

RESTAURATION TRADITIONNELLE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?



SOMMAIRE

LE MARCHÉ DE LA RESTAURATION TRADITIONNELLE	2
LA RÉGLEMENTATION DE LA RESTAURATION TRADITIONNELLE	5
L'ACTIVITÉ DE LA RESTAURATION TRADITIONNELLE	8
LES POINTS DE VIGILANCE DE LA RESTAURATION TRADITIONNELLE	12
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	14

LE MARCHÉ DE LA RESTAURATION TRADITIONNELLE

Après plusieurs années difficiles (baisse de la fréquentation touristique et du pouvoir d'achat), le secteur de la restauration traditionnelle confirme sa reprise amorcée en 2016 (amélioration de la fréquentation des établissements, redressement du ticket moyen).

Toutefois, la restauration traditionnelle reste soumise aux pressions concurrentielles de la restauration rapide. En effet, ce segment est favorisé par l'évolution des modes de consommation et par un positionnement prix qui le rend plus attractif (ticket moyen inférieur à celui de la restauration traditionnelle).

Au niveau intrasectoriel, les réseaux sous enseigne se développent. S'inspirant des modèles de la grande distribution, ils mènent des politiques commerciales offensives (offres promotionnelles, publicité, etc.) et disposent d'avantages concurrentiels (puissance d'achat en raison d'un maillage territorial dense).

Certaines mesures ont toutefois contribué à valoriser le savoir-faire des professionnels : la création d'un titre de "maître Restaurateur", l'obligation de détenir un permis d'exploitation, l'instauration d'un label "Fait Maison » et plus récemment, l'entrée en vigueur de la qualité d'artisan cuisinier, sont autant de mesures qui contribuent à valoriser les indépendants qui misent sur la qualité.

Enfin, le développement des sites d'avis en ligne conjugué à celui des smartphones (applications mobiles de géolocalisation des restaurants permettant de réserver et de consulter les commentaires des clients), contraint les restaurateurs à investir dans le digital.

Tendances

La fréquentation des établissements de restauration traditionnelle continuera à progresser.

La digitalisation du secteur s'intensifiera et impactera aussi bien la gestion des établissements (gestion des réservations, des commandes, des stocks) que la relation client.

L'organisation du marché

Les restaurateurs indépendants : ils dominent très largement le secteur (plus de 90% des établissements).

Les 2/3 des restaurants traditionnels emploient moins de 3 salariés (40% des restaurants traditionnels n'ont aucun salarié).

Les réseaux sous enseigne : ils réalisent un quart du chiffre d'affaires de la restauration commerciale. Leur organisation est proche de celle de la grande distribution. Ils disposent de centrales d'achat et proposent des produits standardisés.

Les principaux groupes disposent de plusieurs enseignes positionnées sur des segments de marché différents : le groupe Flo (sous le contrôle du groupe Bertrand) est présent avec les enseignes Hippopotamus, La Taverne de Maître Kanter, TablaPizza et Le Bistro Romain, alors que le groupe Agapes Restauration développe les enseignes Flunch, Amarine, Les 3 Brasseurs, Pizza Paï, Il Ristorante, Sogood, Bistrot du Boucher, Salad & Co, O Suchi, etc.

- Les enseignes spécialisées sur le segment **viande/grill** : quatre enseignes dominent ce segment : Buffalo Grill, Courtepaille, Hippopotamus et La Boucherie (soit plus de 800 restaurants pour un chiffre d'affaires total de près de 1,1 Md€).

- Les **pizzerias** : on en dénombre plus de 14 000 (la France est le deuxième plus grand consommateur de pizza au monde après les Etats-Unis). Les principales enseignes sont : Pizza del Arte, Pizza Paï et Pizza Hut Restaurant.

- Les **brasseries** : le groupe Bertrand est présent sur ce segment avec ses enseignes Au Bureau, Café Leffe et Irish Corner. Le concept de brasserie est également exploité par le groupe Flo (La Taverne de Maître Kanter) et Agapes Restauration (Les 3 Brasseurs).

- La **restauration à thème** : de nombreux concepts de cuisines du monde (Tex-mex, wok, sushis, tapas, etc.) se développent depuis plusieurs années. Ces

restaurants misent principalement sur le cadre et l'ambiance de leurs établissements.

		RESTAURATION TRADITIONNELLE
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2016	111 825 ⁽¹⁾
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2014	30,352 Md€ ⁽²⁾
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2005)	2016	123,9 ⁽³⁾
	2015	118,7
	2014	115,3
	2013	113,5
	2012	110,6
	2011	107,9
	2010	100,0

⁽¹⁾ Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2016 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 1er janvier 2016.

⁽²⁾ Source : INSEE, ESANE.

⁽³⁾ Source : INSEE, Indice de chiffre d'affaires dans l'hébergement et la restauration - "Restauration traditionnelle"

LA RÉGLEMENTATION DE LA RESTAURATION TRADITIONNELLE

Les aptitudes professionnelles

Seul le restaurateur titulaire d'une formation en restauration complétée par une solide expérience professionnelle peut satisfaire aux exigences du métier.

Le restaurateur indépendant doit savoir acheter ses produits au meilleur prix. Passionné par son métier, il est disponible pour assurer de larges horaires de travail et peut intervenir tant dans la préparation que dans le service.

Dans les réseaux sous enseigne, le professionnel est avant tout un gestionnaire et un manager.

Le restaurateur doit être très résistant physiquement. Il doit maîtriser toutes les contraintes de gestion d'un restaurant et développer une bonne image de son établissement par une publicité adaptée et un agencement de bon goût. Sa disponibilité et son sens de l'accueil conditionnent sa réussite. Meneur d'hommes, il sait animer son équipe. Fin gourmet, il contrôle la qualité de ses produits depuis l'achat jusqu'à leur consommation.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

Depuis le 1er octobre 2012, tous les établissements de restauration doivent compter dans leurs effectifs au moins une personne pouvant justifier d'une formation en hygiène alimentaire (formation de 14 heures auprès d'un organisme agréé ou justification de trois ans d'expérience professionnelle dans le secteur alimentaire en qualité de responsable ou encore, détention d'un diplôme de niveau V figurant dans l'arrêté du 25 novembre 2011).

Pour la vente d'alcool, le professionnel doit être titulaire d'une licence : "petite licence restaurant" pour les boissons du deuxième et troisième groupe (bière, vin, cidre), "licence restaurant" pour les boissons du quatrième et cinquième groupe

(les autres boissons alcoolisées). La vente de boissons alcoolisées en dehors des repas nécessite une licence "débit de boissons à consommer sur place" (licence III ou IV). Pour obtenir la licence, le professionnel doit effectuer une déclaration préalable auprès de la mairie (ou de la Préfecture de Police à Paris) au moins 15 jours avant l'ouverture et obtenir un permis d'exploitation délivré par un organisme agréé à l'issue d'une formation obligatoire de 20h. Ce permis est valable 10 ans.

Le professionnel doit également effectuer une déclaration auprès de la Direction Départementale en Charge de la Protection des Populations (DDCPP).

Le professionnel peut se prévaloir de la qualité d'artisan cuisinier depuis le 1er juin 2017 (décret n° 2017-978 du 10 mai 2017). Ce statut est accessible aux personnes physiques et aux dirigeants de personnes morales n'employant pas plus de dix salariés lors de leur immatriculation au répertoire des Métiers, respectant les conditions relatives à la qualification artisanale et au répertoire des Métiers fixées par l'article 1er du décret n° 98-247 du 2 avril 1998 notamment en termes de diplômes (niveau au moins égal au CAP de cuisine ou de restauration) ou d'expérience professionnelle (3 années minimum d'expérience) et réalisant une cuisine intégralement "faite maison".

Les principaux points de la réglementation professionnelle

Accueillant du public, le local doit répondre aux normes de sécurité relatives aux établissements recevant du public (installations électriques, configuration des locaux, appareils de cuisson etc.).

Il existe des règles strictes en matière de normes sanitaires (règlement 852/2004 du 29 avril 2004 sur la sécurité sanitaire, arrêté du 21 décembre 2009 portant sur la conservation des produits périssables).

Depuis le 15 juillet 2014, la mention "fait maison" est obligatoire pour tous les établissements de restauration. Le décret 2015-505 du 6 mai 2015 a simplifié ce

dispositif. La mention concerne les produits crus transformés sur place. Par dérogation, pour les établissements ambulants (food truck par exemple), les plats peuvent être réalisés en dehors des lieux où ils sont vendus. Le logo ou la mention "fait maison" doit être placé en face de chacun des plats concernés (si tous les plats sont faits maison, le restaurateur peut positionner le logo ou la mention à un endroit unique de la carte).

Depuis le 3 avril 2017, les résultats des contrôles d'hygiène des restaurants sont consultables sur le site alim-confiance.gouv.fr. Quatre niveaux de mention sont applicables ("très satisfaisant", "satisfaisant", "à améliorer", "à corriger de manière urgente").

L'affiliation à la centrale de règlement des titres restaurants est nécessaire pour pouvoir accepter les titres restaurants.

Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

L'ACTIVITÉ DE LA RESTAURATION TRADITIONNELLE

L'installation

L'ouverture d'un restaurant indépendant est encore réalisable pour des entrepreneurs très novateurs, qui respectent de strictes règles d'investissement : qualité de l'emplacement, ticket moyen compétitif, efficacité et qualité du service et de l'accueil. L'adhésion à un réseau sous enseigne (restauration à thème) se développe.

Les investissements

Pour un restaurant traditionnel, les investissements sont importants : aménagement, décoration et matériel conformes à la législation. Les décisions d'investissements devront être en parfaite corrélation avec l'étude préalable.

Afin de financer leurs investissements, les professionnels du secteur peuvent recourir au Prêt Restauration (Bpifrance) si leur établissement a été créé depuis au moins trois ans. Le montant de ce prêt est compris entre 40 000 et 600 000 € sur 6 ans (dont 1 an de différé d'amortissement en capital) et ne nécessite aucune garantie sur les actifs de l'entreprise ou de caution personnelle du dirigeant. Ce prêt est obligatoirement associé à un concours bancaire d'une durée de 4 ans minimum et d'un montant au moins égal au Prêt Restauration (il peut être garanti par Bpifrance). Les dépenses financées concernent : l'amélioration de l'hygiène alimentaire, l'accessibilité et l'accueil de la clientèle, la mise aux normes de sécurité, les démarches favorables à l'environnement, la formation du personnel, la promotion du savoir-faire et des démarches « qualité », la visibilité et le référencement de l'établissement sur Internet ainsi que les outils numériques dans l'établissement. Ce prêt permet aussi de financer la reprise d'un fonds (ou l'acquisition de parts de société) accompagnée d'une modernisation représentant au moins 20% du coût total du projet et l'augmentation du besoin en fonds de roulement lié au programme d'investissement.

Par ailleurs, le titre de maître restaurateur permet aux restaurateurs concernés de bénéficier d'un crédit d'impôt d'un montant égal à 50% de leurs dépenses liées aux exigences du titre (dans la limite de 30 000 euros dans l'année de l'obtention du titre et pendant les deux années suivantes).

La gestion

Le suivi au quotidien

Le professionnel suit le coefficient moyen de rotation de couverts par place et par jour, ainsi que le prix moyen du couvert, la répartition du chiffre d'affaires "menu" et "carte", le rapport repas/boissons, les ventes par produit et ajuste son offre en fonction des résultats constatés. L'indice le plus suivi est le "prime cost" (addition du coût des matières premières et des frais de personnel).

Les recettes de l'activité

Dans la plupart des restaurants traditionnels, les variations du nombre de couverts posent des difficultés. La tendance est à la baisse du ticket moyen.

Les charges à surveiller

Le principal poste de charges est constitué par les achats, suivi par les charges de personnel. La gestion des salariés est très difficile du fait des écarts d'activité, des horaires très larges et du turn-over. Dans les affaires plus importantes, le contrôle de la gestion des achats et l'utilisation des matières premières en cuisine sont capitaux pour limiter les pertes et maintenir une marge brute élevée.

La maîtrise du résultat

Dans les petits restaurants traditionnels (affaires familiales la plupart du temps), la maîtrise des achats et des charges externes (loyers, électricité, eau ...) est primordiale. Dans les affaires plus importantes, le résultat dépend de la maîtrise des charges de personnel et des achats.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

A l'installation, le professionnel doit disposer d'un trimestre de trésorerie d'avance. Celle-ci doit toujours être positive du fait des paiements comptants des clients et des délais fournisseurs.

		RESTAURATION TRADITIONNELLE
EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2016	6 188 ⁽¹⁾
	2015	5 846
	2014	7 340
	2013	7 183
	2012	7 321
	2011	7 455
	2010	7 369
	LES RATIOS DE GESTION CLEFS	Chiffre d'affaires moyen
Marge brute		238 K€ ⁽²⁾
Excédent brut d'exploitation		67,98 % du CA 21,81 % du CA
Rotation des stocks		24 jours de CA
Crédit clients		2 jours de CA
Crédits fournisseurs		44 jours de CA
Besoin en fonds de roulement		- 14 jours de CA

⁽¹⁾Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

⁽²⁾Source : Moyenne indicative élaborée à partir de données Insee "Données du compte de résultat et bilan pour les personnes physiques". Données exprimées en % et jours de chiffre d'affaires.

LES POINTS DE VIGILANCE DE LA RESTAURATION TRADITIONNELLE

Les principales difficultés du métier

Le secteur de la restauration traditionnelle reste dépendant de l'évolution du pouvoir d'achat des ménages, mais aussi du niveau de fréquentation touristique.

• L'intensité de la concurrence :

La restauration traditionnelle est pénalisée par l'essor de la restauration rapide et par le développement de l'offre de restauration d'autres circuits de distribution (boulangeries, charcutiers-traiteurs, grandes surfaces alimentaires, etc.). Par ailleurs, le développement des réseaux sous enseigne accentue les pressions concurrentielles intrasectorielles.

• Le poids des immobilisations et le montant des loyers :

Les besoins d'investissements nécessaires à l'acquisition et l'aménagement du fonds de commerce sont élevés et pénalisent les entreprises qui disposent de fonds propres limités. De plus, du fait de l'importance de la qualité de l'emplacement, les loyers sont souvent très élevés, ce qui contribue à alourdir les charges.

• La difficile gestion du personnel :

Les charges de personnel doivent être parfaitement maîtrisées. Les salaires étant peu attractifs et les conditions de travail restant difficiles (pénibilité, rythme intense, horaires décalés...), les restaurateurs sont confrontés à un turn-over élevé.

Dans un marché porteur, seules les affaires gérées par de véritables professionnels disposant de fonds propres suffisants et d'une excellente réputation pourront se développer.

		RESTAURATION TRADITIONNELLE
EVOLUTION DU NOMBRE DE DÉFAILLANCE HÉBERGEMENT ET RESTAURATION	2016	7 703 ⁽¹⁾
	2015	8 361
	2014	7 888
	2013	7 532
	2012	7 227
	2011	6 855
	2010	6 722
	TAUX DE SURVIE AU-DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Restauration traditionnelle
Hôtels, cafés, restaurants		42,3%
Moyenne tous secteurs		51,9 %

⁽¹⁾ Source : Banque de France.

⁽²⁾ Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2006.

Les principales organisations professionnelles

UMIH

Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie
22, rue d'Anjou 75008 Paris
Tél. : 01 44 94 19 94 - Fax : 01 47 42 15 20
<http://www.umih.fr>

SYNHORCAT

Syndicat National des Hôteliers, Restaurateurs, Cafetiers et Traiteurs
4, rue de Gramont 75002 Paris
Tél. : 01 42 96 60 75 - Fax : 01 42 86 80 28
<http://www.synhorcat.com>

CFHRCD

Confédération Française des Hôteliers, Restaurateurs, Cafetiers, Discothèques
2-4, rue Barye 75 017 Paris
Tél. : 01 47 66 70 00

SNRTC

Syndicat National de la Restauration Thématique et Commerciale
9, rue La Trémoille 75008 Paris
Tél. : 01 56 62 16 16 - Fax : 01 49 52 05 50
<http://www.snrtc.fr>

La presse spécialisée

NéoRestauration

<http://www.neorestauration.com>

L'Hôtellerie Restauration

<http://www.lhotellerie-restauration.fr>