%	64%
3,5	1	0%	60%
4	2	1%	60%
5	4	2%	59%
6	1	0%	58%
7	61	24%	57%
8	8	3%	33%
10	9	4%	30%
12	1	0%	26%
14	14	6%	26%
15	25	10%	21%
21	5	2%	11%
28	9	4%	9%
30	6	2%	5%
60	2	1%	3%
84	2	1%	2%
90	1	0%	1%
105	1	0%	1%
168	1	0%	0%
Total	253	100%	

Un tiers (33%) des établissements n'a aucun stock de surgelés, tandis qu'un autre tiers (33%) dispose d'un stock supérieur à l'équivalent d'une semaine d'activité

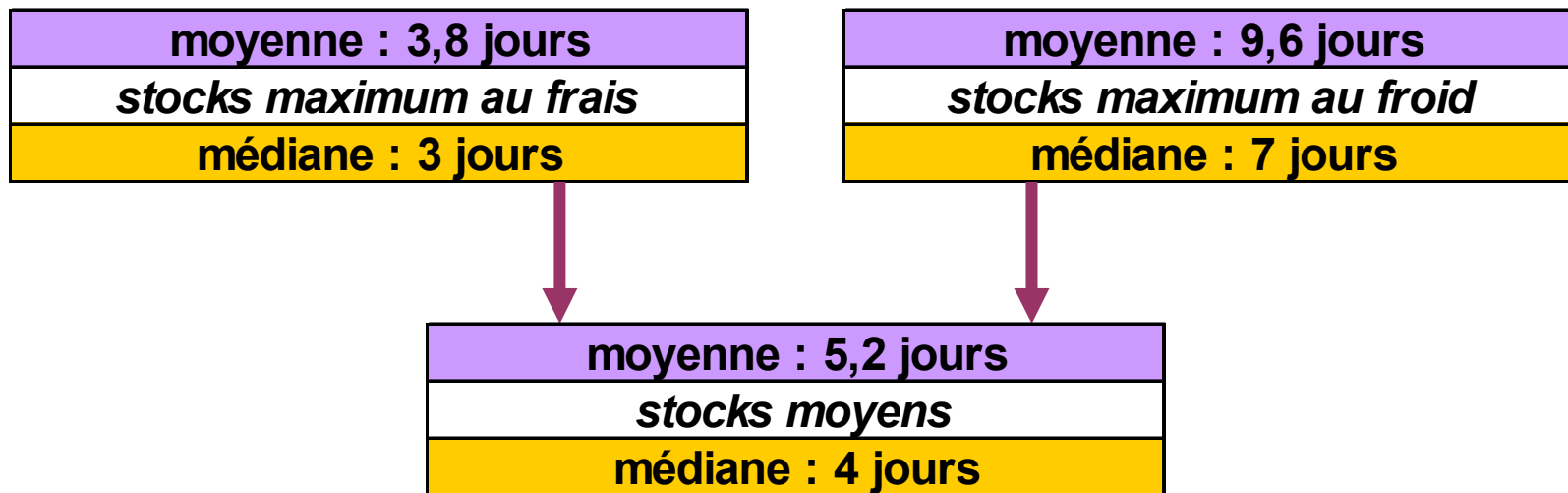
L'approvisionnement et les stocks

STOCKS MAXIMUM EN FRAIS, EN FROID ET STOCKS MOYENS



L'approvisionnement et les stocks

STOCK MAXIMUM AU FRAIS, AU FROID ET STOCK MOYEN



Pour la restauration commerciale, le stock moyen représente l'équivalent de 5,2 jours d'activité par établissement, avec une capacité maximale de stock correspondant en moyenne à 3,8 jours d'activité pour les produits frais, et en moyenne à 9,6 jours d'activité pour les produits surgelés

L'approvisionnement et les stocks

STOCK MOYEN

POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RESTAURANTS

stock moyen selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage
moins de 3 jours	21	24%	26	30%	25	42%	72	31%
entre 3 et 6 jours	26	30%	33	38%	22	37%	81	35%
Plus de 6 jours	40	46%	27	31%	13	22%	80	34%
TOTAL	87	100%	86	100%	60	100%	233	100%

Le stock moyen tend à diminuer dans les restaurants lorsque le TMR s'élève : 46% des établissements dont le TMR est inférieur à 12 euros disposent d'un stock moyen de plus de 6 jours, contre 22% des restaurants dont le TMR dépasse 18 euros

FREQUENTATION

stock moyen selon le nombre de couverts par jour	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage
moins de 3 jours	14	23%	22	30%	32	41%	68	32%
entre 3 et 6 jours	20	32%	24	33%	28	36%	72	34%
Plus de 6 jours	28	45%	27	37%	18	23%	73	34%
TOTAL	62	100%	73	100%	78	100%	213	100%

Le stock moyen diminue également avec l'accroissement du nombre de couverts servis

L'approvisionnement et les stocks

STOCK MAXIMUM AU FRAIS ET AU FROID

stocks maximum selon le nombre de couverts	Jusqu'à 25 couverts / jour	26 à 50 couverts / jour	Plus de 50 couverts / jour	TOTAL
Répondants frais	61	74	73	235
stock maximum au frais	4,5	4,4	3,5	4,0
Répondants froid	47	50	49	161
stock maximum au froid	20	16	9	14

stocks maximum selon le poids du midi	Jusqu'à 50%	plus de 50% à 75%	plus de 75%	TOTAL
Répondants frais	79	65	64	248
stock maximum au frais	3,8	4,0	4,7	4,1
Répondants froid	50	49	47	169
stock maximum au froid	15	14	17	14

stocks maximum selon le nombre de couverts	moins de 12 euros / couvert	12 à 18 euros / couvert	18 euros et plus / couvert	TOTAL
Répondants frais	84	80	60	224
stock maximum au frais	4,3	4,1	3,7	4,1
Répondants froid	66	62	26	154
stock maximum au froid	15	12	20	15

Les capacités maximales de stockage au frais comme au froid, diminuent avec l'accroissement du TMR ou du nombre de couverts servis, mais augmentent lorsque le poids du midi s'accroît dans la fréquentation totale des établissements

L'approvisionnement et les stocks

NOMBRE DE FOURNISSEURS

nombre de fournisseurs	nombre de fournisseurs alimentaires			nombre minimum de fournisseurs alimentaires indispensables		
	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>	<i>% cumulé inverse</i>	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>	<i>% cumulé inverse</i>
1	18	6%	100%	59	20%	100%
2	45	15%	94%	68	23%	80%
3	51	17%	79%	64	22%	57%
4	49	16%	62%	39	13%	35%
5	41	14%	45%	26	9%	22%
6	22	7%	31%	11	4%	13%
7	12	4%	24%	7	2%	9%
8	9	3%	20%	4	1%	7%
10	33	11%	17%	11	4%	5%
11	1	0%	6%	0	0%	2%
12	3	1%	5%	0	0%	2%
14	1	0%	4%	0	0%	2%
15	7	2%	4%	2	1%	2%
20	2	1%	2%	1	0%	1%
30	2	1%	1%	2	1%	1%
40	1	0%	0%	0	0%	0%
TOTAL	297	100%		294	100%	

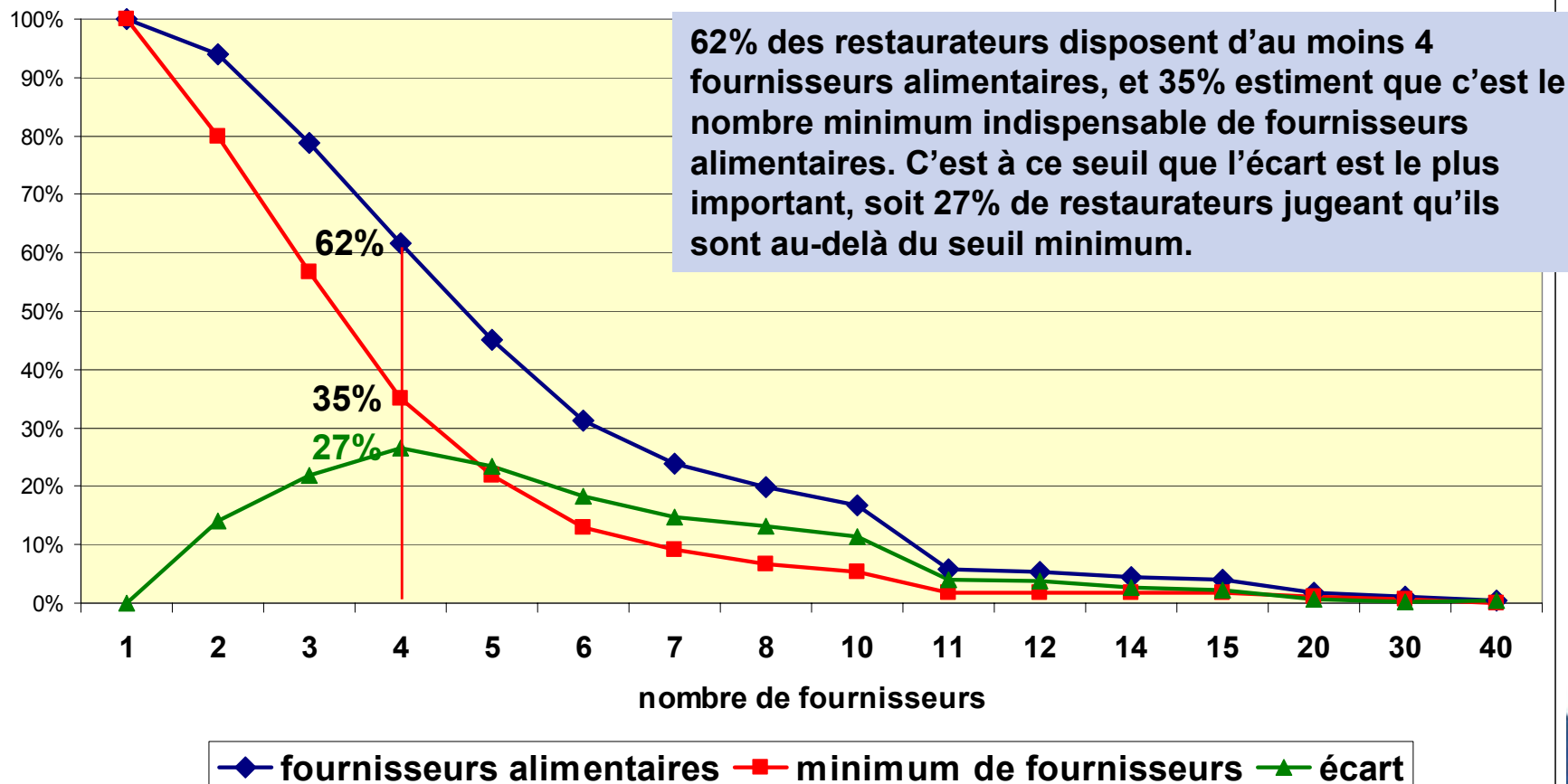
Un gros tiers des restaurants (38%) dispose de un à trois fournisseurs, et un petit tiers des établissements (31%) en compte six ou plus.

Le nombre minimum de fournisseurs alimentaires jugés indispensables, est situé à trois au moins pour les deux tiers (65%) des restaurateurs interrogés

L'approvisionnement et les stocks

NOMBRE DE FOURNISSEURS

Nombre de fournisseurs : comparaison entre le nombre effectif et le nombre minimum théorique



L'approvisionnement et les stocks

NOMBRE DE FOURNISSEURS

	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>
moins de 4 fournisseurs	114	38%
4 ou 5 fournisseurs	90	30%
6 fournisseurs et plus	93	31%
TOTAL	297	100%

Sur l'ensemble de la restauration, la moyenne s'établit à 5,3 fournisseurs alimentaires effectifs par restaurant, alors que le nombre jugé le minimum indispensable se situe en moyenne à 3,5

Les restaurateurs disposent en moyenne de 1,8 fois le nombre de fournisseurs qu'ils jugent être le minimum indispensable

moyenne : 5,3
<i>nombre de fournisseurs alimentaires</i>
médiane : 4

moyenne : 3,5
<i>nombre minimum de fournisseurs</i>
médiane : 3

moyenne : 1,8
<i>nombre de fournisseurs alimentaires / nombre minimum de fournisseurs</i>

L'approvisionnement et les stocks

NOMBRE MINIMUM DE FOURNISSEURS NECESSAIRES

taux de fournisseurs effectifs par rapport au nombre minimum indispensable	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>	<i>% cumulé</i>
1	146	50%	50%
1,14	1	0%	51%
1,25	2	1%	51%
1,33	10	3%	55%
1,43	1	0%	55%
1,5	15	5%	60%
1,67	8	3%	63%
1,75	5	2%	65%
1,88	1	0%	65%
2	39	13%	79%
2,33	3	1%	80%
2,4	1	0%	80%
2,5	14	5%	85%
2,67	2	1%	86%
3	15	5%	91%
3,33	4	1%	92%
4	8	3%	95%
5	8	3%	98%
6	1	0%	98%
8	2	1%	99%
10	3	1%	100%
15	1	0%	100%
TOTAL	290	100%	

50% des établissements de la restauration ont juste le minimum requis de fournisseurs alimentaires, et seuls 20% ont plus de deux fois le nombre minimum

L'approvisionnement et les stocks

NOMBRE DE FOURNISSEURS

nombre de fournisseurs alimentaires selon le poids du midi	Jusqu'à 50%		plus de 50% à 75%		plus de 75%		Total	
moins de 4 fournisseurs	33	36%	20	27%	41	52%	94	38%
4 ou 5 fournisseurs	22	24%	25	33%	21	27%	68	28%
6 fournisseurs et plus	36	40%	30	40%	17	22%	83	34%
TOTAL	91	100%	75	100%	79	100%	245	100%

nombre de fournisseurs alimentaires selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
moins de 4 fournisseurs	43	58%	27	31%	24	28%	94	38%
4 ou 5 fournisseurs	16	22%	28	33%	24	28%	68	28%
6 fournisseurs et plus	15	20%	31	36%	37	44%	83	34%
TOTAL	74	100%	86	100%	85	100%	245	100%

nombre de fournisseurs alimentaires selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
moins de 4 fournisseurs	53	53%	31	32%	17	25%	101	38%
4 ou 5 fournisseurs	29	29%	34	35%	15	22%	78	30%
6 fournisseurs et plus	18	18%	32	33%	35	52%	85	32%
TOTAL	100	100%	97	100%	67	100%	264	100%

Lorsque le poids du midi dans la fréquentation est élevé, les restaurateurs ont moins de fournisseurs en moyenne que lorsque ce poids est plus faible.

Le nombre de fournisseurs est d'autant plus élevé que le restaurant a une fréquentation élevée ou un TMR élevé

L'approvisionnement et les stocks

NOMBRE DE FOURNISSEURS ET STOCK MOYEN

stock moyen (en jours) selon le taux de fournisseurs effectifs par rapport au nombre minimum indispensable	taux = 1 (nombre de fournisseur au minimum)		taux entre 1 et 2 fois le nombre nécessaire		taux supérieur à 2 fois le nombre nécessaire		Total	
moins de 3 jours	51	41%	15	22%	10	19%	76	31%
entre 3 et 6 jours	37	30%	28	42%	21	39%	86	35%
Plus de 6 jours	36	29%	24	36%	23	43%	83	34%
TOTAL	124	100%	67	100%	54	100%	245	100%

nombre de fournisseurs alimentaires selon le stock moyen (en jours)	moins de 3 jours		entre 3 et 6 jours		Plus de 6 jours		Total	
moins de 4 fournisseurs	37	47%	31	36%	32	38%	100	40%
4 ou 5 fournisseurs	21	27%	23	26%	27	32%	71	28%
6 fournisseurs et plus	20	26%	33	38%	26	31%	79	32%
TOTAL	78	100%	87	100%	85	100%	250	100%

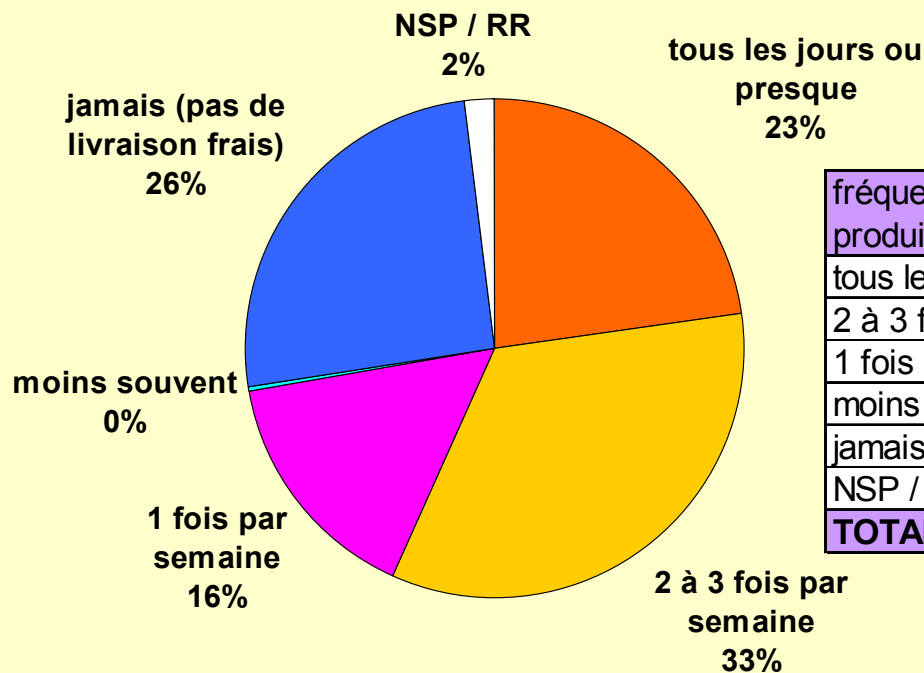
nombre de fournisseurs selon le taux de fournisseurs effectifs par rapport au nombre minimum indispensable	taux = 1 (nombre de fournisseur au minimum)		taux entre 1 et 2 fois le nombre nécessaire		taux supérieur à 2 fois le nombre nécessaire		Total	
moins de 4 fournisseurs	79	54%	22	27%	11	18%	112	39%
4 ou 5 fournisseurs	37	25%	30	37%	21	34%	88	30%
6 fournisseurs et plus	30	21%	30	37%	30	48%	90	31%
TOTAL	146	100%	82	100%	62	100%	290	100%

Le nombre de fournisseurs des restaurants et leur stock moyen sont étroitement liés : avec moins de 3 jours de stock moyen, les restaurateurs limitent le nombre de fournisseurs au minimum indispensable, alors qu'avec plus de 6 jours de stock moyen, le nombre de fournisseur augmente aussi bien dans l'absolu que relativement au minimum jugé indispensable

L'approvisionnement et les stocks

FREQUENCE DE LIVRAISON EN FRAIS

Fréquence de livraison en produits frais



fréquence de livraison en produits frais	Effectifs	%
tous les jours ou presque	69	23%
2 à 3 fois par semaine	102	34%
1 fois par semaine	47	16%
moins souvent	1	0%
jamais (pas de livraison frais)	77	26%
NSP / RR	6	2%
TOTAL	302	100%

57% des restaurants sont livrés en frais entre une fois par jour et deux fois par semaine. Un quart (26%) des établissements n'a pas de livraison assurée pour ses approvisionnements en frais

L'approvisionnement et les stocks

FREQUENCE DE LIVRAISON EN FRAIS

fréquence de livraison en produits frais selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
tous les jours ou presque	2	3%	25	29%	32	37%	59	24%
moins souvent	41	56%	42	49%	44	51%	127	52%
jamais (pas de livraison frais)	30	41%	19	22%	10	12%	59	24%
TOTAL	73	100%	86	100%	86	100%	245	100%

fréquence de livraison en produits frais selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
tous les jours ou presque	15	15%	21	21%	28	41%	64	24%
moins souvent	55	57%	55	56%	25	37%	135	51%
jamais (pas de livraison frais)	27	28%	22	22%	15	22%	64	24%
TOTAL	97	100%	98	100%	68	100%	263	100%

La fréquence de livraison en produits frais tend à augmenter sensiblement en même temps que la fréquentation des restaurants, ainsi qu'avec l'accroissement du TMR. 41% des restaurants avec un TMR de plus de 18 euros et 37% de ceux de plus de 50 couverts par jour sont livrés tous les jours ou presque, contre 15% des établissements d'un TMR de moins de 12 euros et 3% seulement des restaurants servant moins de 25 couverts par jour

L'approvisionnement et les stocks

FREQUENCE DE LIVRAISON EN FRAIS

fréquence de livraison en produits frais selon le stock moyen	moins de 3 jours		entre 3 et 6 jours		Plus de 6 jours		Total	
	tous les jours ou presque	30	39%	22	25%	10	12%	62
moins souvent	19	25%	49	56%	54	64%	122	49%
jamais (pas de livraison frais)	27	36%	17	19%	21	25%	65	26%
TOTAL	76	100%	88	100%	85	100%	249	100%

fréquence de livraison en produits frais selon le nombre de fournisseurs	moins de 4 fournisseurs		4 ou 5 fournisseurs		6 fournisseurs et plus		Total	
	tous les jours ou presque	11	10%	22	25%	36	40%	69
moins souvent	54	48%	50	56%	43	47%	147	50%
jamais (pas de livraison frais)	47	42%	17	19%	12	13%	76	26%
TOTAL	112	100%	89	100%	91	100%	292	100%

La fréquence de livraison baisse logiquement avec l'accroissement du stock moyen des établissements. Elle s'élève par contre, tout aussi logiquement, avec l'augmentation du nombre de fournisseurs en produits frais

L'approvisionnement et les stocks

FOURNISSEUR PRINCIPAL EN FRAIS

fournisseur principal en produits frais	Effectifs	%
AUTRES (CITES 1 FOIS)	104	40%
METRO	79	30%
PROMOCASH	38	15%
BRAKE FRANCE	9	3%
POMONA	8	3%
PRODIREST	4	2%
MARCHES	4	2%
ACHILLE BERTRAND	3	1%
ALDIS	3	1%
DAVIFRAIS	2	1%
DISCHLY	2	1%
INTERMARCHE	2	1%
MAILLERIE	2	1%
MIKO	2	1%
TOTAL	262	100%

répartition des fournisseurs principaux en types de fournisseurs	Effectifs	%
cashes	119	40%
marchés de gros	5	1,7%
détaillants en boutique ou sur marché forain ou couvert	5	1,7%
grossistes hors Min (livraison)	33	11%
GMS	7	2,3%
producteurs ou fabricants (direct)	1	0,3%
non déterminé	90	30%
NSP / RR	41	14%
TOTAL	301	100%

La question étant posée de façon ouverte, les types de fournisseurs n'ont pu être identifiés avec certitude que dans une minorité de cas. Compte-tenu du poids des cashs (40% des fournisseurs principaux en produits frais), nous avons distingué trois catégories pour les tris ultérieurs :

- Les cashs alimentaires
- Les autres fournisseurs assurant la livraison des produits
- Les autres fournisseurs sans livraison



3. Les matières et l'offre de plats

Les matières et l'offre de plats

PRINCIPALES MATIERES ACHETEES

matières principales achetées	en premier		en deuxième		au total des deux premières	
la viande / les tripes	170	57%	64	21%	234	77%
les légumes verts	32	11%	70	23%	102	34%
le poisson	22	7%	48	16%	70	23%
le fromage / les produits laitiers	25	8%	30	10%	55	18%
les autres légumes	17	6%	38	13%	55	18%
autres réponses	10	3%	21	7%	31	10%
les charcuteries / les salaisons	5	2%	9	3%	14	5%
la semoule / la farine	9	3%	4	1%	13	4%
les fruits	0	0%	10	3%	10	3%
les fruits de mer	6	2%	3	1%	9	3%
les œufs	1	0%	4	1%	5	2%
les pâtes	1	0%	1	0%	2	1%
TOTAL	298	100%	302	100%	302	100%

Viandes, légumes verts et poissons forment le trio de tête des denrées « incontournables » pour les trois quarts des restaurateurs interrogés. Les fruits de mer (3%), les fruits (3%), les œufs (2%) ou les pâtes (1%) sont des matières beaucoup plus rarement citées parmi les deux plus achetées

Les matières et l'offre de plats

PRINCIPALES MATIERES ACHETEES

matières secondaires (lignes) achetées selon les matières principales (colonnes)	la viande / les tripes	les légumes verts	le poisson	le fromage / les produits laitiers	les autres légumes	la semoule / la farine	autres réponses	les fruits de mer	les charcuteries / les salaisons	Total
les légumes verts	36%		5%	16%	12%			33%		23%
la viande / les tripes		66%	64%	40%	47%	11%	43%	33%		21%
le poisson	25%			4%	6%		29%	17%		16%
les autres légumes	16%	9%	14%	4%			14%		20%	13%
le fromage / les produits laitiers	12%				18%	44%		17%	40%	10%
autres réponses	6%		5%	8%		11%	14%		20%	7%
les fruits	1%	16%	5%		12%					3%
les charcuteries / les salaisons	1%	3%		20%		11%				3%
les œufs		3%				22%			20%	1%
la semoule / la farine	1%	3%		8%						1%
les fruits de mer	1%		9%							1%
les pâtes	1%									0%
Total	170	32	22	25	17	9	7	6	5	302

Ceux des restaurateurs qui citent la viande en première matière achetée, achètent surtout des légumes verts ou du poisson en deuxième lieu. Ceux qui citent les légumes verts, le poisson, le fromage ou les autres légumes comme matière principale, mettent la viande en deuxième position de leurs achats. Poisson et légumes verts semblent assez antagonistes dans les achats.

Les fruits sont plus souvent une matière secondaire lorsque la principale est les légumes verts, alors que la charcuterie et les salaisons sont plus citées en seconde position des achats lorsque la principale matière est le fromage ou les produits laitiers.

Les matières et l'offre de plats

% PRODUITS FRAIS ET % PRODUITS SURGELES

moyenne : 73,6%

part des achats frais

médiane : 80%

moyenne : 22,4%

part des achats surgelés

médiane : 20%

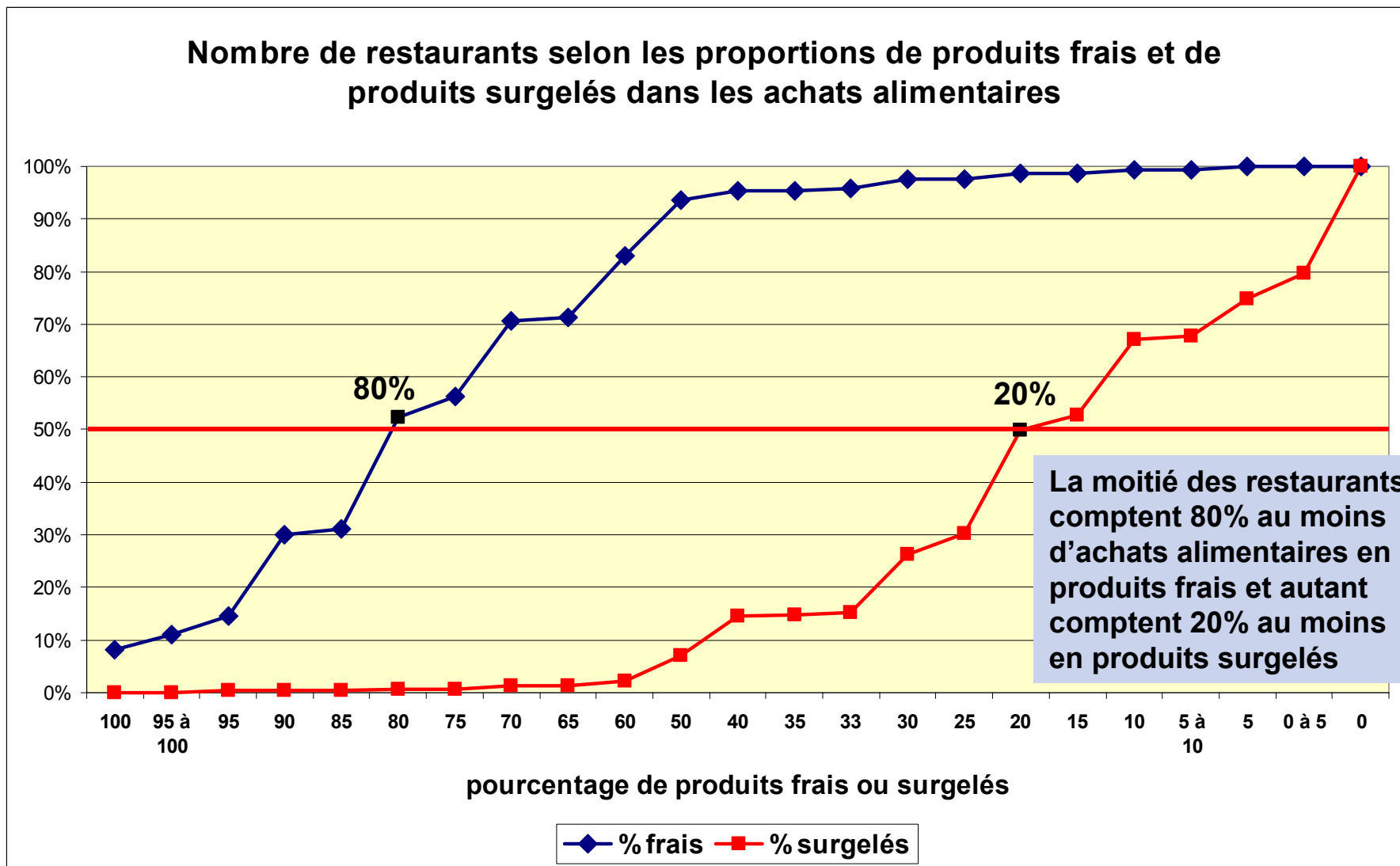
La moitié (52%) des restaurants proposent dans l'assiette entre 80% et 100% de produits frais.

80% des restaurateurs font entrer des produits surgelés dans la composition de l'assiette

part des produits frais et des produits surgelés dans le total des achats alimentaires	part des produits frais dans les achats alimentaires			part des produits surgelés dans les achats alimentaires		
	Effectifs	%	% cumulé	Effectifs	%	% cumulé
100	23	8%	8%	0	0%	0%
95 à 100	8	3%	11%	0	0%	0%
95	10	3%	14%	1	0%	0%
90	44	15%	30%	0	0%	0%
85	3	1%	31%	0	0%	0%
80	60	20%	52%	1	0%	1%
75	11	4%	56%	0	0%	1%
70	41	14%	71%	2	1%	1%
65	2	1%	71%	0	0%	1%
60	33	11%	83%	2	1%	2%
50	30	10%	94%	14	5%	7%
40	5	2%	95%	21	7%	15%
35	0	0%	95%	1	0%	15%
33	1	0%	96%	1	0%	15%
30	5	2%	98%	31	10%	26%
25	0	0%	98%	11	4%	30%
20	3	1%	99%	56	19%	50%
15	0	0%	99%	8	3%	53%
10	2	1%	99%	40	13%	67%
entre 5 et 10	0	0%	99%	2	1%	68%
5	2	1%	100%	20	7%	75%
entre 0 et 5	0	0%	100%	14	5%	80%
0	0	0%	100%	57	19%	100%
NSP / RR	19	6%		20	7%	
TOTAL	302	100%		302	100%	

Les matières et l'offre de plats

% PRODUITS FRAIS ET % PRODUITS SURGELES



Les matières et l'offre de plats

% PRODUITS FRAIS ET % PRODUITS SURGELES

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon le poids du midi dans la fréquentation	% achats frais		% achats surgelés	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
Jusqu'à 50%	89	72	87	18
plus de 50% à 75%	73	74	73	18
plus de 75%	75	73	75	19
NSP-RR	46	78	47	14
TOTAL	283	74	282	18

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon la fréquentation	% achats frais		% achats surgelés	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
Jusqu'à 25 couverts / jour	71	69	71	21
26 à 50 couverts / jour	85	72	84	19
Plus de 50 couverts / jour	81	76	80	16
NSP-RR	31	76	31	14
Total	268	73	266	18

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon le nombre de salariés	% achats frais		% achats surgelés	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
0 ou 1 salarié	110	70	108	20
2 ou 3 salariés	110	74	111	17
4 salariés et plus	63	79	63	14
Total	283	74	282	18

La part de produits frais dans l'assiette est d'autant plus élevée (et la part de surgelés, faible) que la fréquentation des restaurants augmente, ou que le nombre de salariés s'accroît. Elle est un peu plus faible lorsque le midi a un poids faible dans la fréquentation du restaurant

Les matières et l'offre de plats

% PRODUITS FRAIS ET % PRODUITS SURGELES

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon le TMR	% achats frais		% achats surgelés	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
moins de 12 euros / couvert	98	70	97	20
12 à 18 euros / couvert	94	72	93	19
18 euros et plus / couvert	64	80	63	12
Total	256	74	253	18

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon le stock moyen	% achats frais		% achats surgelés	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
moins de 3 jours	77	79	75	11
entre 3 et 6 jours	87	75	86	18
Plus de 6 jours	82	69	82	24
Total	246	74	243	18

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon le nombre de fournisseurs	% achats frais		% achats surgelés	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
moins de 4 fournisseurs	105	73	104	17
4 ou 5 fournisseurs	86	73	86	18
6 fournisseurs et plus	87	75	87	19
Total	278	74	277	18

La part de frais dans les achats alimentaires des restaurants tend à monter lorsque le TMR augmente.

Elle diminue logiquement avec l'accroissement de la durée de stock moyen.

Le nombre de fournisseurs ne semble par contre pas lié à la part de frais dans les achats des restaurants

Les matières et l'offre de plats

% PRODUITS FRAIS ET % PRODUITS SURGELES

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon la fréquence de livraison en frais	% achats frais		% achats surgelés	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
tous les jours ou presque	66	78	64	14
moins souvent	138	71	138	20
jamais (pas de livraison frais)	73	73	74	18
Total	283	74	282	18

La part de produits frais dans les achats alimentaires des restaurants est d'autant plus forte que la fréquence de livraison s'accroît.

Elle est un peu plus forte que la moyenne lorsque 10% à 20% des clients paient avec des tickets repas

POIDS DES CLIENTS TICKETS RESTAURANT

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon le poids de la clientèle tickets restaurant	% achats frais		% achats surgelés	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
0% de clients tickets restaurant	88	73	88	18
10% à 20% de clients tickets restaurant	99	75	99	17
plus de 20% de clients tickets restaurant	79	73	78	18
NSP-RR	17	74	17	20
Total	283	74	282	18

Les matières et l'offre de plats

% PRODUITS FRAIS ET % PRODUITS SURGELES

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon la pression concurrentielle	% achats frais		% achats surgelés	
	Effectifs	%	Effectifs	%
très forte	70	70	69	21
moyenne	99	75	98	16
faible ou nulle	111	74	112	18
Total	283	74	282	18

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon le niveau de formation du patron	% achats frais		% achats surgelés	
	Effectifs	%	Effectifs	%
CAP ou BEP	88	76	87	17
BTH, BTSH ou autre formation	41	69	42	20
aucun diplôme	153	74	152	18
Total	283	74	282	18

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon l'âge du patron	% achats frais		% achats surgelés	
	Effectifs	%	Effectifs	%
moins de 35 ans	67	70	68	20
35 à 44 ans	94	77	93	17
45 ans et plus	118	74	117	18
Total	283	74	282	18

Lorsque la pression concurrentielle ressentie devient « très forte », le pourcentage de frais dans les achats diminue sensiblement (et le poids du surgelé augmente).

Les patrons ayant une formation initiale niveau BTH ou BTSH et les exploitants âgés de moins de 35 ans sont ceux dont la part de frais dans l'assiette est la plus faible ; elle est maximale pour les patrons âgés de 35 à 44 ans et ceux bénéficiant d'une formation initiale niveau CAP ou BEP hôtelier

Les matières et l'offre de plats

% BOISSONS DANS L'ACTIVITE

moyenne : 31,6%

part de la boisson dans le CA total

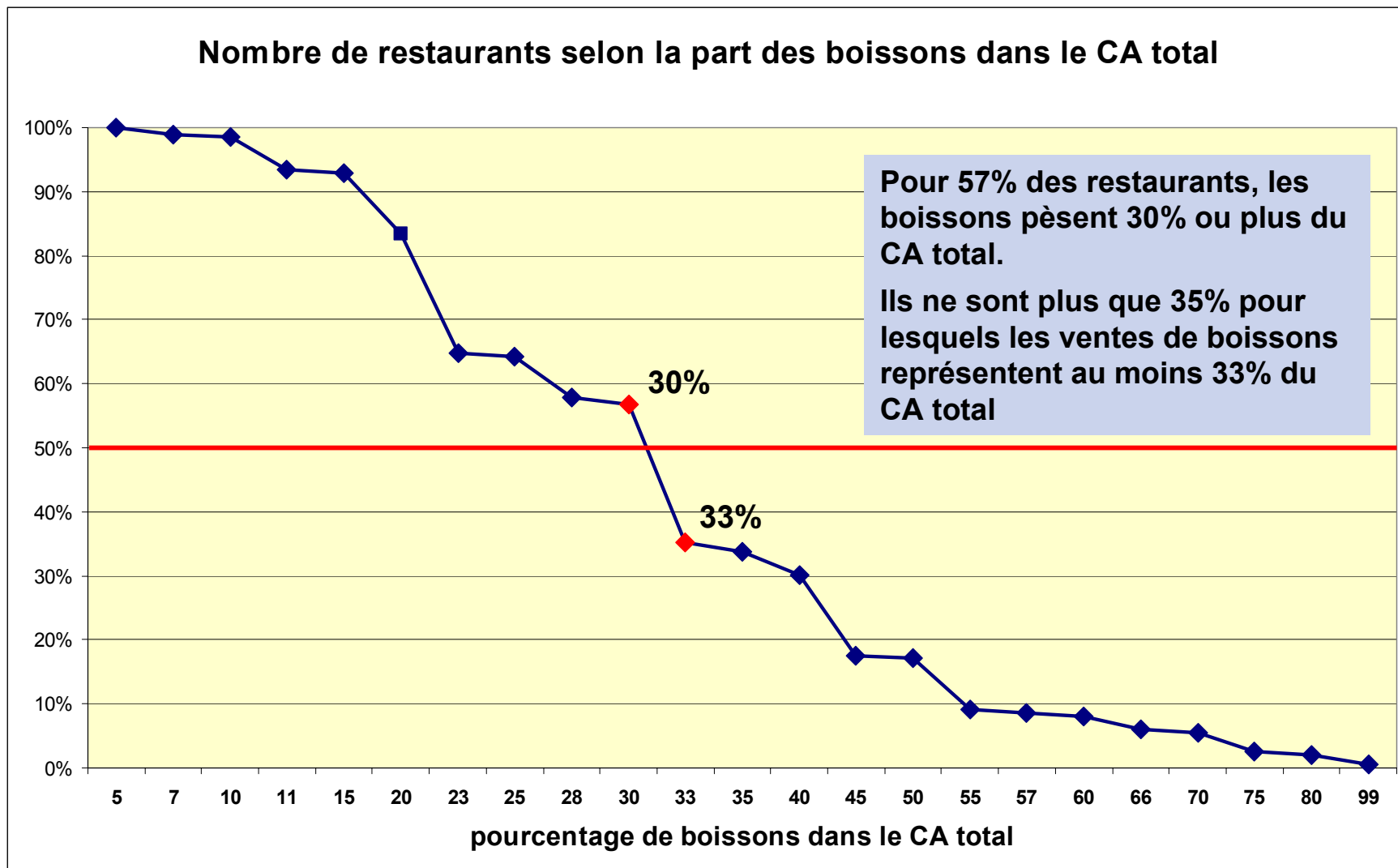
médiane : 30%

En moyenne, les boissons représentent 32% du CA total des restaurants. 30% d'entre eux ont des ventes de boissons représentant 40% ou mieux du CA total

part de la boisson dans le chiffre d'affaires total des restaurants	Effectifs	%	% cumulé inverse
5	2	1%	100%
7	1	1%	99%
10	10	5%	98%
11	1	1%	93%
15	19	10%	93%
20	37	19%	83%
23	1	1%	65%
25	13	7%	64%
28	2	1%	58%
30	43	22%	57%
33	3	2%	35%
35	7	4%	34%
40	25	13%	30%
45	1	1%	18%
50	16	8%	17%
55	1	1%	9%
57	1	1%	9%
60	4	2%	8%
66	1	1%	6%
70	6	3%	6%
75	1	1%	3%
80	3	2%	2%
99	1	1%	1%
TOTAL	199	100%	

Les matières et l'offre de plats

% BOISSONS DANS L'ACTIVITE



Les matières et l'offre de plats

% BOISSONS DANS L'ACTIVITE

part des boissons dans le CA total selon le poids du midi dans la fréquentation	Effectifs	% moyen
Jusqu'à 50%	62	30
plus de 50% à 75%	57	28
plus de 75%	53	37
NSP-RR	27	32
TOTAL	199	32

part des boissons dans le CA total selon le nombre de salariés	Effectifs	% moyen
0 ou 1 salarié	77	36
2 ou 3 salariés	76	31
4 salariés et plus	46	25
TOTAL	199	32

part des boissons dans le CA total selon le TMR	Effectifs	% moyen
moins de 12 euros / couvert	66	37
12 à 18 euros / couvert	75	29
18 euros et plus / couvert	48	29
TOTAL	189	32

part des boissons dans le CA total selon le poids de la clientèle tickets restaurant	Effectifs	% moyen
0% de clients tickets restaurant	67	35
10% à 20% de clients tickets restaurant	70	30
plus de 20% de clients tickets restaurant	56	29
NSP-RR	6	33
TOTAL	199	32

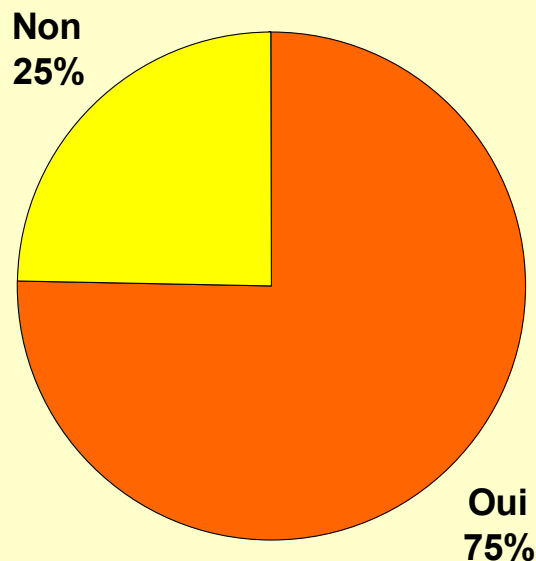
Le pourcentage des boissons dans l'activité globale des établissements augmente sensiblement lorsque :

- Plus de 75% des clients viennent le midi
- Le restaurant n'a pas ou qu'un seul salarié
- Le TMR est inférieur à 12 euros par couvert en moyenne
- Aucun client ne paie avec des tickets restaurants

Les matières et l'offre de plats

VARIABILITE DE L'OFFRE DE PLATS

Proposition de plats du jour ou suggestions du jour



proposition de plats du jour ou de suggestions du jour	Effectifs	%
Oui	227	75%
Non	74	25%
TOTAL	301	100%

Les trois quarts des restaurants proposent une offre de plats qui varient au jour le jour

Les matières et l'offre de plats

VARIABILITE DE L'OFFRE DE PLATS

nombre de plats ou suggestions du jour différents proposés	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>	<i>% cumulé inverse</i>
1	96	42%	100%
2	63	28%	58%
3	43	19%	30%
4	13	6%	11%
5	3	1%	5%
6	8	4%	4%
12	1	0%	0%
TOTAL	227	100%	

moyenne : 2,1
nombre de plats du jour
médiane : 2

En moyenne, les restaurants ayant une offre de plats « du jour » proposent 2,1 plats du jour différents à la carte. Mais 42% des restaurateurs ne proposent qu'un seul choix

Les matières et l'offre de plats

VARIABILITE DE L'OFFRE DE PLATS

durée moyenne (en nombre de jours) de proposition des suggestions du jour	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>	<i>% cumulé inverse</i>
1	163	73%	100%
2	20	9%	27%
3	12	5%	18%
4	5	2%	13%
5	15	7%	11%
6	2	1%	4%
7	4	2%	3%
8	1	0%	1%
15	1	0%	1%
21	1	0%	0%
TOTAL	224	100%	

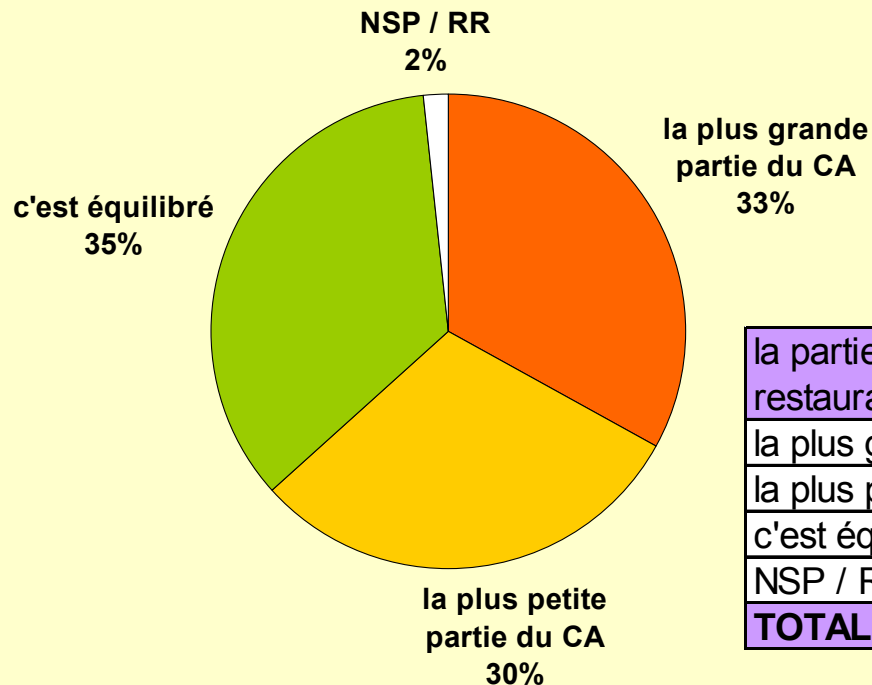
moyenne : 1,8 jours
<i>durée de proposition des plats du jour</i>
médiane : 1 jour

La plat « du jour » reste à la carte en moyenne pendant 1,8 jours, avec 75% des restaurateurs concernés par cette offre variable de plats, qui le changent quotidiennement

Les matières et l'offre de plats

VARIABILITE DE L'OFFRE DE PLATS

Poids de la partie variable de l'offre de restauration



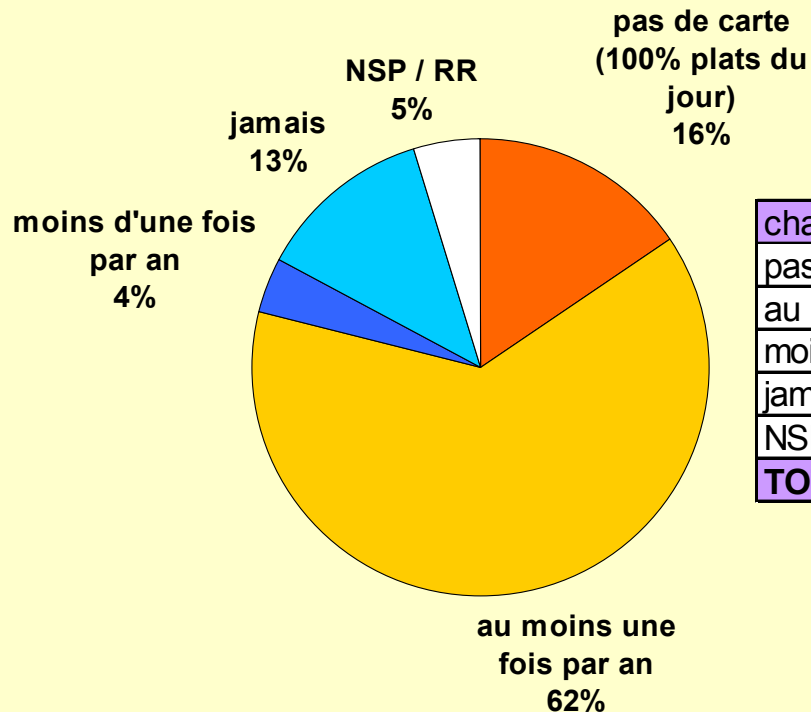
la partie variable de l'offre de restauration représente...	Effectifs	%
la plus grande partie du CA	75	33%
la plus petite partie du CA	69	30%
c'est équilibré	79	35%
NSP / RR	4	2%
TOTAL	227	100%

Pour le tiers des restaurateurs concernés par une offre « du jour », cette part variable représente l'essentiel du CA total, tandis que pour 30%, c'est la plus faible partie de la recette globale. Dans 35% des restaurants, l'offre variable et l'offre permanente ont des recettes qui s'équilibrent

Les matières et l'offre de plats

VARIABILITE DE L'OFFRE DE PLATS

Présence et changements de la carte de restauration



changements de la carte	Effectifs	%
pas de carte (100% plats du jour)	47	16%
au moins une fois par an	191	63%
moins d'une fois par an	12	4%
jamais	38	13%
NSP / RR	14	5%
TOTAL	302	100%

16% des restaurants n'ont pas de carte, et ne proposent que des plats ou des suggestions « du jour » (à l'ardoise). 63% ont une carte modifiée au moins une fois par an, tandis que 13% des restaurants ont une carte « permanente » qu'ils ne modifient « jamais »

Les matières et l'offre de plats

VARIABILITE DE L'OFFRE DE PLATS

nombre moyen par an de changements de la carte	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>	<i>% cumulé inverse</i>
1	53	29%	100%
2	64	35%	71%
3	24	13%	37%
4	29	16%	24%
5	6	3%	8%
7	1	1%	5%
8	1	1%	4%
10	2	1%	4%
12	2	1%	3%
15	1	1%	2%
24	1	1%	1%
25	1	1%	1%
TOTAL	185	100%	

moyenne : 2,7 fois

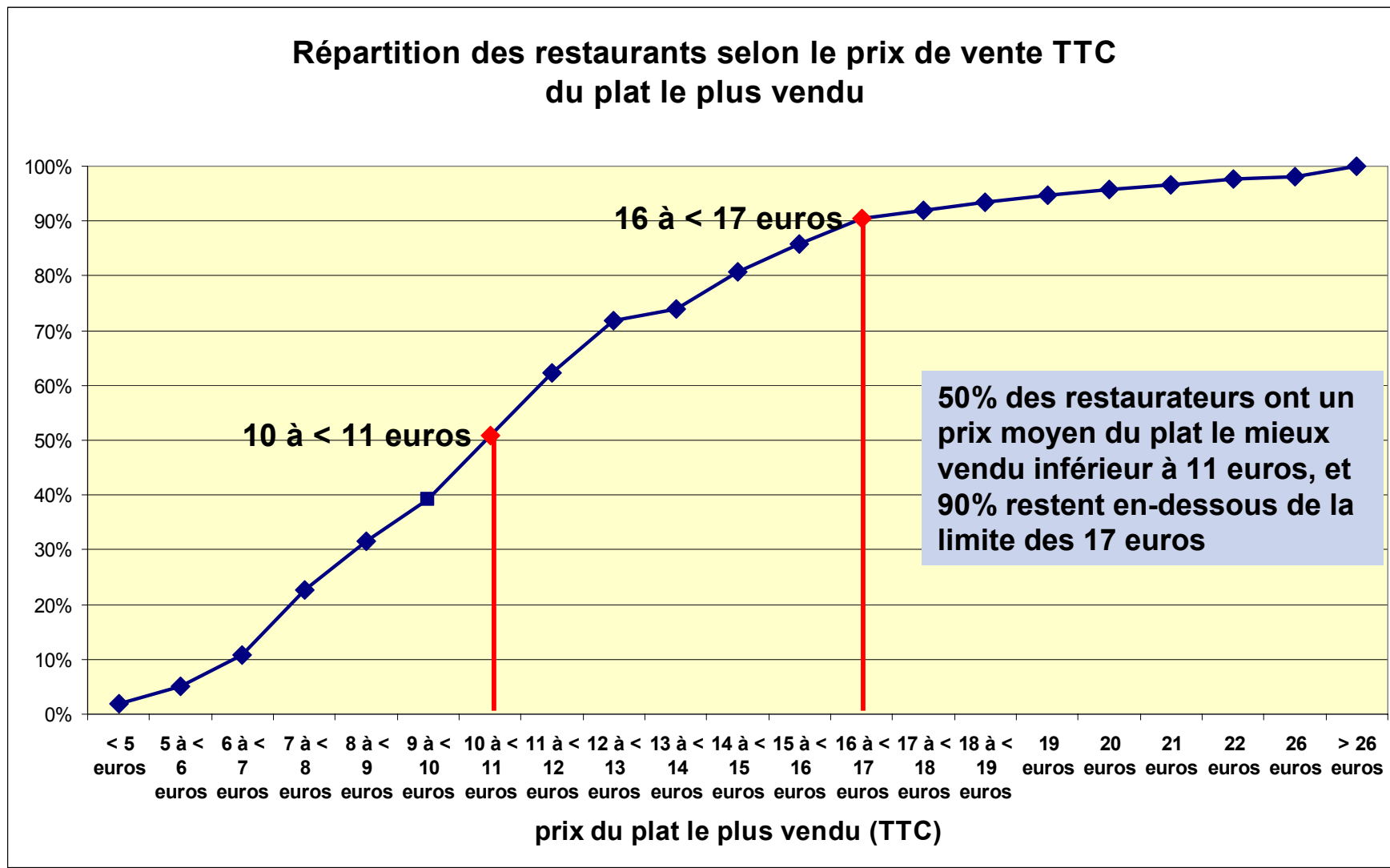
nombre de changements annuels de la carte

médiane : 2 fois

En moyenne, les restaurants qui disposent d'une carte la modifient tous les quatre à cinq mois. Un quart des restaurateurs adoptent une périodicité au moins trimestrielle de renouvellement de la carte, et ils sont encore 5% à procéder à des changements tous les deux mois ou plus souvent encore

Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU



Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

prix TTC du plat le plus vendu	Effectifs	%	%cumulé
< 5 euros	5	2%	2%
5 à < 6 euros	8	3%	5%
6 à < 7 euros	15	6%	11%
7 à < 8 euros	31	12%	23%
8 à < 9 euros	23	9%	32%
9 à < 10 euros	20	8%	39%
10 à < 11 euros	30	12%	51%
11 à < 12 euros	30	12%	62%
12 à < 13 euros	25	10%	72%
13 à < 14 euros	5	2%	74%
14 à < 15 euros	18	7%	81%
15 à < 16 euros	13	5%	86%
16 à < 17 euros	12	5%	90%
17 à < 18 euros	4	2%	92%
18 à < 19 euros	4	2%	93%
19 euros	3	1%	95%
20 euros	3	1%	96%
21 euros	2	1%	97%
22 euros	3	1%	98%
26 euros	1	0%	98%
> 26 euros	5	2%	100%
TOTAL	260	100%	

moyenne : 11,39 euros

***prix moyen TTC du plat le plus
vendu***

médiane : 10,50 euros

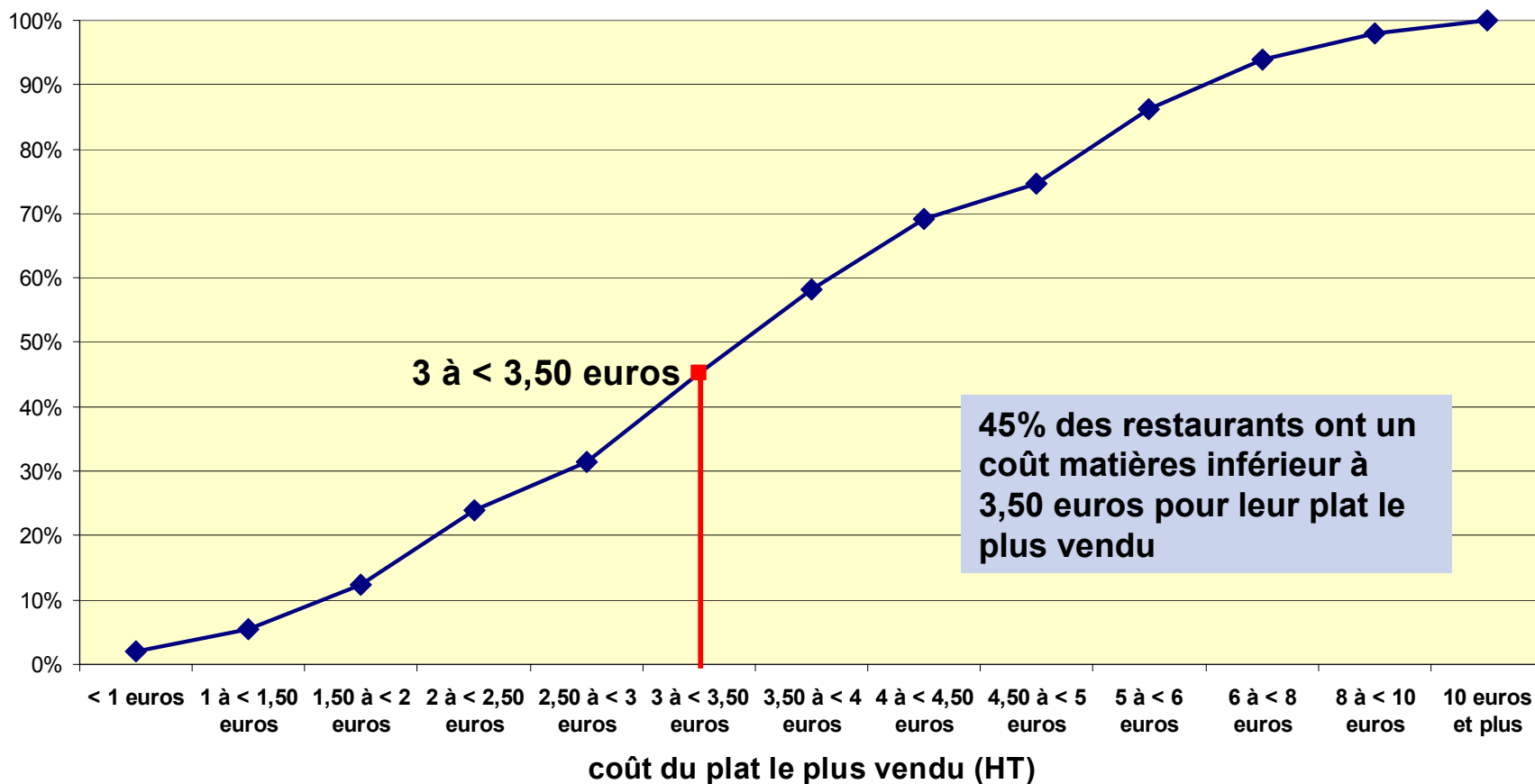
En moyenne, le plat-phare du restaurant se vend à 11,39 euros.

Le tiers (32%) des restaurateurs adopte un prix inférieur à 9 euros pour le plat qui se vend le mieux

Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

Répartition des restaurants selon le coût matières HT du plat le plus vendu



45% des restaurants ont un coût matières inférieur à 3,50 euros pour leur plat le plus vendu

Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

coût matières HT du plat le plus vendu	Effectifs	%	% cumulé
< 1 euros	3	2%	2%
1 à < 1,50 euros	5	3%	5%
1,50 à < 2 euros	10	7%	12%
2 à < 2,50 euros	17	12%	24%
2,50 à < 3 euros	11	8%	32%
3 à < 3,50 euros	20	14%	45%
3,50 à < 4 euros	19	13%	58%
4 à < 4,50 euros	16	11%	69%
4,50 à < 5 euros	8	5%	75%
5 à < 6 euros	17	12%	86%
6 à < 8 euros	11	8%	94%
8 à < 10 euros	6	4%	98%
10 euros et plus	3	2%	100%
TOTAL	146	100%	

Un quart (24%) des restaurants arrive à conserver un coût matières inférieur à 2,50 euros. Un autre quart (25%) dépasse les 5 euros

moyenne : 11,39 euros

prix moyen TTC du plat le plus vendu

médiane : 10,50 euros

moyenne : 3,80 euros

coût moyen HT du plat le plus vendu

médiane : 3,50 euros

moyenne : 3,00

coefficient multiplicateur (prix de vente TTC / coût HT) appliqué au plat le plus vendu

Le coefficient multiplicateur théorique entre le prix de vente et le coût matières du plat le mieux vendu s'établit à 3,00 en moyenne

Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

plat le plus vendu selon le poids du midi dans la fréquentation	nb	prix de vente moyen	nb	coût moyen	ratio (coef)
Jusqu'à 50%	85	13,1 €	49	4,6 €	2,9
plus de 50% à 75%	71	11,3 €	45	3,6 €	3,1
plus de 75%	67	10,0 €	37	3,0 €	3,3
NSP-RR	37	10,1 €	15	3,9 €	2,6
TOTAL	260	11,4 €	146	3,8 €	3,0

plat le plus vendu selon la fréquentation	nb	prix de vente moyen	nb	coût moyen	ratio (coef)
Jusqu'à 25 couverts / jour	68	10,0 €	35	3,4 €	3,0
26 à 50 couverts / jour	78	12,2 €	47	4,0 €	3,1
Plus de 50 couverts / jour	77	12,4 €	49	4,0 €	3,1
NSP-RR	24	9,9 €	11	4,0 €	2,5
TOTAL	247	11,4 €	142	3,8 €	3,0

plat le plus vendu selon le TMR	nb	prix de vente moyen	nb	coût moyen	ratio (coef)
moins de 12 euros / couvert	85	8,5 €	38	3,0 €	2,9
12 à 18 euros / couvert	92	11,1 €	53	3,7 €	3,0
18 euros et plus / couvert	56	15,9 €	42	4,8 €	3,3
TOTAL	233	11,3 €	133	3,8 €	3,0

Pour le plat le mieux vendu, les meilleurs coefficients multiplicateurs apparaissent chez les établissements ayant un poids du midi élevé (>75%), et lorsque le TMR est élevé.

La fréquentation des restaurants joue peu en revanche dans le coefficient multiplicateur, identique quel que soit le nombre de couverts par jour

Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

plat le plus vendu selon le poids de la clientèle tickets restaurant	nb	prix de vente moyen	nb	coût moyen	ratio (coef)
0% de clients tickets restaurant	80	13,1 €	49	4,7 €	2,8
10% à 20% de clients tickets restaurant	93	11,3 €	47	3,7 €	3,1
plus de 20% de clients tickets restaurant	73	10,0 €	46	3,1 €	3,3
TOTAL	260	11,4 €	146	3,8 €	3,0

plat le plus vendu selon le stock moyen	nb	prix de vente moyen	nb	coût moyen	ratio (coef)
moins de 3 jours	70	12,5 €	45	4,2 €	3,0
entre 3 et 6 jours	74	10,9 €	43	3,8 €	2,9
Plus de 6 jours	76	10,6 €	44	3,4 €	3,1
TOTAL	220	11,3 €	132	3,8 €	3,0

plat le plus vendu selon le nombre de fournisseurs	nb	prix de vente moyen	nb	coût moyen	ratio (coef)
moins de 4 fournisseurs	104	10,8 €	55	3,6 €	3,0
4 ou 5 fournisseurs	75	11,0 €	38	3,7 €	3,0
6 fournisseurs et plus	76	12,7 €	52	4,1 €	3,1
TOTAL	255	11,4 €	145	3,8 €	3,0

Lorsque le restaurant compte un poids élevé de clients payant avec des tickets repas, le coefficient multiplicateur appliqué au plat le plus vendu est significativement plus élevé que dans le cas contraire.

Le coefficient moyen pratiqué sur le plat le mieux vendu varie peu selon le nombre de fournisseurs, et il est très légèrement supérieur lorsque le stock moyen du restaurant s'accroît en durée moyenne

Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

plat le plus vendu selon la fréquence de livraison en frais	nb	prix de vente moyen	nb	coût moyen	ratio (coef)
tous les jours ou presque	56	13,4 €	37	4,6 €	2,9
moins souvent	127	10,8 €	65	3,6 €	3,0
jamais (pas de livraison frais)	72	11,0 €	43	3,5 €	3,1
TOTAL	260	11,4 €	146	3,8 €	3,0

plat le plus vendu selon la part de frais	nb	prix de vente moyen	nb	coût moyen	ratio (coef)
moins de 70% de frais	71	10,5 €	42	3,6 €	2,9
70% à 80% de frais	45	10,5 €	24	3,5 €	3,0
plus de 80% de frais	131	12,2 €	77	4,0 €	3,1
TOTAL	260	11,4 €	146	3,8 €	3,0

plat le plus vendu selon le niveau de formation du patron	nb	prix de vente moyen	nb	coût moyen	ratio (coef)
CAP ou BEP	73	12,3 €	46	3,7 €	3,3
BTH, BTSH ou autre formation	41	12,2 €	24	4,3 €	2,8
aucun diplôme	145	10,7 €	75	3,7 €	2,9
TOTAL	260	11,4 €	146	3,8 €	3,0

Le coefficient appliqué au plat le mieux vendu est plus élevé en l'absence de livraison en frais.

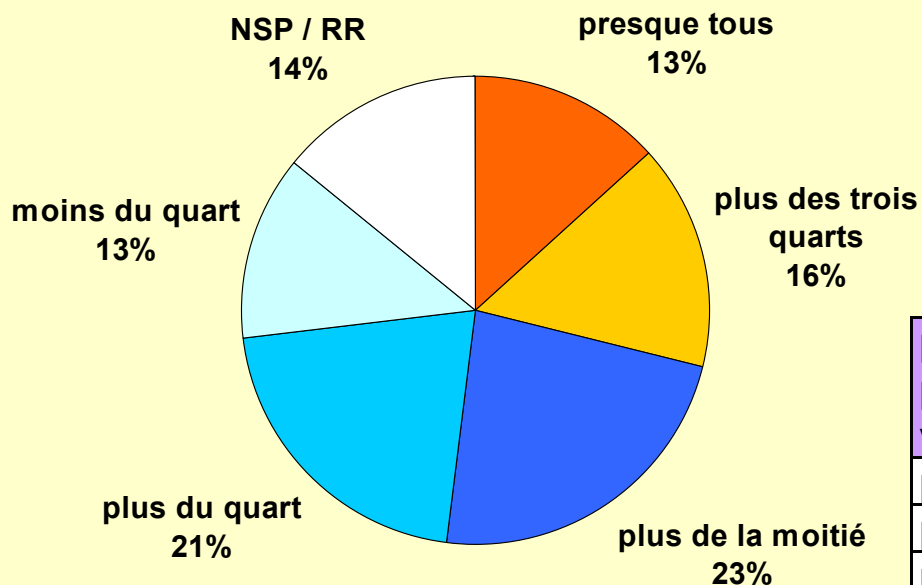
Un pourcentage croissant de frais dans l'assiette va de pair avec un coefficient multiplicateur légèrement plus élevé.

Les meilleurs coefficients se rencontrent chez les patrons qui bénéficient d'une formation initiale niveau CAP ou BEP hôtelier, ceux qui ont un BTH ou un BTSH ont les plus bas

Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

Proportion de clients prenant le plat le plus vendu



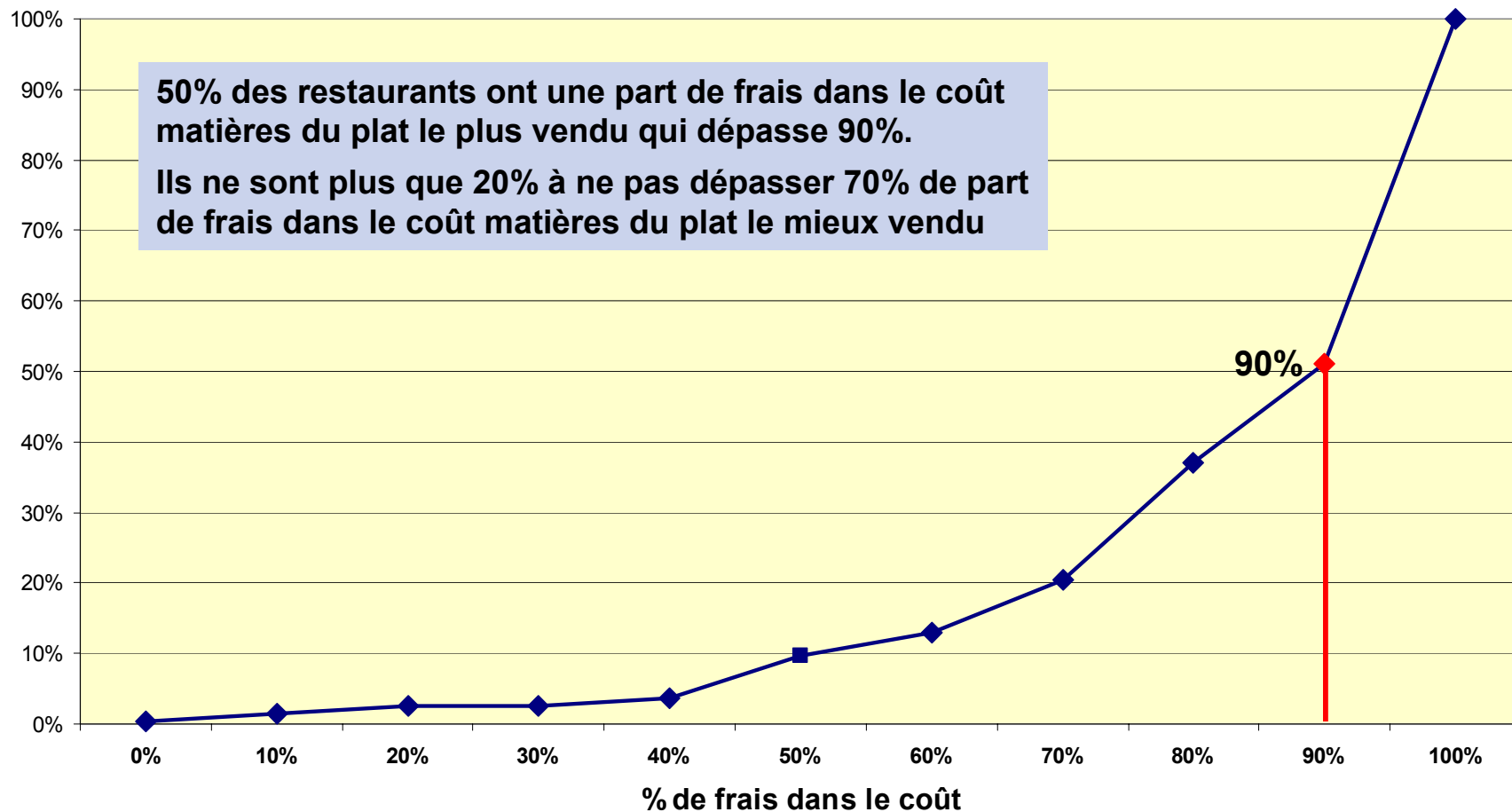
Dans plus d'un restaurant sur deux (52%), le plat le plus vendu est pris par plus de la moitié des clients ; dans 29% des cas, c'est même les trois quarts ou plus des clients qui prennent ce plat

proportion de clients prenant le plat le plus vendu	Effectifs	%
presque tous	40	13%
plus des trois quarts	47	16%
plus de la moitié	70	23%
plus du quart	64	21%
moins du quart	38	13%
NSP / RR	43	14%
TOTAL	302	100%

Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

Part du frais dans le coût matière du plat le plus vendu



Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu	Effectifs	%	% cumulé
0%	1	0%	0%
10%	3	1%	1%
20%	3	1%	3%
30%	0	0%	3%
40%	3	1%	4%
50%	16	6%	10%
60%	9	3%	13%
70%	20	7%	20%
80%	45	17%	37%
90%	38	14%	51%
100%	132	49%	100%
Total	270	100%	

moyenne : 86%

part du frais dans le coût matières du plat le plus vendu

médiane : 90%

En moyenne, la part de frais se monte à 86% du coût matières du plat le mieux vendu par les restaurants. Seuls 4% des établissements n'atteignent pas 50% du coût matières pour le frais

Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

proportion de clients prenant le plat le plus vendu selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
presque tous	20	24%	11	12%	4	7%	35	15%
plus des trois quarts	18	22%	17	19%	11	19%	46	20%
plus de la moitié	20	24%	23	25%	18	31%	61	26%
plus du quart	20	24%	22	24%	15	26%	57	25%
moins du quart	5	6%	18	20%	10	17%	33	14%
TOTAL	83	100%	91	100%	58	100%	232	100%

La concentration des ventes sur le plat le plus vendu est maximale pour les petits TMR

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
10%	2	2%	1	1%	0	0%	3	1%
20%	1	1%	1	1%	1	2%	3	1%
40%	1	1%	1	1%	1	2%	3	1%
50%	7	8%	4	4%	2	3%	13	5%
60%	6	7%	2	2%	1	2%	9	4%
70%	4	5%	11	12%	4	7%	19	8%
80%	14	16%	21	22%	8	13%	43	18%
90%	16	18%	8	9%	7	12%	31	13%
100%	37	42%	45	48%	36	60%	118	49%
TOTAL	88	100%	94	100%	60	100%	242	100%

La proportion de restaurants pour lesquels la part de frais atteint 100% du coût matières du plat le plus vendu, est plus élevée pour les établissements à TMR élevé (60%) que chez ceux dont le TMR ne dépasse pas 12 euros (42%)

Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon la fréquentation	Effectifs	moyenne
Jusqu'à 25 couverts / jour	68	82%
26 à 50 couverts / jour	82	85%
Plus de 50 couverts / jour	81	89%
TOTAL	231	85%

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon le poids du midi dans la fréquentation	Effectifs	moyenne
Jusqu'à 50%	89	86%
plus de 50% à 75%	74	85%
plus de 75%	68	85%
TOTAL	231	85%

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon le nombre de salariés	Effectifs	moyenne
0 ou 1 salarié	104	82%
2 ou 3 salariés	105	87%
4 salariés et plus	61	90%
TOTAL	270	86%

La part de frais dans le coût matières du plat le mieux vendu augmente avec :

- La fréquentation des restaurants
- Le nombre de salariés
- Le TMR
- Le nombre de fournisseurs
- La fréquence de livraison

Cette part diminue en revanche avec la durée de stock moyen des établissements

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon le TMR	Effectifs	moyenne
moins de 12 euros / couvert	88	83%
12 à 18 euros / couvert	94	86%
18 euros et plus / couvert	60	90%
TOTAL	242	86%

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon le stock moyen	Effectifs	moyenne
moins de 3 jours	73	91%
entre 3 et 6 jours	78	89%
Plus de 6 jours	76	81%
TOTAL	227	87%

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon le nombre de fournisseurs	Effectifs	moyenne
moins de 4 fournisseurs	105	84%
4 ou 5 fournisseurs	79	86%
6 fournisseurs et plus	81	89%
TOTAL	265	86%

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon la fréquence de livraison en frais	Effectifs	moyenne
tous les jours ou presque	61	90%
moins souvent	135	85%
jamais (pas de livraison frais)	69	84%
TOTAL	265	86%

Les matières et l'offre de plats

LE PLAT LE PLUS VENDU

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon la part de produits frais dans les achats alimentaires	Effectifs	moyenne
moins de 70% de frais	72	69%
70% à 80% de frais	44	85%
plus de 80% de frais	141	95%
TOTAL	257	86%

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon la pression concurrentielle	Effectifs	moyenne
très forte	65	83%
moyenne	93	89%
faible ou nulle	109	85%
TOTAL	267	86%

La part de frais dans le coût matières du plat le mieux vendu augmente avec :

- La part de frais dans les achats alimentaires
- Le poids des clients payant avec des tickets restaurant

Elle est maximale lorsque :

- La pression concurrentielle est jugée « moyenne »
- Le patron a une formation niveau CAP ou BEP hôtelier
- Le patron est âgé de 35 à 45 ans

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon le poids des clients tickets restaurant	Effectifs	moyenne
0% de clients tickets restaurant	85	84%
10% à 20% de clients tickets restaurant	95	87%
plus de 20% de clients tickets restaurant	74	87%
TOTAL	254	86%

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon le niveau de formation du patron	Effectifs	moyenne
CAP ou BEP	80	88%
BTH, BTSH ou autre formation	42	78%
aucun diplôme	147	87%
TOTAL	269	86%

part des produits frais dans le coût matières du plat le plus vendu selon l'âge du patron	Effectifs	moyenne
moins de 35 ans	65	85%
35 à 44 ans	90	88%
45 ans et plus	111	85%
TOTAL	266	86%

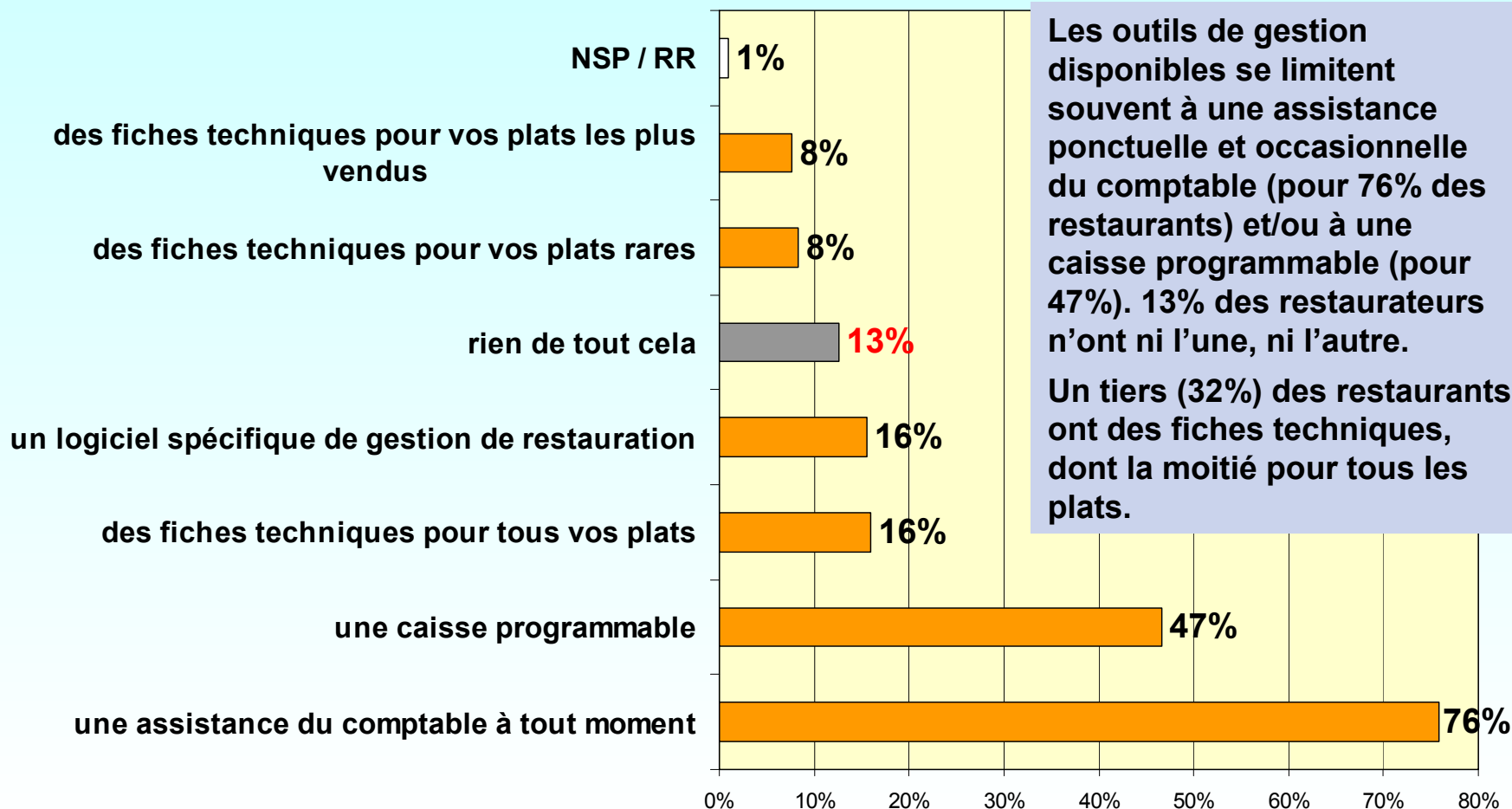


4. La gestion des coûts matières

La gestion des coûts matières

LES OUTILS DE GESTION

Outils de gestion utilisés par les restaurateurs



La gestion des coûts matières

LES OUTILS DE GESTION

outils de gestion utilisés par les restaurateurs selon l'effectif salarié	0 ou 1 salarié		2 ou 3 salariés		4 salariés et plus		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
une assistance du comptable à tout moment	74	64%	97	82%	57	85%	228	76%
une caisse programmable	39	34%	57	48%	44	66%	140	47%
un logiciel spécifique de gestion de restauration	14	12%	17	14%	16	24%	47	16%
des fiches techniques pour tous vos plats	15	13%	18	15%	15	22%	48	16%
des fiches techniques pour vos plats rares	5	4%	10	8%	8	12%	23	8%
des fiches techniques pour vos plats les plus vendus	10	9%	8	7%	7	10%	25	8%
rien de tout cela	27	23%	9	8%	2	3%	38	13%
NSP / RR	0	0%	2	2%	1	1%	3	1%
TOTAL	115	100%	119	100%	67	100%	301	100%

outils de gestion utilisés par les restaurateurs selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
une assistance du comptable à tout moment	46	61%	68	77%	74	86%	213	75%
une caisse programmable	24	32%	35	40%	54	63%	130	46%
un logiciel spécifique de gestion de restauration	4	5%	17	19%	20	23%	46	16%
des fiches techniques pour tous vos plats	9	12%	14	16%	19	22%	47	17%
des fiches techniques pour vos plats rares	4	5%	4	5%	12	14%	23	8%
des fiches techniques pour vos plats les plus vendus	5	7%	7	8%	9	10%	24	8%
rien de tout cela	20	27%	12	14%	3	3%	37	13%
NSP / RR	0	0%	0	0%	2	2%	3	1%
TOTAL	75	100%	88	100%	86	100%	284	100%

La taille de l'établissement – en nombre de salariés – et sa fréquentation sont des facteurs importants dans la disponibilité des différents outils de gestion : plus l'effectif s'accroît ou plus la fréquentation augmente, plus ces outils sont présents

La gestion des coûts matières

LES OUTILS DE GESTION

outils de gestion utilisés par les restaurateurs selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
une assistance du comptable à tout moment	71	70%	76	77%	54	79%	201	75%
une caisse programmable	49	49%	50	51%	25	37%	124	46%
un logiciel spécifique de gestion de restauration	10	10%	19	19%	12	18%	41	15%
des fiches techniques pour tous vos plats	9	9%	17	17%	17	25%	43	16%
des fiches techniques pour vos plats rares	4	4%	12	12%	5	7%	21	8%
des fiches techniques pour vos plats les plus vendus	7	7%	11	11%	4	6%	22	8%
rien de tout cela	18	18%	10	10%	8	12%	36	13%
NSP / RR	1	1%	1	1%	1	1%	3	1%
TOTAL	101	100%	99	100%	68	100%	268	100%

La présence des différents outils de gestion est toujours plus faible pour les restaurants dont le TMR ne dépasse pas 12 euros par couvert

outils de gestion utilisés par les restaurateurs selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
une assistance du comptable à tout moment	122	74%	71	79%	36	78%	229	76%
une caisse programmable	83	50%	34	38%	23	50%	141	47%
un logiciel spécifique de gestion de restauration	21	13%	16	18%	10	22%	47	16%
des fiches techniques pour tous vos plats	20	12%	16	18%	12	26%	48	16%
des fiches techniques pour vos plats rares	12	7%	9	10%	2	4%	23	8%
des fiches techniques pour vos plats les plus vendus	11	7%	11	12%	3	7%	25	8%
rien de tout cela	19	12%	13	14%	6	13%	38	13%
NSP / RR	3	2%	0	0%	0	0%	3	1%
TOTAL	165	100%	90	100%	46	100%	302	100%

Les logiciels de gestion et les fiches techniques systématisées à tous les plats, sont des outils utilisés bien plus souvent par les patrons disposant d'une formation supérieure (BTH ou BTSH), alors que les autres outils sont privilégiés par les patrons de niveau CAP ou BEP hôtelier

La gestion des coûts matières

LES OUTILS DE GESTION

outils de gestion utilisés par les restaurateurs selon l'âge du patron	moins de 35 ans		35 à 44 ans		45 ans et plus		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
une assistance du comptable à tout moment	59	83%	84	84%	86	68%	229	76%
une caisse programmable	40	56%	42	42%	58	46%	141	47%
un logiciel spécifique de gestion de restauration	14	20%	14	14%	18	14%	47	16%
des fiches techniques pour tous vos plats	9	13%	17	17%	21	17%	48	16%
des fiches techniques pour vos plats rares	3	4%	11	11%	9	7%	23	8%
des fiches techniques pour vos plats les plus vendus	6	8%	10	10%	9	7%	25	8%
rien de tout cela	6	8%	9	9%	23	18%	38	13%
NSP / RR	0	0%	0	0%	1	1%	3	1%
TOTAL	71	100%	100	100%	127	100%	302	100%

La caisse programmable ou le logiciel de gestion sont des outils d'autant plus présents dans les restaurants que leur patron est jeune, alors que les fiches techniques sont davantage utilisées par ceux de la tranche d'âge 35 à 44 ans.

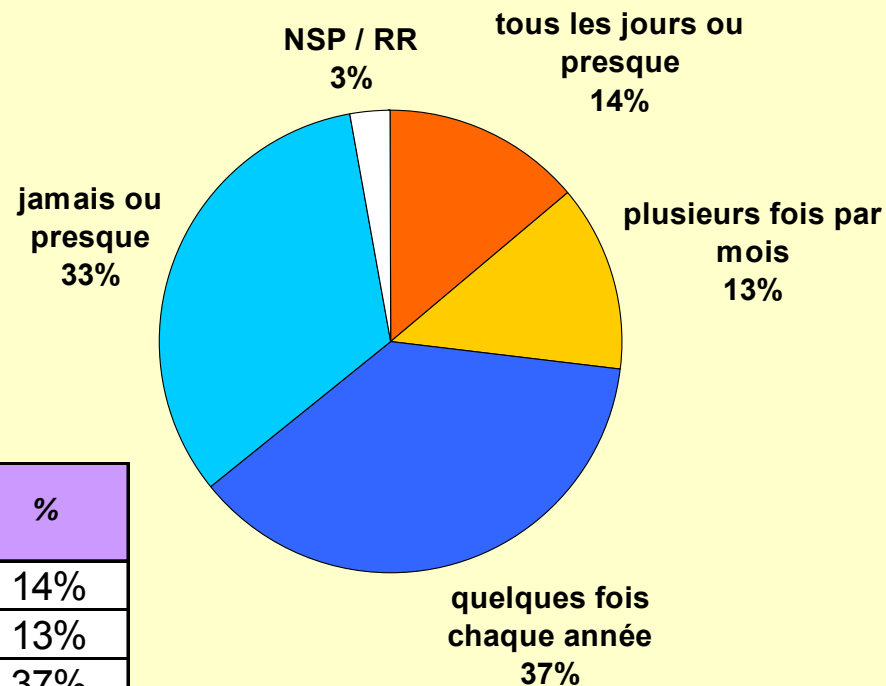
Les plus âgés des patrons (45 ans et plus) sont les plus souvent dépourvus de tout outil de gestion

La gestion des coûts matières

LES MODIFICATIONS DU PRIX DES PLATS

Un tiers (33%) des restaurateurs disent ne « jamais » procéder à des calculs et modifications du prix des plats, tandis que 14% des professionnels interrogés le font « tous les jours ou presque »

Fréquence de calcul et changement de prix des plats



calcul et modifications du prix des plats	Effectifs	%
tous les jours ou presque	42	14%
plusieurs fois par mois	39	13%
quelques fois chaque année	113	37%
jamais ou presque	100	33%
NSP / RR	8	3%
TOTAL	302	100%

La gestion des coûts matières

LES MODIFICATIONS DU PRIX DES PLATS

fréquence de calcul du prix des plats selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tous les jours ou presque	8	11%	14	16%	13	15%	35	14%
plusieurs fois par mois	5	7%	17	19%	11	13%	33	13%
quelques fois chaque année	29	39%	29	33%	40	47%	98	39%
jamais ou presque	32	43%	25	28%	20	23%	77	31%
NSP / RR	1	1%	3	3%	2	2%	6	2%
TOTAL	75	100%	88	100%	86	100%	249	100%

fréquence de calcul du prix des plats selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tous les jours ou presque	12	12%	10	10%	14	21%	36	13%
plusieurs fois par mois	10	10%	11	11%	13	19%	34	13%
quelques fois chaque année	35	35%	45	45%	23	34%	103	38%
jamais ou presque	43	43%	30	30%	16	24%	89	33%
NSP / RR	1	1%	3	3%	2	3%	6	2%
TOTAL	101	100%	99	100%	68	100%	268	100%

La fréquence de calcul et de modification du prix des plats est la plus forte pour les restaurants dont la fréquentation est moyenne, elle baisse pour les établissements de plus de 50 couverts par jour, et devient minimale pour les restaurants comptant moins de 25 couverts par jour en moyenne.

Les modifications sont d'autant plus souvent effectuées dans les restaurants que leur TMR est élevé

La gestion des coûts matières

LES MODIFICATIONS DU PRIX DES PLATS

fréquence de calcul du prix des plats selon le nombre de fournisseurs	moins de 4 fournisseurs		4 à 5 fournisseurs		6 fournisseurs et plus		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tous les jours ou presque	10	9%	13	14%	18	19%	41	14%
plusieurs fois par mois	12	11%	11	12%	16	17%	39	13%
quelques fois chaque année	43	38%	31	34%	37	40%	111	37%
jamais ou presque	47	41%	31	34%	20	22%	98	33%
NSP / RR	2	2%	4	4%	2	2%	8	3%
TOTAL	114	100%	90	100%	93	100%	297	100%

fréquence de calcul du prix des plats selon la fréquence de livraison en produits frais	tous les jours ou presque		moins souvent		jamais (pas de livraison frais)		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tous les jours ou presque	18	26%	15	10%	7	9%	40	14%
plusieurs fois par mois	12	17%	17	11%	10	13%	39	13%
quelques fois chaque année	24	35%	60	40%	28	36%	112	38%
jamais ou presque	13	19%	56	37%	29	38%	98	33%
NSP / RR	2	3%	2	1%	3	4%	7	2%
TOTAL	69	100%	150	100%	77	100%	296	100%

Plus le nombre de fournisseurs augmente – ou plus la fréquence de livraison s'accroît –, et plus souvent les restaurateurs précèdent à des modifications du prix des plats

La gestion des coûts matières

LES MODIFICATIONS DU PRIX DES PLATS

fréquence de calcul du prix des plats selon la part de produits frais dans les achats alimentaires	moins de 70% de frais		70% à 80% de frais		plus de 80% de frais		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tous les jours ou presque	12	14%	5	10%	24	16%	41	14%
plusieurs fois par mois	7	8%	9	17%	22	15%	38	13%
quelques fois chaque année	33	40%	22	42%	53	36%	108	38%
jamais ou presque	29	35%	16	31%	43	29%	88	31%
NSP / RR	2	2%	0	0%	6	4%	8	3%
TOTAL	83	100%	52	100%	148	100%	283	100%

fréquence de calcul du prix des plats selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tous les jours ou presque	14	8%	23	26%	5	11%	42	14%
plusieurs fois par mois	18	11%	17	19%	4	9%	39	13%
quelques fois chaque année	64	39%	29	32%	20	43%	113	38%
jamais ou presque	63	38%	21	23%	15	33%	99	33%
NSP / RR	6	4%	0	0%	2	4%	8	3%
TOTAL	165	100%	90	100%	46	100%	301	100%

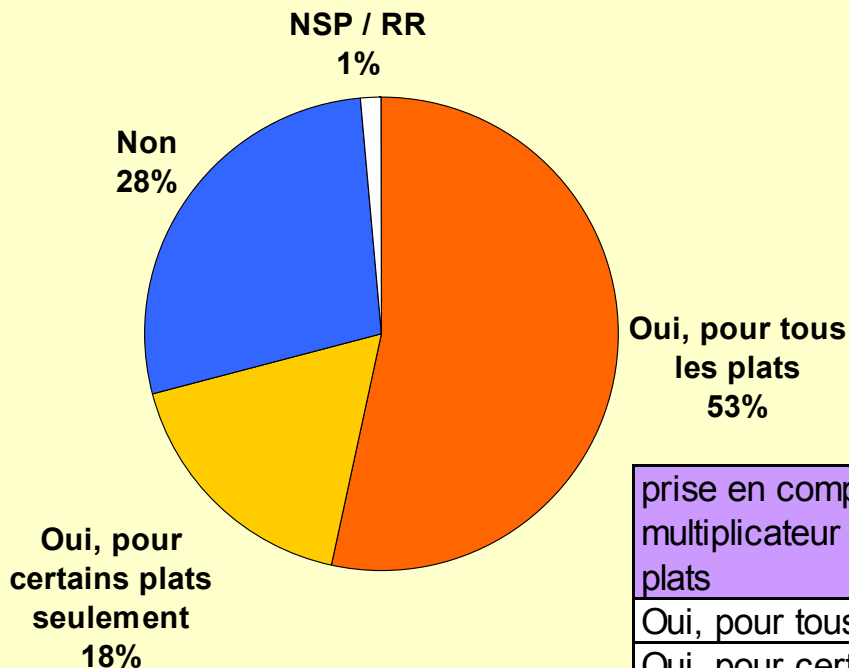
Une part de frais élevée dans les achats alimentaires se traduit par des modifications un peu plus fréquentes du prix des plats.

Ce sont les patrons disposant du CAP ou du BEP hôtelier qui hésitent le moins à modifier le prix des plats, tandis que ceux qui n'ont aucun diplôme hôtelier, sont les plus nombreux à ne jamais modifier le prix des plats

La gestion des coûts matières

USAGES DU COEFFICIENT MULTIPLICATEUR

Usage d'un coefficient multiplicateur pour fixer les prix des plats



71% des restaurateurs interrogés tiennent compte d'un coefficient multiplicateur pour fixer le prix des plats, dont 53% pour tous les plats, et 28% des patrons ne font pas usage de ce ratio

prise en compte d'un coefficient multiplicateur pour fixer le prix des plats	Effectifs	%
Oui, pour tous les plats	161	53%
Oui, pour certains plats seulement	53	18%
Non	84	28%
NSP / RR	4	1%
TOTAL	302	100%

La gestion des coûts matières

USAGES DU COEFFICIENT MULTIPLICATEUR

prise en compte d'un coefficient multiplicateur selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui, pour tous les plats	33	44%	50	57%	50	58%	133	53%
Oui, pour certains plats seulement	11	15%	14	16%	19	22%	44	18%
Non	30	40%	22	25%	17	20%	69	28%
NSP / RR	1	1%	2	2%	0	0%	3	1%
TOTAL	75	100%	88	100%	86	100%	249	100%

prise en compte d'un coefficient multiplicateur selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui, pour tous les plats	35	35%	61	62%	46	68%	142	53%
Oui, pour certains plats seulement	23	23%	16	16%	10	15%	49	18%
Non	43	43%	19	19%	11	16%	73	27%
NSP / RR	0	0%	3	3%	1	1%	4	1%
TOTAL	101	100%	99	100%	68	100%	268	100%

fréquence de calcul du prix des plats selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui, pour tous les plats	85	52%	54	60%	22	48%	161	53%
Oui, pour certains plats seulement	29	18%	19	21%	5	11%	53	18%
Non	48	29%	17	19%	18	39%	83	28%
NSP / RR	3	2%	0	0%	1	2%	4	1%
TOTAL	165	100%	90	100%	46	100%	301	100%

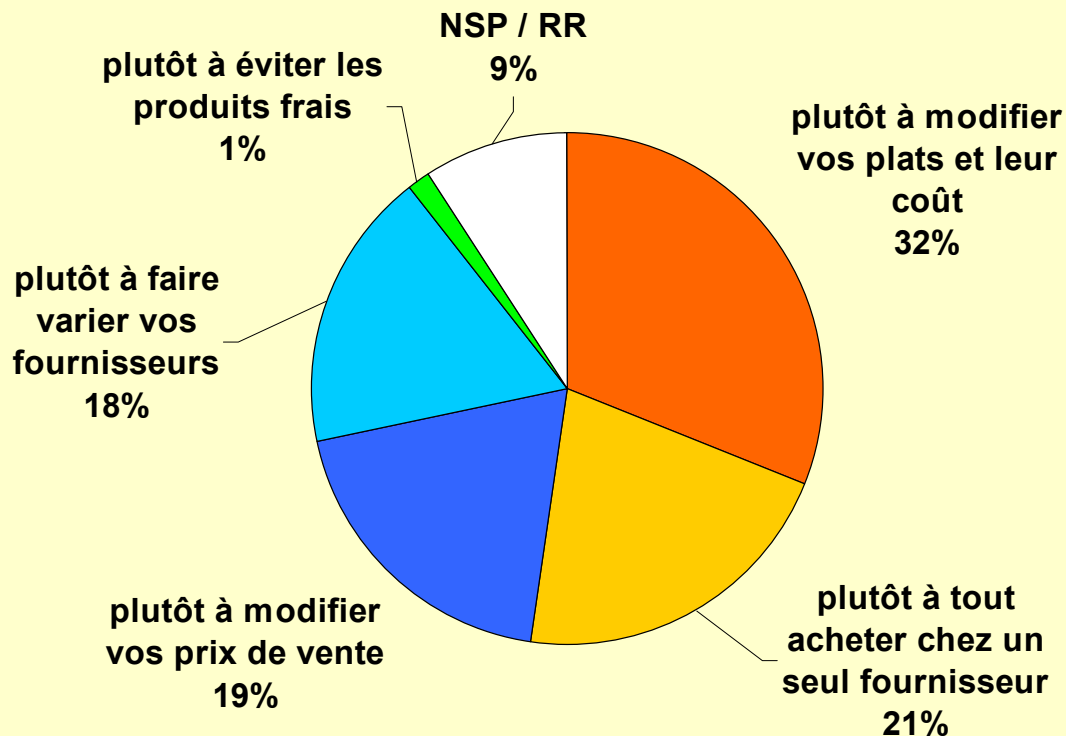
Plus le TMR des restaurants est élevé – ou plus la fréquentation augmente – et plus nombreux sont les restaurateurs à appliquer un coefficient multiplicateur (et sur une plus grande proportion des plats).

Les patrons formés au niveau CAP ou BEP hôtelier sont les plus nombreux à pratiquer ce coefficient, tandis que les plus nombreux à ne pas en tenir compte sont ceux qui ont une formation niveau BTH ou BTSH

La gestion des coûts matières

REACTIONS AUX AUGMENTATIONS DU COUT MATIERES

En cas de forte augmentation du prix des denrées, vous êtes incité...



Seuls 19% des restaurateurs interrogés réagissent à une augmentation des coûts matières par un ajustement des prix à la carte.

18% choisissent de changer de fournisseurs, et le tiers (32%) optent pour une modification des plats proposés à la carte (et de leur coût).

Un restaurateur sur cinq (21%) préfère concentrer ses achats sur le même fournisseur

La gestion des coûts matières

REACTIONS AUX AUGMENTATIONS DU COUT MATIERES

si le prix des denrées que vous achetez changent, ça vous incite...	Effectifs	%
plutôt à modifier vos plats et leur coût	94	31%
plutôt à tout acheter chez un seul fournisseur	64	21%
plutôt à modifier vos prix de vente	58	19%
plutôt à faire varier vos fournisseurs	54	18%
plutôt à éviter les produits frais	4	1%
NSP / RR	28	9%
TOTAL	302	100%

Ce sont les plus gros établissements qui sont les plus enclins à modifier les prix à la carte lorsque les coûts matières augmentent. Ce sont les mêmes qui jouent le plus sur la variable des fournisseurs, soit en les changeant, soit en concentrant leurs achats sur les mêmes fournisseurs.

si le prix des denrées que vous achetez changent, ça vous incite... selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
plutôt à modifier vos prix de vente	8	11%	16	18%	20	23%	44	18%
plutôt à modifier vos plats et leur coût	24	32%	34	39%	23	27%	81	33%
plutôt à éviter les produits frais	3	4%	0	0%	0	0%	3	1%
plutôt à faire varier vos fournisseurs	14	19%	14	16%	19	22%	47	19%
plutôt à tout acheter chez un seul fournisseur	14	19%	18	20%	20	23%	52	21%
NSP / RR	12	16%	6	7%	4	5%	22	9%
TOTAL	75	100%	88	100%	86	100%	249	100%

Les restaurants à fréquentation moyenne sont davantage tentés de modifier les plats proposés pour éviter les matières dont le coût augmente.

Seuls quelques petits établissements évitent le frais lorsque les prix grimpent

La gestion des coûts matières

REACTIONS AUX AUGMENTATIONS DU COUT MATIERES

si le prix des denrées que vous achetez changeant, ça vous incite... selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
plutôt à modifier vos prix de vente	13	13%	24	24%	15	22%	52	19%
plutôt à modifier vos plats et leur coût	38	38%	24	24%	25	37%	87	32%
plutôt à éviter les produits frais	3	3%	0	0%	1	1%	4	1%
plutôt à faire varier vos fournisseurs	18	18%	18	18%	13	19%	49	18%
plutôt à tout acheter chez un seul fournisseur	20	20%	25	25%	10	15%	55	21%
NSP / RR	9	9%	8	8%	4	6%	21	8%
TOTAL	101	100%	99	100%	68	100%	268	100%

si le prix des denrées que vous achetez changeant, ça vous incite... selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
plutôt à modifier vos prix de vente	35	21%	12	13%	11	24%	58	19%
plutôt à modifier vos plats et leur coût	43	26%	37	41%	14	30%	94	31%
plutôt à éviter les produits frais	3	2%	0	0%	1	2%	4	1%
plutôt à faire varier vos fournisseurs	27	16%	16	18%	11	24%	54	18%
plutôt à tout acheter chez un seul fournisseur	38	23%	19	21%	7	15%	64	21%
NSP / RR	19	12%	6	7%	2	4%	27	9%
TOTAL	165	100%	90	100%	46	100%	301	100%

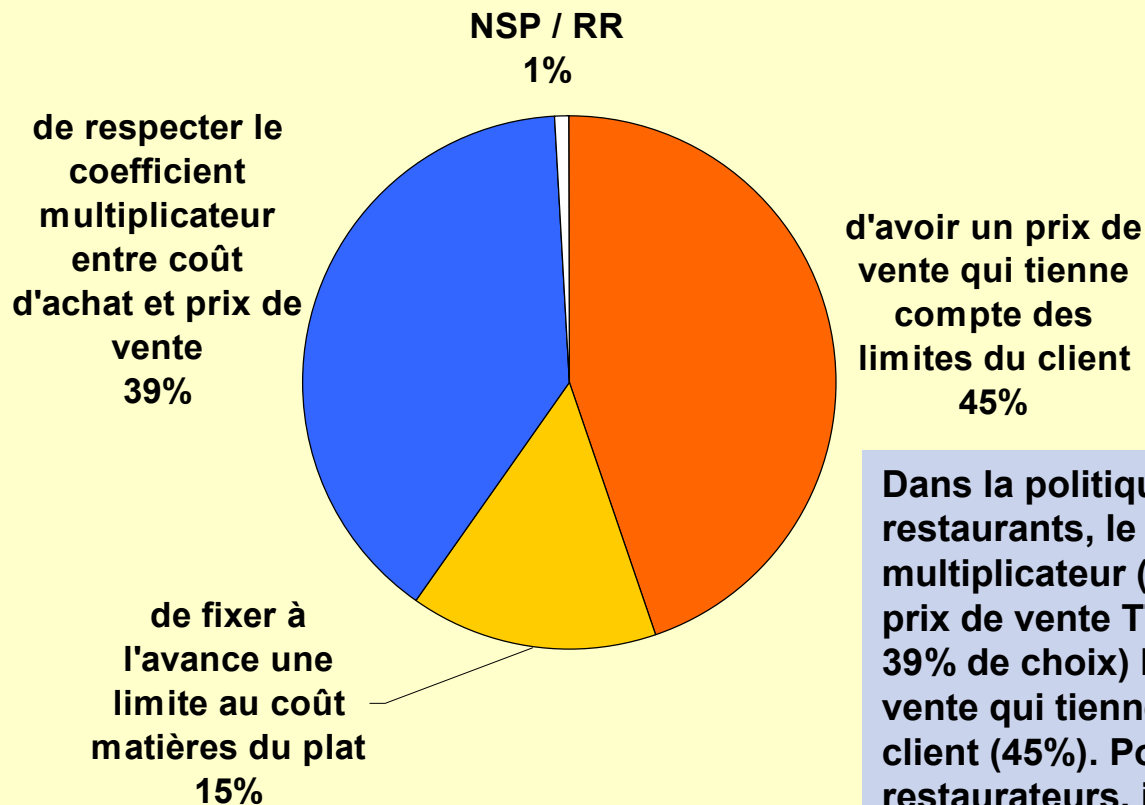
Plus le niveau initial de formation hôtelière des patrons s'élève, et plus ils tendent à faire jouer la concurrence entre fournisseurs. Les formations supérieures modifient plus volontiers les prix des plats, les CAP et BEP hôtelier ont davantage tendance à modifier les plats proposés

Les établissements d'un TMR de plus de 12 euros choisissent plus souvent de réagir à une augmentation des coûts matières en modifiant les prix des plats, alors que les restaurants d'un TMR de moins de 12 euros changent plus volontiers leurs plats à la carte

La gestion des coûts matières

POLITIQUE DE GESTION DES PRIX

Importance des facteurs pour fixer le prix d'un plat



Dans la politique tarifaire des restaurants, le respect du coefficient multiplicateur (entre coût d'achat HT et prix de vente TTC) passe après (avec 39% de choix) le fait d'avoir un prix de vente qui tienne compte des limites du client (45%). Pour 15% des restaurateurs, il s'agit surtout de ne pas dépasser une limite préétablie dans le coût des matières

La gestion des coûts matières

POLITIQUE DE GESTION DES PRIX

pour fixer le prix de vente d'un plat, le plus important, c'est...	Effectifs	%
d'avoir un prix de vente qui tienne compte des limites du client	101	47%
de fixer à l'avance une limite au coût matières du plat	34	16%
de respecter le coefficient multiplicateur entre coût d'achat et prix de vente	89	42%
NSP / RR	2	1%
TOTAL	213	100%

Le respect d'un coefficient multiplicateur est d'autant plus prioritaire que la fréquentation des restaurants augmente.

Inversement, les plus petits établissements sont ceux pour qui le respect des limites de la clientèle a le plus d'importance

pour fixer le prix de vente d'un plat, le plus important, c'est... selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
d'avoir un prix de vente qui tienne compte des limites du client	25	57%	30	47%	27	39%	82	46%
de fixer à l'avance une limite au coût matières du plat	8	18%	11	17%	9	13%	28	16%
de respecter le coefficient multiplicateur entre coût d'achat et prix de vente	13	30%	26	41%	38	55%	77	44%
NSP / RR	1	2%	1	2%	0	0%	2	1%
TOTAL	44	100%	64	100%	69	100%	177	100%

La gestion des coûts matières

POLITIQUE DE GESTION DES PRIX

pour fixer le prix de vente d'un plat, le plus important, c'est... selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
d'avoir un prix de vente qui tienne compte des limites du client	32	56%	32	42%	26	46%	90	47%
de fixer à l'avance une limite au coût matières du plat	12	21%	12	16%	7	13%	31	16%
de respecter le coefficient multiplicateur entre coût d'achat et prix de vente	16	28%	38	49%	25	45%	79	42%
NSP / RR	1	2%	0	0%	1	2%	2	1%
TOTAL	57	100%	77	100%	56	100%	190	100%

pour fixer le prix de vente d'un plat, le plus important, c'est... selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
d'avoir un prix de vente qui tienne compte des limites du client	52	46%	35	48%	14	52%	101	47%
de fixer à l'avance une limite au coût matières du plat	16	14%	16	22%	2	7%	34	16%
de respecter le coefficient multiplicateur entre coût d'achat et prix de vente	53	47%	24	33%	12	44%	89	42%
NSP / RR	1	1%	1	1%	0	0%	2	1%
TOTAL	113	100%	73	100%	27	100%	213	100%

Les patrons ayant une formation supérieure en hôtellerie privilégient plus que les autres les limites du clients, ceux qui n'ont pas de diplôme hôtelier donnent plus d'importance à la mise en pratique du coefficient multiplicateur. Les patrons ayant le BEP ou le CAP hôtelier sont les plus nombreux à préférer fixer par avance une limite au coût matières des plats

En-dessous d'un TMR de 12 euros, le plus important pour les patrons des restaurants est de respecter les limites tarifaires du client. Au-dessus de 12 euros de TMR, une majorité de patrons privilégie le respect du coefficient multiplicateur

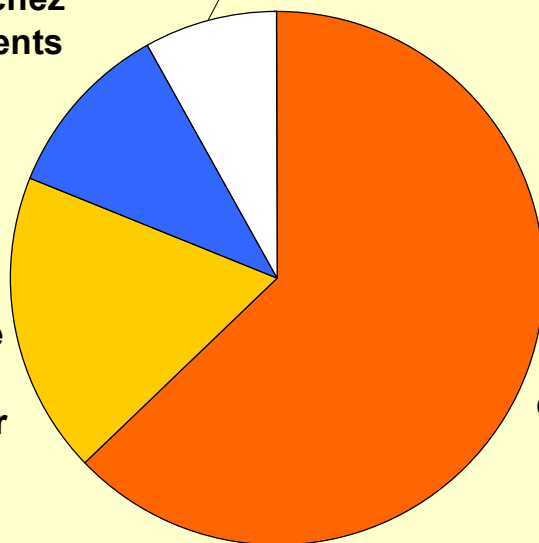
La gestion des coûts matières

POLITIQUE DE GESTION DES PRIX

Facteurs incitant à modifier le prix d'un plat

le constat d'une
augmentation
généralisée du
prix du plat chez
vos concurrents
11%

NSP / RR
8%



un trop faible
coefficient
multiplicateur
sur le coût
d'achat
18%

l'augmentation
des prix chez vos
fournisseurs
63%

Les deux tiers (63%) des restaurants sont incités à revoir leurs prix surtout en fonction des tarifs des fournisseurs, et 11% des restaurateurs se contentent d'observer les tarifs pratiqués par les concurrents directs.

Seuls 18% des patrons revoient leurs prix surtout en fonction d'une dégradation du coefficient multiplicateur

La gestion des coûts matières

POLITIQUE DE GESTION DES PRIX

ce qui vous amènerait le plus facilement à modifier le prix d'un plat ou d'un menu	Effectifs	%
l'augmentation des prix chez vos fournisseurs	190	63%
un trop faible coefficient multiplicateur sur le coût d'achat	55	18%
le constat d'une augmentation généralisée du prix du plat chez vos concurrents	33	11%
NSP / RR	24	8%
TOTAL	302	100%

Surveiller les tarifs des concurrents est symptomatique des petits établissements, qui tiennent moins souvent compte du coefficient multiplicateur que les autres restaurants.

ce qui amènerait le plus facilement à modifier le prix d'un plat selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
l'augmentation des prix chez vos fournisseurs	44	59%	58	66%	56	65%	158	63%
un trop faible coefficient multiplicateur sur le coût d'achat	11	15%	18	20%	17	20%	46	18%
le constat d'une augmentation généralisée du prix du plat chez vos concurrents	11	15%	8	9%	9	10%	28	11%
NSP / RR	9	12%	4	5%	4	5%	17	7%
TOTAL	75	100%	88	100%	86	100%	249	100%

La gestion des coûts matières

POLITIQUE DE GESTION DES PRIX

ce qui amènerait le plus facilement à modifier le prix d'un plat selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
l'augmentation des prix chez vos fournisseurs	70	69%	62	63%	41	60%	173	65%
un trop faible coefficient multiplicateur sur le coût d'achat	10	10%	20	20%	16	24%	46	17%
le constat d'une augmentation généralisée du prix du plat chez vos concurrents	12	12%	11	11%	5	7%	28	10%
NSP / RR	9	9%	6	6%	6	9%	21	8%
TOTAL	101	100%	99	100%	68	100%	268	100%

ce qui amènerait le plus facilement à modifier le prix d'un plat selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
l'augmentation des prix chez vos fournisseurs	100	61%	61	68%	29	63%	190	63%
un trop faible coefficient multiplicateur sur le coût d'achat	28	17%	18	20%	9	20%	55	18%
le constat d'une augmentation généralisée du prix du plat chez vos concurrents	20	12%	8	9%	5	11%	33	11%
NSP / RR	17	10%	3	3%	3	7%	23	8%
TOTAL	165	100%	90	100%	46	100%	301	100%

Un patron ayant eu une formation initiale de niveau CAP ou BEP hôtelier a plus de chances d'être réactif aux prix des fournisseurs, et un patron sans diplôme hôtelier, d'être moins attentif à la dégradation du coefficient multiplicateur, et davantage aux tarifs des concurrents

Le facteur prépondérant d'un ajustement des prix est plus souvent la dégradation du coefficient lorsque les restaurants ont un TMR élevé, alors que les restaurants avec un faible TMR régissent plus facilement aux augmentations de prix chez les fournisseurs

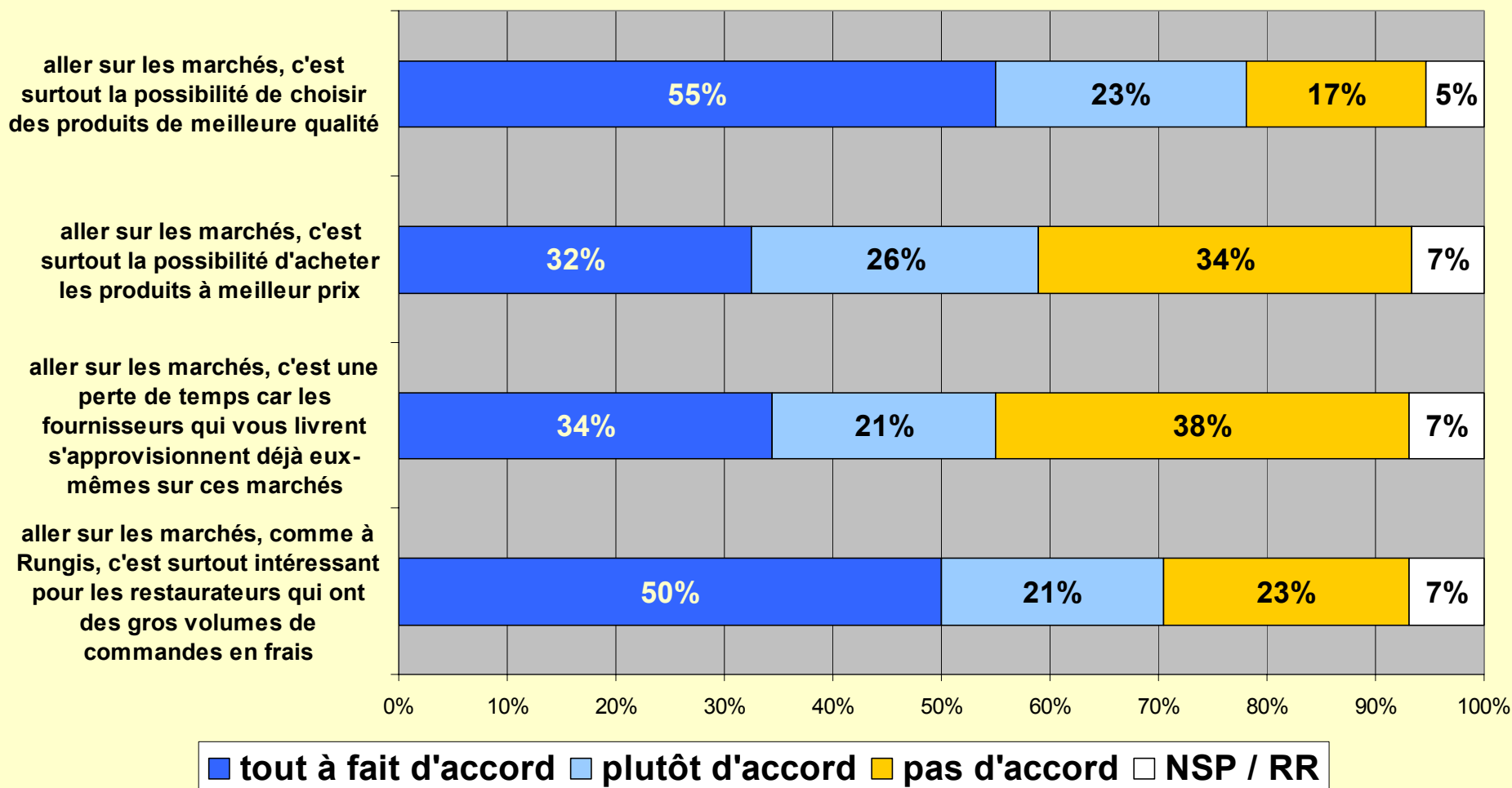


5. Perception du risque matières

Perception du risque matières

PERCEPTION DE L'APPROVISIONNEMENT SUR LES MARCHES

Accord des restaurateurs sur les affirmations concernant l'approvisionnement sur les marchés



Perception du risque matières

PERCEPTION DE L'APPROVISIONNEMENT SUR LES MARCHES

affirmations sur l'approvisionnement en frais	tout à fait d'accord		plutôt d'accord		pas d'accord		NSP / RR		TOTAL
	nb	%	nb	%	nb	%	nb	%	
aller sur les marchés, comme à Rungis, c'est surtout intéressant pour les restaurateurs qui ont des gros volumes de commandes en frais	151	50%	62	21%	68	23%	21	7%	302
aller sur les marchés, c'est une perte de temps car les fournisseurs qui vous livrent s'approvisionnent déjà eux-mêmes sur ces marchés	104	34%	62	21%	115	38%	21	7%	302
aller sur les marchés, c'est surtout la possibilité d'acheter les produits à meilleur prix	98	32%	80	26%	104	34%	20	7%	302
aller sur les marchés, c'est surtout la possibilité de choisir des produits de meilleure qualité	166	55%	70	23%	50	17%	16	5%	302

L'approvisionnement sur les marchés est d'abord perçu comme le garant d'une meilleure qualité des produits (78% d'accord dont 55% tout à fait), ensuite comme la garantie d'un meilleur prix (58% d'accord dont 32% tout à fait).

Mais 71% des restaurateurs sont d'accord (50% tout à fait) avec l'idée que le marché (Rungis), c'est « pour les gros », et 55% estiment (34% tout à fait) que c'est une perte de temps que d'aller sur les marchés puisque les fournisseurs s'y approvisionnent déjà

Perception du risque matières

PERCEPTION DE L'APPROVISIONNEMENT SUR LES MARCHES

aller sur les marchés, comme à Rungis, c'est surtout intéressant pour les restaurateurs qui ont des gros volumes de commandes en frais / selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tout à fait d'accord	41	55%	40	45%	41	48%	122	49%
plutôt d'accord	14	19%	20	23%	19	22%	53	21%
pas d'accord	14	19%	22	25%	20	23%	56	22%
NSP / RR	6	8%	6	7%	6	7%	18	7%
TOTAL	75	100%	88	100%	86	100%	249	100%

aller sur les marchés, comme à Rungis, c'est surtout intéressant pour les restaurateurs qui ont des gros volumes de commandes en frais / selon la part de frais dans les achats	moins de 70% de frais		70% à 80% de frais		plus de 80% de frais		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tout à fait d'accord	46	55%	20	38%	79	53%	145	51%
plutôt d'accord	20	24%	14	27%	22	15%	56	20%
pas d'accord	13	16%	11	21%	40	27%	64	23%
NSP / RR	4	5%	7	13%	7	5%	18	6%
TOTAL	83	100%	52	100%	148	100%	283	100%

Concernant l'approvisionnement à Rungis, le frein des restaurateurs réside dans l'idée d'un volume nécessairement élevé de commandes... notamment pour les restaurants à faible fréquentation, et pour les établissements qui ont une plus faible part de frais dans les achats alimentaires

Perception du risque matières

PERCEPTION DE L'APPROVISIONNEMENT SUR LES MARCHES

aller sur les marchés, c'est une perte de temps car les fournisseurs qui vous livrent s'approvisionnent déjà eux-mêmes sur ces marchés / selon la fréquence de livraison en produits frais	tous les jours ou presque		moins souvent		jamais (pas de livraison frais)		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tout à fait d'accord	22	32%	56	37%	23	30%	101	34%
plutôt d'accord	14	20%	33	22%	15	19%	62	21%
pas d'accord	30	43%	54	36%	29	38%	113	38%
NSP / RR	3	4%	7	5%	10	13%	20	7%
TOTAL	69	100%	150	100%	77	100%	296	100%

L'idée d'une perte de temps à s'approvisionner sur les marchés est un frein plus fort chez ceux des restaurateurs qui se font livrer moins d'une fois par jour en produits frais, et dans une moindre mesure par ceux qui n'ont pas de livraison de produits frais

Perception du risque matières

PERCEPTION DE L'APPROVISIONNEMENT SUR LES MARCHES

aller sur les marchés, c'est surtout la possibilité d'acheter les produits à meilleur prix / selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tout à fait d'accord	39	39%	29	29%	21	31%	89	33%
plutôt d'accord	22	22%	27	27%	22	32%	71	26%
pas d'accord	30	30%	38	38%	20	29%	88	33%
NSP / RR	10	10%	5	5%	5	7%	20	7%
TOTAL	101	100%	99	100%	68	100%	268	100%

aller sur les marchés, c'est surtout la possibilité d'acheter les produits à meilleur prix / selon le poids du midi dans la fréquentation	Jusqu'à 50%		plus de 50% à 75%		plus de 75%		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tout à fait d'accord	27	29%	23	30%	28	35%	78	31%
plutôt d'accord	29	31%	18	24%	23	29%	70	28%
pas d'accord	29	31%	30	39%	23	29%	82	33%
NSP / RR	9	10%	5	7%	5	6%	19	8%
TOTAL	94	100%	76	100%	79	100%	249	100%

L'idée du marché comme un mode d'approvisionnement permettant d'acheter les produits moins chers, est un facteur incitatif qui joue plus fortement pour les restaurateurs dont le TMR est faible, et pour les établissements dont la clientèle du midi représente plus de 75% du total

Perception du risque matières

PERCEPTION DE L'APPROVISIONNEMENT SUR LES MARCHES

aller sur les marchés, c'est surtout la possibilité de choisir des produits de meilleure qualité / selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tout à fait d'accord	54	53%	54	55%	41	60%	149	56%
plutôt d'accord	27	27%	21	21%	13	19%	61	23%
pas d'accord	13	13%	19	19%	12	18%	44	16%
NSP / RR	7	7%	5	5%	2	3%	14	5%
TOTAL	101	100%	99	100%	68	100%	268	100%

aller sur les marchés, c'est surtout la possibilité de choisir des produits de meilleure qualité / selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
tout à fait d'accord	91	55%	51	57%	24	52%	166	55%
plutôt d'accord	44	27%	18	20%	8	17%	70	23%
pas d'accord	21	13%	17	19%	12	26%	50	17%
NSP / RR	9	5%	4	4%	2	4%	15	5%
TOTAL	165	100%	90	100%	46	100%	301	100%

L'idée que la qualité des produits achetés sur les marchés est meilleure, est d'autant plus ancrée dans l'esprit des restaurateurs qu'ils ont un TMR élevé.

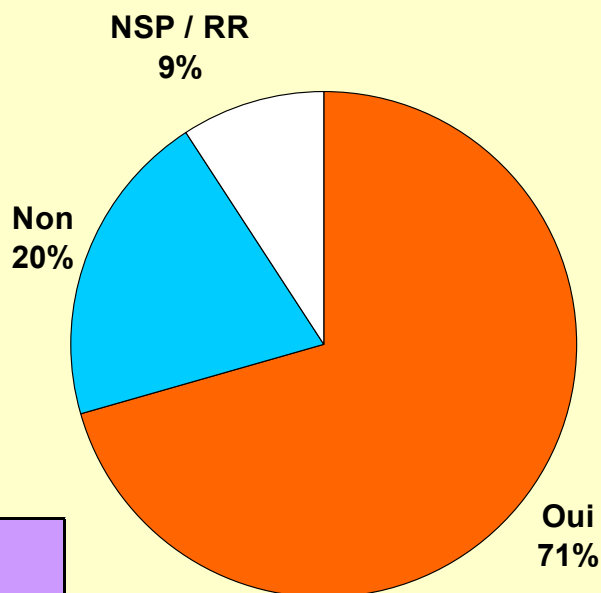
Cette idée bénéficie d'un accord maximal auprès des patrons n'ayant aucun diplôme en restauration, et se voit plus souvent contestée par ceux qui ont une formation initiale niveau BTH ou BTSH

Perception du risque matières

LES PRODUITS A RISQUES MATIERES

71% des restaurateurs interrogés estiment qu'il existe des produits « à risque » du point de vue du coût matières en restauration

Perception de l'existence de produits à risque



existe-t-il des produits représentant un risque particulier au niveau du coût matières	Effectifs	%
Oui	213	71%
Non	61	20%
NSP / RR	28	9%
TOTAL	302	100%

Perception du risque matières

LES PRODUITS A RISQUES MATIERES

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	48	64%	69	78%	68	79%	185	74%
Non	17	23%	15	17%	12	14%	44	18%
NSP / RR	10	13%	4	5%	6	7%	20	8%
TOTAL	75	100%	88	100%	86	100%	249	100%

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	67	66%	65	66%	59	87%	191	71%
Non	23	23%	22	22%	7	10%	52	19%
NSP / RR	11	11%	12	12%	2	3%	25	9%
TOTAL	101	100%	99	100%	68	100%	268	100%

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon le poids du midi dans la fréquentation	Jusqu'à 50%		plus de 50% à 75%		plus de 75%		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	68	72%	62	82%	55	70%	185	74%
Non	20	21%	7	9%	17	22%	44	18%
NSP / RR	6	6%	7	9%	7	9%	20	8%
TOTAL	94	100%	76	100%	79	100%	249	100%

L'idée qu'il existe des produits à risque au niveau du coût matières est davantage acceptée dans les plus gros établissements, les restaurants au TMR le plus élevé, et dans ceux dont le poids du midi dans la fréquentation totale se situe entre 50% et 75%

Perception du risque matières

LES PRODUITS A RISQUES MATIERES

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon le nombre de salariés	0 ou 1 salarié		2 ou 3 salariés		4 salariés et plus		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	75	65%	88	74%	50	75%	213	71%
Non	28	24%	21	18%	11	16%	60	20%
NSP / RR	12	10%	10	8%	6	9%	28	9%
TOTAL	115	100%	119	100%	67	100%	301	100%

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon le stock moyen	moins de 3 jours		entre 3 et 6 jours		Plus de 6 jours		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	56	72%	66	74%	56	66%	178	71%
Non	15	19%	17	19%	20	24%	52	21%
NSP / RR	7	9%	6	7%	9	11%	22	9%
TOTAL	78	100%	89	100%	85	100%	252	100%

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon le nombre de fournisseurs	moins de 4 fournisseurs		4 à 5 fournisseurs		6 fournisseurs et plus		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	67	59%	63	70%	78	84%	208	70%
Non	31	27%	18	20%	12	13%	61	21%
NSP / RR	16	14%	9	10%	3	3%	28	9%
TOTAL	114	100%	90	100%	93	100%	297	100%

L'idée qu'il existe des produits à risque au niveau du coût matières est plus souvent contestée lorsque l'établissement compte peu, ou pas de salariés, lorsqu'il a un stock moyen élevé en durée d'activité, et lorsqu'il a moins de 4 fournisseurs

Perception du risque matières

LES PRODUITS A RISQUES MATIERES

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon la fréquence de livraison en frais	tous les jours ou presque		moins souvent		jamais (pas de livraison frais)		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	61	88%	96	64%	52	68%	209	71%
Non	7	10%	34	23%	19	25%	60	20%
NSP / RR	1	1%	20	13%	6	8%	27	9%
TOTAL	69	100%	150	100%	77	100%	296	100%

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon la part de frais dans les achats matières	moins de 70% de frais		70% à 80% de frais		plus de 80% de frais		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	62	75%	35	67%	106	72%	203	72%
Non	16	19%	9	17%	30	20%	55	19%
NSP / RR	5	6%	8	15%	12	8%	25	9%
TOTAL	83	100%	52	100%	148	100%	283	100%

On est d'autant plus d'accord avec l'idée qu'il existe des produits à risque au niveau du coût matières, que la fréquence de livraison en frais est élevée, ou que la part de frais dans les achats alimentaires est faible

Perception du risque matières

LES PRODUITS A RISQUES MATIERES

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon le poids de la clientèle tickets restaurant	0% de clients tickets restaurant		10% à 20% de clients tickets restaurant		plus de 20% de clients tickets restaurant		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	66	70%	74	69%	60	72%	200	70%
Non	18	19%	23	21%	16	19%	57	20%
NSP / RR	10	11%	10	9%	7	8%	27	10%
TOTAL	94	100%	107	100%	83	100%	284	100%

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon la pression concurrentielle	très forte		moyenne		faible ou nulle		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	56	75%	69	67%	87	72%	212	71%
Non	16	21%	23	22%	21	17%	60	20%
NSP / RR	3	4%	11	11%	13	11%	27	9%
TOTAL	75	100%	103	100%	121	100%	299	100%

Lorsque la concurrence est perçue comme « très forte », les restaurateurs croient davantage encore à la notion de produits à risque, tandis que ceux qui jugent la concurrence « moyenne » dans leur situation sont ceux qui contestent le plus facilement cette idée

Perception du risque matières

LES PRODUITS A RISQUES MATIERES

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon le niveau de formation des patrons	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	104	63%	76	84%	33	72%	213	71%
Non	42	25%	9	10%	9	20%	60	20%
NSP / RR	19	12%	5	6%	4	9%	28	9%
TOTAL	165	100%	90	100%	46	100%	301	100%

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon l'âge des patrons	moins de 35 ans		35 à 44 ans		45 ans et plus		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	53	75%	73	73%	87	69%	213	71%
Non	10	14%	20	20%	28	22%	58	19%
NSP / RR	8	11%	7	7%	12	9%	27	9%
TOTAL	71	100%	100	100%	127	100%	298	100%

L'idée de produits à risque sous l'angle du coût matières, est davantage accréditée par les patrons ayant le CAP ou le BEP hôtelier, et par les restaurateurs âgés de moins de 35 ans.

Ce sont les patrons sans diplôme hôtelier et les plus âgés qui sont les plus nombreux à refuser cette notion

Perception du risque matières

LES PRODUITS A RISQUES MATIERES

quels sont les produits à risque au niveau du coût matières	Effectifs	%
la viande / les tripes	89	42%
le poisson	84	39%
les fruits de mer	24	11%
les autres légumes	18	8%
autres réponses	15	7%
les légumes verts	15	7%
le fromage / les produits laitiers	9	4%
les produits frais en général	6	3%
les charcuteries / les salaisons	6	3%
les fruits	4	2%
les œufs	3	1%
les surgelés en général	1	0%
TOTAL	213	100%

matières principales achetées	au total des deux premières	
la viande / les tripes	234	77%
les légumes verts	102	34%
le poisson	70	23%
le fromage / les produits laitiers	55	18%
les autres légumes	55	18%
autres réponses	31	10%
les charcuteries / les salaisons	14	5%
la semoule / la farine	13	4%
les fruits	10	3%
les fruits de mer	9	3%
les œufs	5	2%
les pâtes	2	1%
TOTAL	302	100%

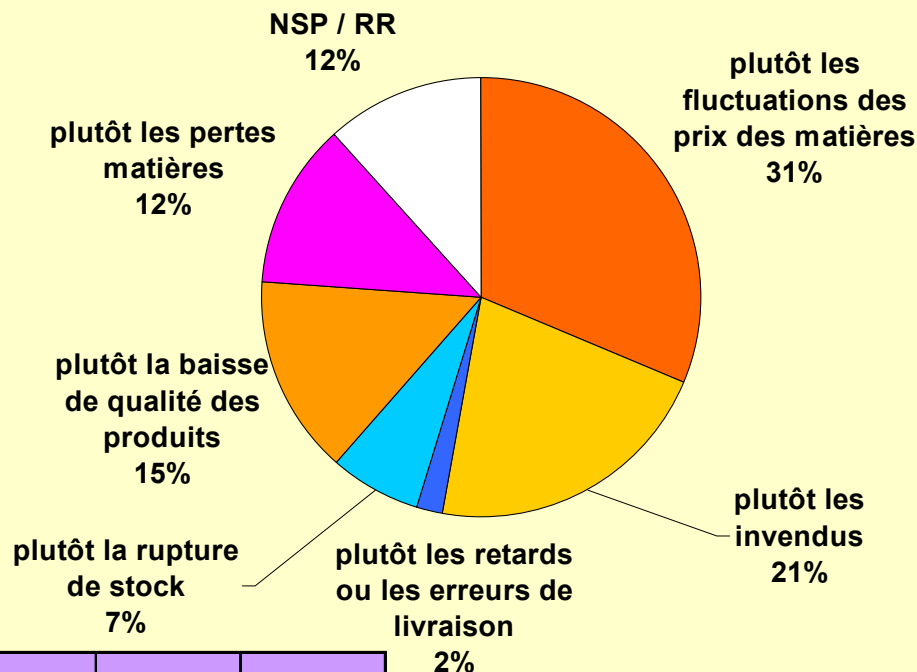
La liste des produits à risque cités par les restaurateurs épouse celle des principales matières achetées, à quelques exceptions près :

- le poisson est davantage cité au titre de produit à risque (2ème position) qu'en tant que matière achetée (3ème position)
- Les fruits de mer, au troisième rang des produits à risque alors qu'ils ne sont qu'au dixième rang des matières principales achetées
- Les légumes verts, à la seconde place des produits les plus souvent achetés, mais en 6ème position seulement des produits à risque
- Les fromages et produits laitiers, bien plus souvent travaillés que jugés à risque

Perception du risque matières

EVALUATION DES RISQUES

Nature du risque pour les restaurateurs



quel est le risque le plus élevé pour un restaurant comme le vôtre ?	Effectifs	%
plutôt les fluctuations des prix des matières	95	31%
plutôt les invendus	64	21%
plutôt les retards ou les erreurs de livraison	6	2%
plutôt la rupture de stock	20	7%
plutôt la baisse de qualité des produits	45	15%
plutôt les pertes matières	37	12%
NSP / RR	35	12%
TOTAL	302	100%

Les facteurs de risque principaux sont les fluctuations des prix des matières (pour 31% des restaurateurs) devant les invendus (pour 21%), la baisse de qualité des produits (pour 15%). Seuls 2% des restaurateurs disent craindre d'abord les retards ou erreurs de livraison

Perception du risque matières

EVALUATION DES RISQUES

quel est le risque le plus élevé / selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
plutôt les fluctuations des prix des matières	20	27%	33	38%	27	31%	80	32%
plutôt les invendus	24	32%	16	18%	16	19%	56	22%
plutôt les retards ou les erreurs de livraison	0	0%	2	2%	3	3%	5	2%
plutôt la rupture de stock	3	4%	5	6%	8	9%	16	6%
plutôt la baisse de qualité des produits	6	8%	12	14%	22	26%	40	16%
plutôt les pertes matières	8	11%	14	16%	5	6%	27	11%
NSP / RR	14	19%	6	7%	5	6%	25	10%
TOTAL	75	100%	88	100%	86	100%	249	100%

quel est le risque le plus élevé / selon le nombre de salariés	0 ou 1 salarié		2 ou 3 salariés		4 salariés et plus		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
plutôt les fluctuations des prix des matières	33	29%	42	35%	20	30%	95	32%
plutôt les invendus	32	28%	19	16%	13	19%	64	21%
plutôt les retards ou les erreurs de livraison	0	0%	6	5%	0	0%	6	2%
plutôt la rupture de stock	5	4%	11	9%	4	6%	20	7%
plutôt la baisse de qualité des produits	11	10%	14	12%	20	30%	45	15%
plutôt les pertes matières	15	13%	17	14%	5	7%	37	12%
NSP / RR	19	17%	10	8%	5	7%	34	11%
TOTAL	115	100%	119	100%	67	100%	301	100%

La typologie des facteurs de risque est assez différente selon les caractéristiques de taille des restaurants – en fréquentation moyenne comme en nombre de salariés :

- Les petits restaurants craignent surtout les invendus
- Les établissements de taille moyenne se préoccupent davantage des fluctuations des prix des matières et des pertes matières
- Les gros restaurants sont les plus sensibles à la baisse de qualité des produits

Perception du risque matières

EVALUATION DES RISQUES

quel est le risque le plus élevé / selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
plutôt les fluctuations des prix des matières	28	28%	32	32%	24	35%	84	31%
plutôt les invendus	25	25%	21	21%	10	15%	56	21%
plutôt les retards ou les erreurs de livraison	1	1%	2	2%	1	1%	4	1%
plutôt la rupture de stock	6	6%	7	7%	4	6%	17	6%
plutôt la baisse de qualité des produits	12	12%	15	15%	15	22%	42	16%
plutôt les pertes matières	13	13%	12	12%	8	12%	33	12%
NSP / RR	16	16%	10	10%	6	9%	32	12%
TOTAL	101	100%	99	100%	68	100%	268	100%

quel est le risque le plus élevé / selon le stock moyen	moins de 3 jours		entre 3 et 6 jours		Plus de 6 jours		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
plutôt les fluctuations des prix des matières	25	32%	27	30%	29	34%	81	32%
plutôt les invendus	16	21%	22	25%	15	18%	53	21%
plutôt les retards ou les erreurs de livraison	3	4%	1	1%	1	1%	5	2%
plutôt la rupture de stock	4	5%	5	6%	8	9%	17	7%
plutôt la baisse de qualité des produits	14	18%	12	13%	12	14%	38	15%
plutôt les pertes matières	5	6%	13	15%	13	15%	31	12%
NSP / RR	11	14%	9	10%	7	8%	27	11%
TOTAL	78	100%	89	100%	85	100%	252	100%

Un faible stock moyen en durée d'activité va de pair avec une importance plus élevée du risque de baisse de qualité des produits, un stock de 3 à 6 jours d'activité va avec une crainte accrue des invendus, et un stock plus élevé se traduit par une importance plus forte des risques de fluctuations des prix des matières

Le risque le plus élevé pour le restaurateur, est plus souvent l'invendu ou les pertes matières dans les restaurants à faible TMR, alors que dans les établissements à TMR élevé, on craint davantage qu'ailleurs les fluctuations des prix des matières ou la baisse de qualité des produits

Perception du risque matières

EVALUATION DES RISQUES

quel est le risque le plus élevé / selon la fréquence de livraison en frais	tous les jours ou presque		moins souvent		jamais (pas de livraison frais)		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
plutôt les fluctuations des prix des matières	27	39%	41	27%	23	30%	91	31%
plutôt les invendus	10	14%	36	24%	17	22%	63	21%
plutôt les retards ou les erreurs de livraison	0	0%	5	3%	1	1%	6	2%
plutôt la rupture de stock	4	6%	11	7%	4	5%	19	6%
plutôt la baisse de qualité des produits	20	29%	18	12%	7	9%	45	15%
plutôt les pertes matières	4	6%	24	16%	9	12%	37	13%
NSP / RR	4	6%	15	10%	16	21%	35	12%
TOTAL	69	100%	150	100%	77	100%	296	100%

quel est le risque le plus élevé / selon la part de frais dans les achats alimentaires	moins de 70% de frais		70% à 80% de frais		plus de 80% de frais		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
plutôt les fluctuations des prix des matières	17	20%	17	33%	53	36%	87	31%
plutôt les invendus	20	24%	6	12%	34	23%	60	21%
plutôt les retards ou les erreurs de livraison	3	4%	0	0%	3	2%	6	2%
plutôt la rupture de stock	8	10%	5	10%	7	5%	20	7%
plutôt la baisse de qualité des produits	15	18%	7	13%	23	16%	45	16%
plutôt les pertes matières	11	13%	9	17%	14	9%	34	12%
NSP / RR	9	11%	8	15%	14	9%	31	11%
TOTAL	83	100%	52	100%	148	100%	283	100%

La crainte des fluctuations des prix des matières est plus forte encore lorsque la part de frais dans les achats alimentaires des restaurants augmente

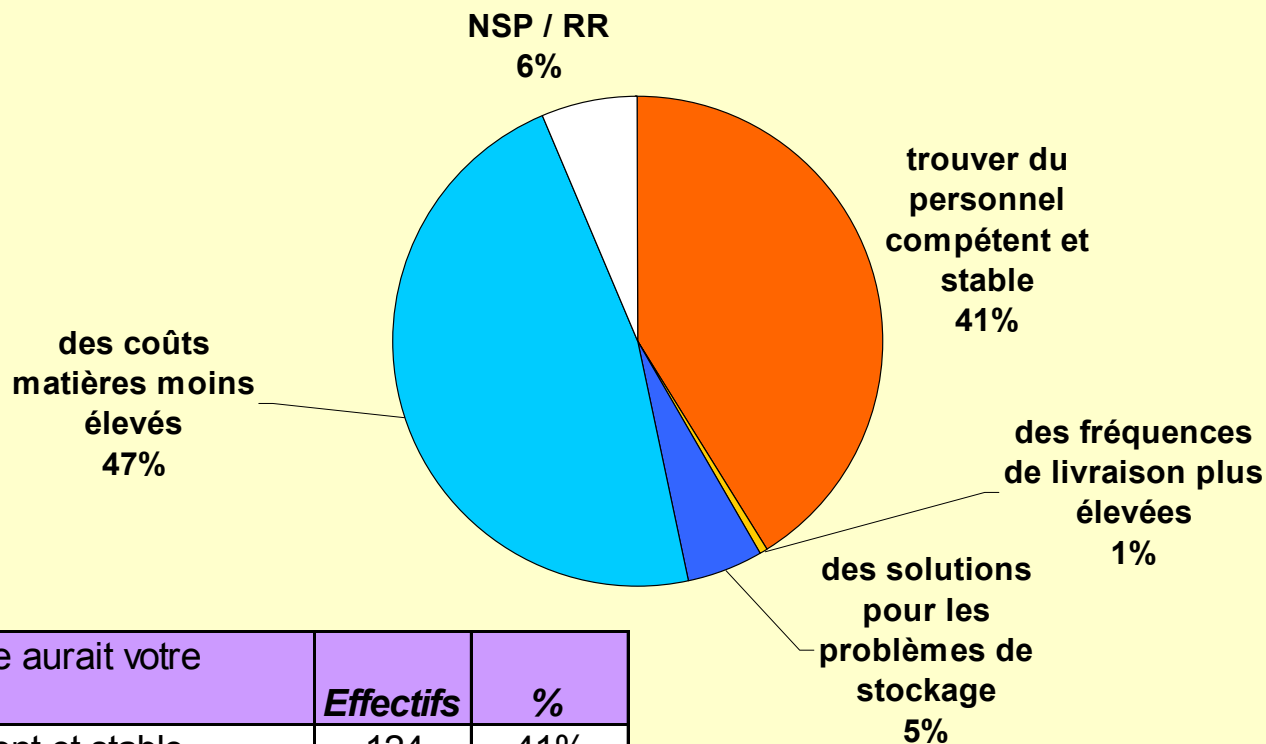
Plus la fréquence de livraison en produits frais est élevée, et plus de risque de fluctuations des prix des matières devient prépondérant dans la perception des restaurateurs

Perception du risque matières

POIDS DU COUT MATIERES DANS LES ATTENTES DE LA PROFESSION

L'attente de coûts matières moins élevés dépasse (47%) de peu celle d'un « personnel compétent et stable » (41%) dans les vœux des restaurateurs. Mais 5% privilégieraient la résolution de leur problèmes de stockage, et 1%, une fréquence de livraison plus élevée

Attentes prioritaires des restaurateurs



entre ces possibilités, laquelle aurait votre préférence ?	Effectifs	%
trouver du personnel compétent et stable	124	41%
des fréquences de livraison plus élevées	2	1%
des solutions pour les problèmes de stockage	15	5%
des coûts matières moins élevés	142	47%
NSP / RR	19	6%
TOTAL	302	100%

Perception du risque matières

POIDS DU COUT MATIERES DANS LES ATTENTES DE LA PROFESSION

attentes prioritaires des restaurateurs / selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
trouver du personnel compétent et stable	12	16%	33	38%	55	64%	100	40%
des fréquences de livraison plus élevées	1	1%	1	1%	0	0%	2	1%
des solutions pour les problèmes de stockage	3	4%	5	6%	2	2%	10	4%
des coûts matières moins élevés	47	63%	46	52%	27	31%	120	48%
NSP / RR	12	16%	3	3%	2	2%	17	7%
TOTAL	75	100%	88	100%	86	100%	249	100%

attentes prioritaires des restaurateurs / selon le nombre de salariés	0 ou 1 salarié		2 ou 3 salariés		4 salariés et plus		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
trouver du personnel compétent et stable	21	18%	58	49%	45	67%	124	41%
des fréquences de livraison plus élevées	2	2%	0	0%	0	0%	2	1%
des solutions pour les problèmes de stockage	8	7%	6	5%	1	1%	15	5%
des coûts matières moins élevés	72	63%	51	43%	19	28%	142	47%
NSP / RR	12	10%	4	3%	2	3%	18	6%
TOTAL	115	100%	119	100%	67	100%	301	100%

La taille des établissements – sous l'angle de la fréquentation comme de la taille salariale – joue directement dans les priorités des restaurateurs : les deux tiers des plus gros restaurants souhaiteraient en priorité trouver du personnel compétent et stable, tandis que les deux tiers de plus petits établissements attendraient avant tout des coûts matières moins élevés

Perception du risque matières

POIDS DU COUT MATIERES DANS LES ATTENTES DE LA PROFESSION

attentes prioritaires des restaurateurs / selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
trouver du personnel compétent et stable	29	29%	44	44%	34	50%	107	40%
des fréquences de livraison plus élevées	1	1%	0	0%	1	1%	2	1%
des solutions pour les problèmes de stockage	7	7%	4	4%	2	3%	13	5%
des coûts matières moins élevés	54	53%	47	47%	29	43%	130	49%
NSP / RR	10	10%	4	4%	2	3%	16	6%
TOTAL	101	100%	99	100%	68	100%	268	100%

attentes prioritaires des restaurateurs / selon le stock moyen	moins de 3 jours		entre 3 et 6 jours		Plus de 6 jours		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
trouver du personnel compétent et stable	29	37%	42	47%	34	40%	105	42%
des fréquences de livraison plus élevées	1	1%	0	0%	1	1%	2	1%
des solutions pour les problèmes de stockage	6	8%	3	3%	3	4%	12	5%
des coûts matières moins élevés	36	46%	41	46%	42	49%	119	47%
NSP / RR	6	8%	3	3%	5	6%	14	6%
TOTAL	78	100%	89	100%	85	100%	252	100%

Les restaurants dont le TMR dépasse 18 euros sont ceux pour qui l'attente de personnel compétent est la plus nettement prépondérante, alors que ceux d'un TMR de moins de 12 euros privilégieraient nettement des coûts matières moins élevés.

Chez les restaurateurs ayant moins de 3 jours d'activité de stock moyen, l'attente de solutions face au problèmes de stockage prend de l'importance

Perception du risque matières

POIDS DU COUT MATIERES DANS LES ATTENTES DE LA PROFESSION

attentes prioritaires des restaurateurs / selon la fréquence de livraison en frais	tous les jours ou presque		moins souvent		jamais (pas de livraison frais)		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
trouver du personnel compétent et stable	35	51%	64	43%	24	31%	123	42%
des fréquences de livraison plus élevées	1	1%	1	1%	0	0%	2	1%
des solutions pour les problèmes de stockage	5	7%	6	4%	3	4%	14	5%
des coûts matières moins élevés	26	38%	71	47%	42	55%	139	47%
NSP / RR	2	3%	8	5%	8	10%	18	6%
TOTAL	69	100%	150	100%	77	100%	296	100%

attentes prioritaires des restaurateurs / selon la part de frais dans les achats alimentaires	moins de 70% de frais		70% à 80% de frais		plus de 80% de frais		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
trouver du personnel compétent et stable	35	42%	15	29%	64	43%	114	40%
des fréquences de livraison plus élevées	0	0%	0	0%	2	1%	2	1%
des solutions pour les problèmes de stockage	2	2%	4	8%	9	6%	15	5%
des coûts matières moins élevés	42	51%	29	56%	66	45%	137	48%
NSP / RR	4	5%	4	8%	7	5%	15	5%
TOTAL	83	100%	52	100%	148	100%	283	100%

L'attente de coûts matières moins élevés prend une importance encore plus prépondérante lorsque le restaurant ne bénéficie d'aucun service de livraison pour ses approvisionnements en produits frais.

Lorsque la part de frais dans les achats alimentaires dépasse 80%, le besoin de trouver du personnel compétent et stable devient une attente aussi forte que celle d'un coût matières moins élevé

Perception du risque matières

POIDS DU COUT MATIERES DANS LES ATTENTES DE LA PROFESSION

attentes prioritaires des restaurateurs / selon l'âge du patron	moins de 35 ans		35 à 44 ans		45 ans et plus		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
trouver du personnel compétent et stable	35	49%	48	48%	39	31%	122	41%
des fréquences de livraison plus élevées	0	0%	1	1%	1	1%	2	1%
des solutions pour les problèmes de stockage	7	10%	3	3%	5	4%	15	5%
des coûts matières moins élevés	29	41%	44	44%	68	54%	141	47%
NSP / RR	0	0%	4	4%	14	11%	18	6%
TOTAL	71	100%	100	100%	127	100%	298	100%

Plus les patrons de restaurants sont âgés, et plus ils ont de chances d'accorder une importance prioritaire à la baisse des coûts matières. Plus ils sont jeunes, et plus ils accordent la priorité au fait de trouver du personnel compétent et stable... ou des solutions à leurs problèmes de stockage



ANNEXES



CHD EXPERT
10 rue des Francs Bourgeois
67000 STRASBOURG
Tél. 03 69 200 500
E-mail : info@chd-expert.com

N O U V E A U X T E R R I T O I R E S

