

## RESTAURATION RAPIDE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?



### SOMMAIRE

LE MARCHÉ DE LA RESTAURATION RAPIDE .....	2
LA RÉGLEMENTATION DE LA RESTAURATION RAPIDE .....	6
L'ACTIVITÉ DE LA RESTAURATION RAPIDE .....	9
LES POINTS DE VIGILANCE DE LA RESTAURATION RAPIDE.....	12
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR .....	14

## LE MARCHÉ DE LA RESTAURATION RAPIDE

Malgré le ralentissement de la croissance de la restauration hors domicile, tant en valeur qu'en fréquentation, la restauration rapide reste dynamique.

Le marché est dominé par les réseaux sous enseigne. Ils mènent d'intenses politiques de maillage territorial qui conduisent à une saturation de l'offre dans certaines zones. Leur puissance d'achat conjuguée à des moyens de communication de grandes envergures, leur confère un avantage concurrentiel important.

Par ailleurs, les professionnels du secteur sont confrontés à la concurrence de la grande distribution (espace dédié aux produits nomades) et du commerce de proximité (boulangeries notamment) qui développent des relais de croissance en proposant une offre de restauration rapide.

Pour fidéliser leur clientèle et séduire de nouveaux clients, les professionnels du secteur devront donc intensifier leurs investissements dans l'aménagement de leurs restaurants et dans l'adaptation de leur offre (renouvellement fréquent de l'offre, produits plus sains d'un point de vue nutritionnel, etc.). Ils devront également s'adapter au développement rapide de la livraison à domicile en investissant dans la digitalisation de leurs établissements.

### Tendances

L'activité de la restauration rapide restera bien orientée grâce à la persistance de facteurs sociologiques (généralisation du nomadisme alimentaire, hausse de la restauration hors foyer, diminution du temps consacré au déjeuner, recherche de gain de temps, etc.) et économiques (report des dépenses de restauration traditionnelle vers le segment de la restauration rapide).

La tendance est à la montée en gamme de l'offre de restauration rapide. Le prix n'est plus le seul critère pris en compte par les consommateurs qui sont de plus

en plus attentifs à la qualité de l'offre. De nouvelles notions émergent : slow food, fast good, fast casual, etc.

### L'organisation du marché

Plus d'un repas sur deux hors domicile est pris dans un restaurant rapide. La typologie de ces restaurants est variée :

- **les spécialistes du burger** : près d'un sandwich vendu sur deux est un burger. Ce segment est dominé par trois enseignes : Mc Donald's, Burger King (Quick) et KFC. Totalisant moins de 2 000 unités, principalement en franchise, elles captent 45% du chiffre d'affaires de la restauration rapide. De nouveaux concepts se développent : burger à la française (Big Fernand), livraison de burger (Speed Burger et Mythic Burger), ambiance "fifties" (Memphie Coffee), etc.

Les politiques de maillage territorial menées par ces leaders, ont entraîné une saturation de l'offre dans les grandes agglomérations. Les concepts sont, à présent, déclinés pour s'adapter aux agglomérations plus petites ainsi qu'aux lieux d'affluence comme les centres commerciaux ou les gares (Burger Bar By Quick par exemple).

- **les sandwicheries à la française** : le sandwich traditionnel reste le produit leader de la restauration rapide. Toutefois, seule la moitié des parts du marché de ce segment est captée par les sandwicheries qui sont principalement concurrencées par les boulangeries et les grandes surfaces alimentaires. Plusieurs enseignes sont présentes sur ce marché : La Brioche Dorée, Pomme de Pain, Class'Croute etc.

- **la vente de pizza à emporter et/ou livrer** : la France est le deuxième plus grand consommateur de pizza au monde (derrière les Etats-Unis). Quatre leaders captent l'essentiel du marché : Domino's Pizza, Pizza Hut, La Boite à Pizza et Speed Rabbit. Dans un contexte de forte pression tarifaire (multiplication des offres promotionnelles), les acteurs de ce segment tendent à se distinguer par une montée en gamme des produits.

- **les concepts thématiques ou mono-produit** : pâtes, salades, woks, bagels, burritos, etc. ces concepts, déclinant un produit star, tendent à prendre de l'ampleur.

De nombreux réseaux sous enseignes ont investi ces concepts afin de se démarquer dans un contexte concurrentiel âpre.

- **le fast casual** : cette restauration rapide haut de gamme répond à une préoccupation grandissante des consommateurs pour l'équilibre alimentaire et la qualité des produits consommés. Avec un ticket moyen de 20 à 25% plus élevé que sur les autres segments, le fast casual tend à se développer sous forme de réseaux sous enseigne : Bert's, Exki, Prêt à Manger, Le Pain Quotidien.

- **le food truck** : très répandue aux Etats-Unis, cette restauration ambulante (ou street food) est en plein essor. Bénéficiant à la fois d'une image de proximité et de qualité, les food truck séduisent les consommateurs en quête d'alternatives à la restauration rapide classique. Ce concept séduit les porteurs de projets, l'investissement principal se limitant au camion (50 000 à 100 000 euros). Toutefois, la principale difficulté est d'obtenir un bon emplacement (soumis à autorisation dans l'espace public comme privé).

		RESTAURATION RAPIDE
<b>NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR</b>	2017	88 454 <sup>(1)</sup>
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR</b> (en milliards d'euros)	2016	19,450 Md€ <sup>(2)</sup>

		RESTAURATION RAPIDE
<b>ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2015)</b>	2018	120,5 <sup>(3)</sup>
	2017	113,0
	2016	105,5
	2015	100,0
	2014	96,6
	2013	94,6
	2012	92,1
	2011	86,4
	2010	83,1

<sup>(1)</sup> Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2017 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 1er janvier 2017.

<sup>(2)</sup> Source : INSEE, ESANE.

<sup>(3)</sup> Source : INSEE, Bulletin statistique.

## Les aptitudes professionnelles

Le secteur attire des profils très diversifiés. Dans les réseaux sous enseigne, le professionnel est avant tout un gestionnaire et un manager.

Le professionnel doit être dynamique et accepter des horaires de travail très larges.

## 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).

### **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](http://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 restaurant 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 RAPIDE

## L'installation

Le “turn-over” des petites affaires de restauration rapide est très élevé, offrant beaucoup d'opportunités de reprises.

## Les investissements

Les principaux investissements portent sur les agencements et l'équipement en matériel de conservation (réfrigérateurs, congélateurs...) et de préparation (micro-ondes, terminaux de cuisson...).

## La gestion

### Le suivi au quotidien

Le professionnel suit l'évolution de son chiffre d'affaires journalier en le rapportant au nombre de salariés afin de maîtriser la rentabilité de chaque poste de travail. Le professionnel suit également la répartition de ses ventes consommées sur place et emportées.

### Les recettes de l'activité

La restauration rapide se caractérise par un ticket moyen inférieur à 10 €. Le chiffre d'affaires annuel moyen est très variable selon qu'il s'agisse d'une petite affaire tenue par un indépendant ou d'une franchise importante.

### Les charges à surveiller

Les charges de personnel sont de loin les plus élevées. Elles augmentent avec la taille de l'entreprise. Les achats représentent un poste de dépense important, moins pour les réseaux sous enseigne.

### La maîtrise du résultat

Dans les petites affaires, le résultat dépend principalement de la maîtrise des approvisionnements et du maintien du chiffre d'affaires. Dans les affaires plus importantes, notamment les franchises, il dépend de la maîtrise des charges de personnel et de la qualité de l'organisation.

### La gestion financière et les besoins en trésorerie

La trésorerie doit toujours être positive du fait des règlements immédiats de la clientèle et grâce aux délais fournisseurs.

		RESTAURATION RAPIDE
EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2018	16 216 <sup>(1)</sup>
	2017	15 475
	2016	15 039
	2015	13 261
	2014	15 513
	2013	11 900
	2012	11 254
	2011	10 810
	2010	11 560

		RESTAURATION RAPIDE
<b>LES RATIOS DE GESTION CLEFS</b>	Chiffre d'affaires moyen	164 K€ <sup>(2)</sup>
	Marge brute	65,75 %
	Excédent brut d'exploitation	23,63 %
	Rotation des stocks	9 jours
	Crédit clients	1 jour
	Crédits fournisseurs	36 jours
	Besoin en fonds de roulement	- 15 jours

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

<sup>(2)</sup> Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

## LES POINTS DE VIGILANCE DE LA RESTAURATION RAPIDE

### Les principales difficultés du métier

Le secteur de la restauration rapide comporte un niveau de risque très différent selon le mode de fonctionnement de l'entreprise. Les indépendants sont beaucoup plus vulnérables aux facteurs de risque du secteur alors que les réseaux sous enseigne sont confrontés à la saturation des zones les mieux situées.

- **L'intensité de la concurrence, renforcée par de nouveaux circuits :**

L'expansion des réseaux sous enseigne a conduit à la saturation du marché dans certaines zones. La concurrence entre les acteurs de la restauration met en péril les indépendants et fragilise les parts de marché des réseaux sous enseigne.

- **Le poids des immobilisations et le montant des loyers :**

Les besoins d'investissement pour l'acquisition du pas-de-porte ou du fonds et pour son aménagement sont grands. De plus, du fait de l'importance de la qualité de l'emplacement, les loyers sont souvent très élevés.

- **L'importance des investissements :**

Pour fidéliser leurs clients et en capter de nouveaux, les investissements sont essentiels pour réaménager les points de vente et élargir l'offre. Les indépendants peinent souvent à trouver les fonds nécessaires pour rivaliser avec les réseaux.

• **La gestion du personnel :**

Les charges de personnel doivent être parfaitement maîtrisées. Les salaires étant peu attractifs, les enseignes ont du mal à gérer un turn-over et un absentéisme élevés.

Dans ce contexte, les affaires qui se maintiendront seront celles qui pourront développer un concept marketing adossé à des produits innovants. Pour cela, les réseaux sous enseigne sont beaucoup mieux armés.

<b>TAUX DE SURVIE AU- DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES</b>	Hébergement et restauration	58,0 % <sup>(1)</sup>
	Moyenne tous secteurs	60,4 %

<sup>(1)</sup>Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

### Les principales organisations professionnelles

#### **SNARR**

Syndicat National de l'Alimentation et de la Restauration Rapide

9, rue de la Trémoille 75008 Paris

Tel : 01 56 62 16 16 - Fax : 01 49 52 05 50

<http://www.snarr.fr/>

#### **UMIH**

Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie

22, rue d'Anjou 75008 Paris

Tel : 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

Tel : 01 42 96 60 75 - Fax : 01 42 86 80 28

<http://www.synhorcat.com>

#### **CFHRC**

Confédération Française des Hôteliers, Restaurateurs, Cafetiers, Discothèques

2-4, rue Barye 75 017 Paris

Tel : 01 47 66 70 00

#### **SNRTC**

Syndicat National de la Restauration Thématique et Commerciale

9, rue La Trémoille 75008 Paris

Tel : 01 56 62 16 16 - Fax : 01 49 52 05 50

<http://www.snrtc.fr>

## La presse spécialisée

**NéoRestauration**

<http://www.neorestauraton.com>

**L'Hôtellerie Restauration**

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

**JE SUIS  
ENTREPRENEUR**  
FR

Création et diffusion

Tous droits réservés, reproduction interdite sans autorisation de l'auteur

Mise à jour : 22/07/2019