GUIDE

COMMENT MAÎTRISER SES COÛTS EN RESTAURATION ?

AVEC LES CONSEILS
DE WILFRIED ROMAIN
ET AMBROISE VOREUX

les halles METRO

Aujourd'hui, la marge des restaurateurs est plus que jamais prise en sandwich entre deux étaux. D'un côté, la hausse des coûts, qui touche autant les matières premières et l'énergie que les équipements. De l'autre, la nécessité d'investir en permanence dans votre outil de travail pour répondre aux exigences – toujours plus fortes – des consommateurs, vous distinguer parmi une concurrence féroce, et améliorer la qualité de vie au travail de vos employés.

Dans ce contexte maussade et face à un pouvoir d'achat des ménages en berne, maîtriser vos coûts pour préserver la rentabilité de votre restaurant est devenu essentiel, et même existentiel !

Vos prix doivent tenir compte d'une multitude de facteurs : non seulement les coûts matières, mais aussi votre main d'œuvre, votre loyer, vos factures d'énergie, etc. Comment bien identifier et calculer vos coûts ? Quels indicateurs surveiller ? Quelles solutions pouvez-vous mettre en place rapidement et facilement pour les optimiser ?

Retrouvez toutes les réponses à vos questions dans ce nouveau guide, où nous vous présentons les meilleures pratiques pour maîtriser ses coûts en restauration.

les halles METRO

1

IDENTIFIER SES COÛTS
PAGE 4

2

CALCULER SES COÛTS
AVEC DES INDICATEURS PERTINENTS
PAGE 7

3

RÉDUIRE SES COÛTS ALIMENTAIRES
PAGE 14

4

OPTIMISER SES COÛTS DE PERSONNEL
PAGE 20

5

RÉDUIRE SA FACTURE ÉNERGÉTIQUE
PAGE 24

6

RÉDUIRE SES COÛTS FIXES
PAGE 27

7

ÉTUDES DE CAS ET TÉMOIGNAGES
PAGE 29

1

IDENTIFIER SES COÛTS

COÛTS FIXES

Comme leur nom l'indique, les dépenses fixes ne varient pas avec le volume d'affaires. Elles sont identiques chaque mois.

- ☐ MASSE SALARIALE PERMANENTE

c'est le premier poste de dépense en restauration avec les matières premières

- ☐ LOYER
- ☐ ASSURANCES
- ☐ COMPTABILITÉ
- ☐ MENSUALITÉS D'EMPRUNTS
- ☐ TAXES, LICENCES, ABONNEMENTS...

COÛTS VARIABLES

Les coûts variables sont des dépenses fluctuant selon votre activité.

- ☐ MATIÈRES PREMIÈRES ET FOURNITURES
- ☐ MAIN D'ŒUVRE TEMPORAIRE
- ☐ ÉNERGIE
- ☐ IMPÔTS
- ☐ FRAIS DE MARKETING, DE LIVRAISON...

SUIVI ET IDENTIFICATION DES DÉPENSES

Pour améliorer vos marges en optimisant vos dépenses,
le bilan comptable annuel ne suffit pas à un suivi détaillé de vos coûts.

C'est seulement en vous astreignant à une collecte mensuelle de toutes vos données que vous pourrez réaliser une surveillance efficace :

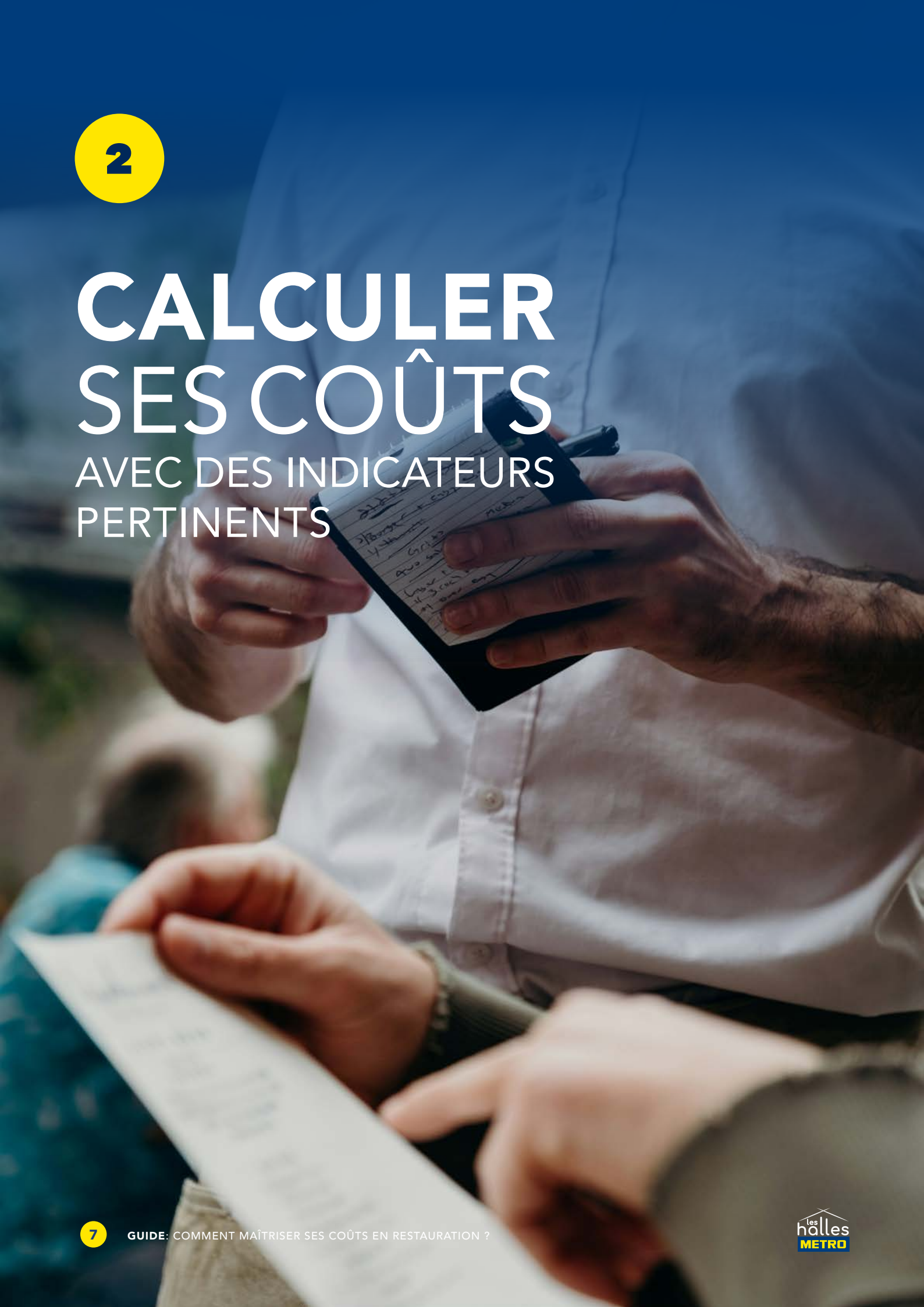
- Rassemblez vos factures et relevés bancaires ;
- Catégorisez et enregistrez chaque dépense sur une feuille de calcul, ou sur votre logiciel de comptabilité (par exemple QuickBooks ou Xero pour automatiser le processus)
- Comparez les chiffres sur plusieurs mois pour identifier des tendances saisonnières ou déceler des anomalies ;
- Mettez à jour votre tableau de suivi chaque mois.

CONCRÈTEMENT

1. **Préparez un tableau de bord vierge sur une feuille de calcul.** Il vous servira de base pour votre suivi mensuel : vous n'aurez plus qu'à le dupliquer avant de le remplir chaque mois ;
2. **Prévoyez d'un côté les recettes** (avec le chiffre d'affaires, éventuellement détaillé en séparant nourriture et boissons par exemple, mais aussi le nombre de couverts, le nombre de jours d'ouverture…) ;
3. **Et de l'autre, toutes les dépenses catégorisées :** matières premières, main d'œuvre, loyer, assurance, factures d'électricité, de gaz et d'eau, impôts, prélèvements divers, etc. (en vous basant sur vos relevés bancaires pour ne rien oublier) ;
4. **Pensez à bien intégrer la variation de stocks** ;
5. **Insérez des lignes de calcul automatiques** pour obtenir instantanément les indicateurs clés pour votre activité (à sélectionner dans le chapitre 2 de ce guide) ;
6. **Vous pouvez également illustrer votre tableau de bord avec des graphiques pertinents** (évolution du CA, répartition des charges…).

2

CALCULER SES COÛTS AVEC DES INDICATEURS PERTINENTS



Pour faciliter le suivi régulier de vos dépenses,
voici **quelques indicateurs essentiels** à calculer.

LE FOOD COST

DÉFINITION

Les aliments et boissons constituent l'un des postes de dépense les plus importants en restauration. Le food cost (coût nourriture ou coût matière) est donc un KPI (indicateur clé de performance) particulièrement significatif pour un restaurant. Il représente le **coût des matières premières utilisées pour préparer les plats servis aux clients.** Il a un impact direct sur la rentabilité du restaurant.

Exemple de calcul

Coût des ingrédients entrant dans la fabrication d'un burger : 3,50 €

Prix de vente du burger sur votre carte : 12 €

Food Cost de ce burger = 3,50/12 x100 = 29

$$\text{Food cost} = \frac{\text{Coût total des ingrédients d'un plat}}{\text{Prix du vente du plat}} \times 100$$

Le Food Cost peut être calculé pour un plat ou une boisson (on parle alors de Beverage Cost), mais aussi pour une catégorie (entrées, plats principaux, desserts) ou pour l'ensemble de vos plats.

Le Food Cost se calcule tous les mois au minimum, et à chaque changement de carte ou ajout de plat. N'hésitez pas à le réévaluer en cas de hausse du coût des ingrédients.

IMPORTANCE

C'est un indicateur de rentabilité et un outil de prise de décision : il permet de fixer vos prix de vente et de les réajuster dans le temps pour conserver votre rentabilité.

Un bon Food Cost se situe généralement entre 25 et 35% du prix du plat. Trop bas, il a des conséquences sur la qualité des repas servis et donc la satisfaction client. Trop élevé, votre marge n'est pas suffisante pour couvrir tous les autres frais.

BON À SAVOIR

Le Food Cost, une méthode simple pour fixer vos prix de ventes

Partez du coût total des ingrédients pour réaliser une portion. Divisez-le par votre food cost théorique idéal, et vous obtenez le prix de vente.

Exemple :
Votre nouveau plat à la carte vous coûte 9 € la part. Pour maintenir un food cost à 30 %, vous devriez afficher ce plat à 9/0,30 = 30 €.

LE COÛT DES MARCHANDISES VENDUES (COGS)

DÉFINITION

Le Cost of Goods Sold (COGS ou coût des marchandises vendues) représente le **coût total des matières premières utilisées dans la préparation des plats vendus.** Cet indicateur prend en compte le coût des stocks de toutes vos marchandises (ingrédients, condiments, boissons, emballages de VAE/livraison…).

COGS = Stock initial + Achat de marchandises – Stock final

IMPORTANCE

Cet indicateur mesure l'efficacité des achats et de la gestion des stocks en comparaison avec le chiffre d'affaires. Autrement dit, il révèle si les stocks sont utilisés efficacement (sans gaspillage ou pertes).

Pour cela, **assurez-vous que le ratio CGOS/chiffre d'affaires de la période reste dans une fourchette raisonnable (généralement autour d'un tiers).**

Exemple de calcul

Au 1er janvier, votre stock de marchandises était de 5 000 €.

Entre le 1er et le 31 janvier, vous avez acheté pour 6 000 € de produits.

Au 31 janvier, votre inventaire évalue votre stock final à 4 000 €.

Votre COGS, soit le coût de tous les ingrédients utilisés dans vos plats vendus durant le mois de janvier = 5 000 + 6 000 - 4 000 = 7 000 €.

LABOR COST

COÛT DE LA MAIN D'OEUVRE

DÉFINITION

Le coût de la main-d'œuvre inclut les salaires, charges sociales et autres avantages.
Il comprend les heures supplémentaires.

$$\text{Labor cost} = \frac{\text{Salaires bruts} + \text{Charges} + \text{Avantages}}{\text{Chiffre d'affaires}} \times 100$$

IMPORTANCE

Au vu du poids du coût de la main d'œuvre pour un restaurant, il est crucial de le contrôler régulièrement pour éviter les dérives budgétaires et disposer d'une masse salariale en adéquation avec votre activité.

À titre indicatif, le Labor Cost représente en général **30 à 45 % de votre chiffre d'affaires selon votre concept de restauration.**

AUTRES INDICATEURS DE RENTABILITÉ

LE RATIO DU COÛT DE REVIENT (PRIME COST)

C'est la somme du Food Cost et du Labor Cost.

Il représente le coût total de réalisation des plats (matière + personnel) sur une période donnée.

Idéalement, il ne doit pas dépasser 65 % du chiffre d'affaires.

$$\text{Prime cost} = \frac{\text{Food cost} + \text{Labor Cost}}{\text{Chiffre d'affaires}} \times 100$$

LE SEUIL DE RENTABILITÉ

Le seuil de rentabilité correspond au chiffre d'affaires minimum pour être à l'équilibre (et donc couvrir toutes vos dépenses). **Vous pouvez le calculer sur une année complète ou une période donnée, voire pour un événement en particulier.**

$$\text{Seuil de rentabilité} = \frac{\text{Total des charges fixes}}{\text{Taux de marge sur charges variables}}$$

$$\text{Taux de marge sur charges variables} = \frac{\text{CA} - \text{Total des charges variables}}{\text{CA}}$$

Exemple 1

Vous prévoyez un menu spécial St Valentin à 45 €.
Vous tablez sur une réservation de 30 couverts.

CA prévisionnel = 30 x 45 € = 1 350 €

Vos charges variables pour élaborer et servir ce menu se montent à 25 €, soit un total de 30 x 25 € = 750 €

Taux de marge sur charges variables = (1 350 - 750)/1 350 = 44 %

Vos charges fixes pour une soirée = 515 €
Seuil de rentabilité = 515/0,44 = 1 170 €
(soit au minimum 26 couverts ayant réservé votre menu St Valentin).

Exemple 2

Votre CA était de 100 000 € l'année dernière, avec des charges variables à 40 000 € et des charges fixes à 50 000 €.

Taux de marge sur charges variables = (100 000 - 40 000)/100 000 = 60 %

Seuil de rentabilité = 50 000 / 0,60 = 83 333 €

Vous devez dégager un CA de 83 333 € minimum pour atteindre l'équilibre.

En divisant cette somme par le ticket moyen, vous connaîtrez votre seuil de rentabilité en nombre de couverts par exemple.

LE COÛT D'OCCUPATION

Le coût d'occupation prend en compte les charges locatives ou d'emprunt immobilier, ainsi que les assurances et les taxes foncières. **Il représente en moyenne entre 10 et 15 % du chiffre d'affaires.**

LE RATIO DE COULAGE

Il vous permet de mesurer l'impact des pertes (produits périmés, casse, vol…) sur votre activité.

Difficile à quantifier, c'est cependant un ratio à surveiller. Idéalement, **il doit rester en dessous de 2% de votre chiffre d'affaires.**

LE TAUX DE REMPLISSAGE ET LE TAUX DE ROTATION DES TABLES

Pour compléter les ratios strictement financiers, il est intéressant de calculer le taux de remplissage et le taux de rotation des tables afin de mesurer ce qu'il se passe en salle.

$$\text{Taux de remplissage} = \frac{\text{Nb de couverts servis}}{\text{Capacité du restaurant}} \times 100$$

$$\text{Taux de rotation des tables} = \frac{\text{Nb de clients reçus pendant le service}}{\text{Capacité du restaurant}}$$

> Avec ces indicateurs, vous surveillez l'évolution de votre fréquentation et optimisez le fonctionnement et donc les charges variables de votre établissement : ajustement de la main d'œuvre, des achats, des stocks…

PRATIQUE

Pour développer votre fréquentation, téléchargez le guide
Comment booster la fréquentation de son établissement ?

LES OUTILS À VOTRE DISPOSITION
POUR CALCULER LES COÛTS

Suivre chaque mois l'ensemble de ces ratios est rapidement chronophage. Pour vous aider dans cette tâche, sollicitez votre expert-comptable : il peut vous conseiller sur des optimisations financières à réaliser. Faites également appel à des logiciels dédiés.

VOTRE CAISSE ENREGISTREUSE

Vous trouverez chez METRO un système de caisse complet et connecté tel que **DISH POS** pour faciliter la gestion quotidienne de votre restaurant. Vous disposez d'un back-office avec tableau de bord de gestion et rapports de ventes détaillés, suivi des stocks, chiffre d'affaires en temps réel accessible partout. Et le plus, un accompagnement METRO pour l'installation, la configuration, formation 1er service et assistance SAV disponible 7j/7 de 9h à 22h.

Cette caisse enregistreuse peut d'ailleurs intégrer plusieurs modules complémentaires comme : commande et paiement par QR code, commande en ligne centralisée dans DISH POS pour améliorer l'expérience client. Centraliser vos opérations dans un seul système vous permet de gagner du temps et de faire des économies.

DES OUTILS EN LIGNE

Il existe des outils en ligne dédiés pour calculer le coût matière, comme **Yokitup**, gratuit, ou **Apicbase**, payant.

Yokitup apicbase

3

RÉDUIRE SES COÛTS ALIMENTAIRES

CONSEIL #1

ACHETEZ EN GROS

Faire vos achats alimentaires et non alimentaires chez un grossiste comme METRO présente deux avantages en termes de maîtrise des coûts :

1. Vous bénéficiez de **meilleurs tarifs** : découvrez toutes les opérations prix proposées par METRO !
2. Grâce à une **offre plus large et en un seul lieu** (20 000 produits en halles), vous limitez le nombre de fournisseurs et donc les frais de déplacement et de logistique, le nombre de factures à gérer, etc.

BON À SAVOIR

METRO propose une opération permanente **« Achetez Plus, Payez Moins »** sur 1 500 produits basiques du quotidien. Plus vous achetez en quantité, moins cher vous payez vos produits. Avec jusqu'à 20% de gain sur les prix, c'est un excellent moyen de maîtriser vos coûts sur la durée !

CONSEIL #2

NÉGOCIEZ AVEC VOS FOURNISSEURS

Faites jouer votre fidélité ! Si vous avez de gros volumes d'achat, n'hésitez pas à négocier les prix, des remises ou des conditions de paiement avantageuses avec vos fournisseurs.

BON À SAVOIR

Grâce à la Carte **METRO REFLEXE**, vous disposez de services financiers pour l'acquisition d'équipements ou la possibilité d'échelonner vos paiements. Vous pouvez soulager votre trésorerie en optant pour un paiement différé ou en trois fois sans frais. Vous pouvez cumuler des points, déductibles de vos prochaines factures d'achat. Enfin, vous bénéficiez d'offres exclusives auprès d'un réseau de prestataires.

CONSEIL #3

OPTIMISEZ VOS MENUS

Vous avez à la carte un plat qui se vend peu ? Pourtant, chaque jour, vous investissez dans les matières premières et la mise en place nécessaires à cette assiette. Un menu non optimisé peut donc vous coûter cher. Pour l'éviter, analysez les ventes : identifiez les plats les plus rentables et, à l'inverse, ceux qui ne fonctionnent pas. Selon les résultats, revoyez le menu, par exemple en réduisant la longueur de la carte, et optimisez ainsi vos achats et le temps de travail de vos équipes.

Préservez votre marge en réajustant les tarifs affichés sur votre carte en fonction du Food Cost réel que vous aurez calculé. Si le prix d'un ingrédient flambe au point de ne pouvoir être répercuté, remplacez-le par un équivalent moins noble (par exemple du mulet à la place du bar, ou un dessert avec une sauce au caramel plutôt qu'au chocolat).

Proposez des menus saisonniers : vous profitez alors de **produits frais de saison** au top de leur qualité, et dont les prix sont bien moins élevés que le reste de l'année.

L'inflation touche aussi vos clients : tentez la formule du **menu anti-crise** ! Un repas simple et économique qui contribue à booster votre visibilité, votre fréquentation et votre chiffre d'affaires, avec peu d'investissement.

Parce qu'ils font revenir les clients, parce qu'ils permettent de remplir moins péniblement la caisse, parce qu'ils fidélisent, parce qu'ils répondent à une vraie demande… les menus anti-crises ont vraiment tout bon ! Vous hésitez encore ? Commencez par proposer la formule une fois par semaine et ajustez ! On vous a dit que fort du succès de sa formule anti-crise, Laurent Berger, propriétaire de l'hôtel-restaurant Le Bellevue, compte ouvrir un second restaurant après avoir frôlé la faillite ?

CONSEIL #4

GÉREZ VOS STOCKS

Appliquez la méthode FIFO (First In, First Out – en français PEPS : Premier Entré, Premier Sorti) pour éviter que les aliments ne se périment : les matières premières achetées en premier doivent être utilisées en priorité. Pour cela, organisez systématiquement votre stockage en plaçant à portée de main les produits dont la DLC est la plus proche, et les nouveaux achats à l'arrière.

Surveillez votre niveau de réapprovisionnement optimal. Faites des inventaires réguliers pour éviter de trop commander. Vous réduisez vos dépenses, tout comme vos frais de sur-stockage et vos pertes.

Pour suivre les DLC et éviter le gaspillage, **investissez dans une solution de gestion des stocks** comme Yokitup, Apicbase, ou Melba, entre autres. Certaines caisses enregistreuses peuvent d'ailleurs intégrer un module pour automatiser vos inventaires.

CONSEIL #5

RÉDUISEZ LE GASPILLAGE

☐ CONTRÔLEZ ET AJUSTEZ LES PORTIONS

Contrôlez les assiettes qui reviennent de la salle pour ajuster les portions servies à vos clients. Une fois les quantités adaptées, veillez à la constance des portions pour éviter le gaspillage et conserver un Food Cost cohérent. Vous garantissez ainsi une meilleure maîtrise des coûts en cuisine.

☐ FAITES VOS FICHES TECHNIQUES

En standardisant les recettes, avec des fiches précisant les quantités exactes pour chaque plat, vous évitez les dérives ou erreurs coûteuses. Formez votre personnel au respect de ces fiches techniques. Vous garantissez ainsi une meilleure maîtrise des coûts en cuisine.

FICHE TECHNIQUE

RISOTTO AUX CHAMPIGNONS

PORTION

4 personnes

INGRÉDIENTS	QUANTITÉ	COÛTS DE REVIENT
Riz Arborio	300 g	2,50 €
Bouillon de volaille	1 litre	1,00 €
Champignon de Paris	200 g	3,00 €
Oignon	1	0,50 €
Ail	2 gousses	0,20 €
Vin blanc sec	100 ml	1,00 €
Parmesan râpé	50 g	2,00 €
Beurre	50 g	0,50 €
Huile d'olive	2 càs	0,30 €
Sel et poivre		0,10 €
		11,10 €
		soit 2,77 € par portion

PRÉPARATION

- ☐ Émincer l'oignon et l'ail.
- ☐ Nettoyer et couper les champignons en lamelles.
- ☐ Chauffer le bouillon de volaille.

CUISSON

- ☐ Dans une grande poêle, faire chauffer l'huile d'olive et ajouter l'oignon et l'ail. Faire revenir jusqu'à ce qu'ils soient translucides.
- ☐ Ajouter les champignons et cuire jusqu'à ce qu'ils soient dorés.
- ☐ Ajouter le riz et remuer pendant 2 minutes jusqu'à ce qu'il soit nacré.
- ☐ Déglacer avec le vin blanc et laisser évaporer.
- ☐ Ajouter une louche de bouillon chaud et remuer jusqu'à absorption. Répéter l'opération jusqu'à ce que le riz soit cuit (environ 18 minutes).

FINITION

- ☐ Hors du feu, ajouter le beurre et le parmesan. Mélanger délicatement.
- ☐ Assaisonner avec du sel et du poivre selon le goût.

☐ UTILISEZ DES PRODUITS PRÊTS À L'EMPLOI

Fruits et légumes pré-découpés, viandes marinées, poissons filetés, sauces prêtes à l'emploi, fonds de tarte, appareils à desserts… : avec **les produits « gain de temps »**, la gestion des stocks est simplifiée et les pertes moindres par rapport aux produits bruts.

Leur prix de revient au kg peut être plus avantageux qu'un produit frais vendu entier. Ainsi, un saumon portionné, vendu en barquette à 22€/kg (sans déchets) revient moins cher que le saumon entier à 20€/kg (vous achetez aussi les parures).

Avec ce type de produits,vous estimez donc au plus juste vos besoins en ingrédients et en main d'œuvre, tout en bénéficiant de prix stables sur l'année.

☐ SOYEZ CRÉATIFS AVEC LES RESTES

Valorisez autant que possible la totalité de vos produits. Préparez par exemple un bouillon ou des chips à base de parures, un pesto à base de fanes, etc. Le site **monrestaurantpasseaudurable.fr** est une mine d'informations pour obtenir des astuces et découvrir des témoignages de chefs engagés.

Consultez par ailleurs le **guide pour devenir un restaurant responsable** et retrouvez des astuces anti-gaspillage dans les **fiches culinaires** téléchargeables.

☐ PROPOSEZ DES PLATS DU JOUR

Le plat du jour est un moyen efficace pour écouler des produits s'approchant de la date de péremption. C'est aussi une opportunité pour cuisiner un ingrédient en promotion chez votre fournisseur et ainsi faire des économies sur votre Food Cost !

Trouvez l'inspiration parmi
20 idées de plats du jour pas chers

☐ VALORISEZ VOS SURPLUS

Collaborez avec des associations pour donner vos surplus ou revalorisez-les avec des applications dédiées, comme **Too good to go** par exemple. Vous avez l'occasion de générer un chiffre d'affaires supplémentaires avec vos invendus de fin de service ou de journée. En même temps, vous réduisez vos coûts de gestion des déchets.

4

OPTIMISER SES COÛTS DE PERSONNEL

Avec les matières premières, la masse salariale constitue l'un des principaux postes de dépenses dans un restaurant. Une gestion optimale permet de maintenir un équilibre entre la qualité du service (nombre suffisant de cuisiniers, de serveurs...) et la maîtrise des charges.

PLANIFIEZ
LES HORAIRES

Tenir un planning est indispensable pour assurer une bonne organisation du service. En prévoyant le nombre de salariés nécessaires, vous évitez les **heures supplémentaires**, qui ont un impact immédiat sur le budget.

Adaptez les horaires de travail en prenant en compte:

- la fréquentation habituelle (renforcez l'équipe aux heures de pointe ; réduisez-la pendant les périodes plus calmes) ;
- les facteurs externes : la météo (surtout si vous avez une terrasse), les événements dans votre quartier ou dans votre ville, etc.

LES OUTILS

Pour vous aider à maîtriser la construction de votre planning, des outils existent, du simple tableau Excel au logiciel RH en ligne (Skello, Combo, Rhis Solutions, Badakan, etc...)

FORMEZ
ET INCITEZ À LA POLYVALENCE

Investir dans la formation continue de vos équipes a un coût. Mais c'est un levier de votre productivité: un personnel formé est plus efficace, fait moins d'erreurs… Vous êtes gagnant au final.

Encouragez la polyvalence de vos employés. C'est un facteur de motivation dans le cadre de leur évolution professionnelle ou tout simplement de leur intérêt pour leur travail. De plus, c'est un moyen de maximiser leur utilisation pour parer à l'absence d'un élément, sans avoir recours à du personnel supplémentaire.

FIDÉLISEZ
ET MOTIVEZ VOS ÉQUIPIERS

Gardez toujours à l'esprit que **conserver le personnel** que vous avez formé est toujours **plus rentable que de recruter** et d'avoir à intégrer une nouvelle personne.

Un taux de turnover élevé augmente les coûts de recrutement et de formation. Pour l'éviter, et diminuer par la même occasion l'absentéisme, vous pouvez agir sur 5 sources de motivation (ci-contre).

Pourquoi ne pas essayer la semaine de 4 jours pour augmenter à la fois la productivité et la qualité de vie de vos employés ?

5 sources de motivation

1. **La rémunération** *(et autres avantages)*
2. **L'intérêt du travail** *(responsabilités, nouveautés pour casser la routine…)*
3. **Les conditions de travail** *(horaires ou jours adaptés, équipements performants…)*
4. **L'ambiance au travail** *(respect, reconnaissance, esprit d'équipe…)*
5. **L'évolution professionnelle** *(statut, nouvelles missions)*

SUIVEZ LES
PERFORMANCES

Calculez et suivez l'évolution de votre **Labor Cost** (coût de main d'œuvre). Comparez-le à la moyenne des restaurants similaires. Il peut varier de **moins de 20 % en restauration rapide jusqu'à 50 % dans les établissements gastronomiques.**

D'autres KPI évaluent la rentabilité des employés afin d'identifier les opportunités d'amélioration :

- **Temps de service** : c'est le temps qui s'écoule entre la commande et le service des plats.
- **Taux de satisfaction client** : sondez vos clients ou utilisez les avis en ligne.

Pour évaluer la qualité de votre service, pourquoi ne pas faire appel à un client mystère ? Rien de tel qu'un regard extérieur pour optimiser vos procédures. Des entreprises spécialisées proposent cette prestation : Girault-Pasqué, Barthélémy Conseil, Foodexplora, entre autres.

AUTOMATISEZ LES TÂCHES

En automatisant certaines tâches, vous faites gagner du temps à vos équipes, évitez les interruptions intempestives et accélérez le service. **Vous améliorez votre taux de remplissage et la rotation de vos tables.**

Pensez par exemple à :

- la réservation en ligne plutôt que par téléphone, par exemple avec l'outil DISH Pro Réservation ;
- la gestion de file d'attente via une application comme Carbonara ;
- le menu digital pour une commande autonome par le client ;
- l'addition par QR Code pour un paiement à table rapide ;
- les équipements intelligents en cuisine.

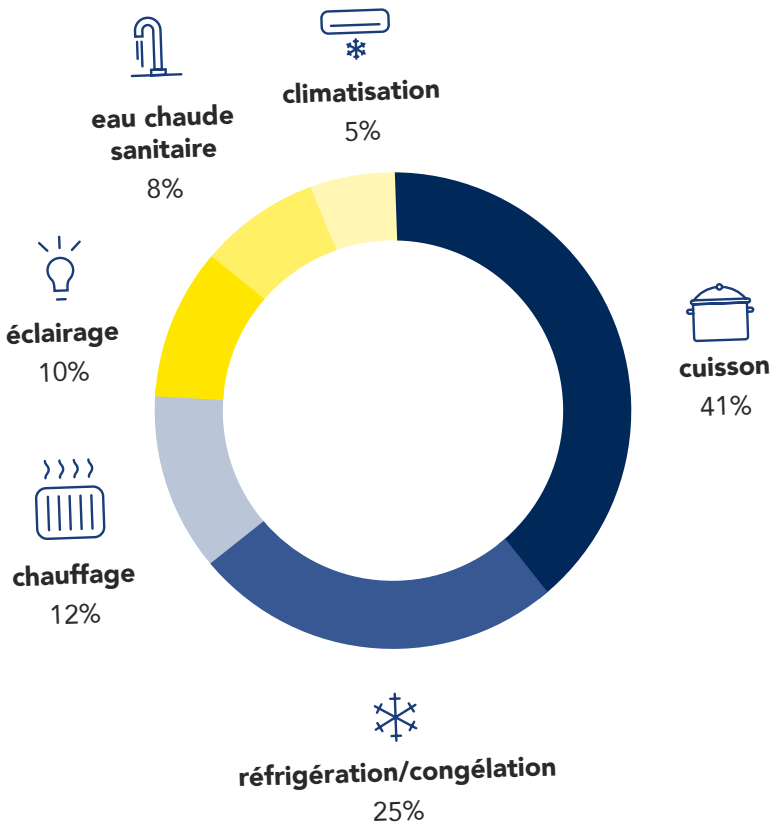
PRATIQUE

Pour tout savoir sur la gestion de la main d'œuvre, téléchargez le **Guide du management du personnel en restauration**

5

RÉDUIRE SA FACTURE ÉNERGÉTIQUE

La restauration est un secteur particulièrement énergivore.
On estime qu'un restaurant consomme en moyenne 34 400 kWh d'électricité par an, soit une facture de quasiment 7 000 €.
Pour le gaz, comptez un peu plus de 6 000 € en moyenne (54 000 kWh par an).



Répartition des consommations électriques par usage
(Source : Opéra Énergie)

Piochez parmi les bonnes pratiques suivantes pour réduire votre facture énergétique.

☐ NÉGOCIEZ VOS CONTRATS ÉNERGIE

Renégociez les contrats de services (eau, électricité, gaz) régulièrement. Pour cela, consultez les comparateurs de prix des fournisseurs d'énergie.

Profitez-en pour vérifier que la puissance souscrite de votre abonnement électrique correspond bien à celle que vous utilisez. C'est un facteur influençant le coût d'accès au service.

☐ INVESTISSEZ DANS DES ÉQUIPEMENTS ÉCONOMES EN ÉNERGIE

Lorsque vous devez renouveler votre parc matériel, investissez dans des équipements modernes, **économes en énergie.** Optimisez l'emplacement des appareils pour éviter toute surconsommation: par exemple, ne placez pas un réfrigérateur près d'une zone de cuisson.

Il n'y a pas de petites économies : vérifiez que vos éclairages sont à basse consommation, que ce soit en salle, en cuisine ou même en vitrine.

☐ SOIGNEZ L'ENTRETIEN DE VOTRE MATÉRIEL

- Effectuez une **maintenance préventive** régulière des appareils : L'entretien préventif est capital, non seulement pour réduire les coûts de maintenance ou de remplacement, mais aussi les consommations énergétiques des équipements tels que fours, réfrigérateurs, congélateurs…
- Nettoyages fréquents : Un matériel encrassé fonctionnera moins efficacement. Planifiez le dégivrage des équipements froid, ainsi qu'un nettoyage ou dépoussiérage fréquent pour les filtres du lave-vaisselle et des hottes aspirantes, les condenseurs des groupes froid, etc.

☐ SENSIBILISEZ VOTRE PERSONNEL

Valorisez les **pratiques économes** auprès de vos employés afin qu'ils utilisent les équipements de manière optimale. Exemples :

- planifier les cuissons pour éviter d'éteindre/rallumer le four ;
- mettre des couvercles sur les casseroles pour plus d'efficacité énergétique ;
- éteindre les appareils à la fin du service (machine à café notamment) ;
- fermer les portes/stores pour économiser sur le chauffage ou la climatisation, etc.

BON À SAVOIR

Le site **Paris Commerce Énergie** propose des pistes d'amélioration et les potentielles économies à la clé :

- Isolation des conduites de fûts de bière : 100 €/an
- Isolation des conduites d'eau chaude : 60 €/an
- Entretien de la chaudière : 380 €/an
- Réglage de la température de la friteuse : 80 €/an
- Fermeture automatique des portes, installation de joints : 280 €/an
- Mitigeurs thermostatiques : 70 €/an
- Dégivrage des équipements frigorifiques : 200 €/an
- Éclairage basse consommation : 460 €/an

6

RÉDUIRE SES COÛTS FIXES

Bien que stables, ces charges représentent des engagements financiers à long terme. Voici quelques pistes pour les réduire.

☐ NÉGOCIEZ VOTRE BAIL

Dans certains cas, **le loyer peut être négocié**, surtout si vous prévoyez de rester à votre emplacement pendant longtemps. En France, en général, les baux commerciaux ont une durée de 9 ans. Le locataire peut en demander la résiliation à chaque période triennale (3, 6, 9 ans). À chaque échéance, une renégociation est possible (article L145-38 du Code de commerce).

Préparez vos arguments ! Analysez le marché. Est-ce que des concurrents à proximité payent leurs locaux moins chers que vous ? Est-ce que votre chiffre d'affaires ou la rentabilité du restaurant a été fortement impactée par des facteurs externes ? Par exemple, des travaux sur la voie publique qui ont impacté votre fréquentation ? Armez-vous d'arguments solides pour être en position de force au moment de renégocier votre loyer. Un avocat spécialisé ou un consultant immobilier peuvent vous aider à défendre vos intérêts.

☐ RECHERCHEZ DES ALTERNATIVES

Si votre loyer pèse trop sur votre rentabilité, il est peut-être temps de rechercher un nouvel emplacement, ou d'envisager d'acheter un local si l'opportunité se présente. Attention, un déménagement est coûteux : calculez bien quels seraient les gains et les économies si vous changiez d'emplacement.

☐ NÉGOCIEZ VOS CONTRATS DE SERVICES

Assurance

Comparez les tarifs et mettez en concurrence différents assureurs pour faire baisser vos tarifs. Valorisez les faibles risques liés à votre profil, votre longévité, etc. Vérifiez que vous êtes couverts de façon cohérente avec votre activité, mais aussi pour les imprévus comme un bris de vitrine, une effraction, une catastrophe naturelle.

Banque

Comme pour les assurances, faites jouer la concurrence pour renégocier vos frais mensuels, vos commissions sur les paiements par carte bancaire, vos autorisations de découvert…

Mutuelle

Utilisez un simulateur en ligne ou faites appel à un courtier pour obtenir le meilleur tarif pour votre mutuelle d'entreprise.

Abonnements (téléphonie, TV, internet…)

Le même principe s'applique enfin à vos différents abonnements : téléphonie, internet, télévision… Comparez les offres à vos usages réels et éliminez le superflu.

7

ÉTUDES DE CAS ET TÉMOIGNAGES

Concrètement, comment mettre en place un suivi efficace des coûts sans y passer trop de temps ?

Deux restaurateurs témoignent et partagent leurs pratiques en la matière : Wilfried Romain, chef de LAVA (Paris), et Ambroise Voreux, chef de La Cabane à Matelot (Bréhémont, près de Tours).

FOOD COST

UN BUDGET À GÉRER DE PRÈS !

Principale charge variable d'un restaurant,
le food cost mérite une attention particulière.

À CHACUN SA MÉTHODE

Pour Wilfried Romain, le calcul est même un réflexe automatique, quasi quotidien. Son objectif : couvrir les frais, tout en générant un peu de bénéfice. « Un plat à base de langoustine qui me coûte 5€ sera affiché 20€. Sur ces 20€, je paye 5 € de matières premières, 5 € de main d'œuvre, 5€ de loyer. Le quart restant est réservé aux autres charges (entretien du matériel, décoration…) et à la marge.

Le chef alerte sur le mode de calcul, surtout pour les ingrédients premium comme certains poissons, fruits de mer ou viandes. «Sur ces produits, on ne peut clairement pas se rater ! Il faut bien tenir compte des pertes quand vous calculez vos ratios : un poisson peut avoir entre 30 et 60 % de pertes, ça change tout. »

Quant à Ambroise Voreux, il a choisi de prendre le problème à l'envers, en se fixant un budget mensuel à ne pas dépasser. « Je suis parti du prix auquel je voulais vendre, en tenant compte de la gamme de mon restaurant et en regardant la concurrence. »

" Je calcule mon coût matière lissé sur le food et la boisson, et je multiplie par 4 pour obtenir le prix de vente. "

Wilfried Romain

" En partant du prix de vente, j'en ai déduit un budget matière première de 5-6 € par assiette. À moi de voir ce que je peux m'offrir avec ça."

Ambroise Voreux

LA SAISONNALITÉ, CLÉ D'UN RAPPORT QUALITÉ/PRIX IMBATTABLE

Les deux chefs s'accordent sur l'un des moyens infaillibles de réduire le Food Cost sans sacrifier la qualité : la saisonnalité des produits.

Wilfried Romain conseille d'acheter uniquement au pic de la saisonnalité : « Les premières fraises, en mai, sont encore trop chères. Même si tout le monde en a envie, mieux vaut attendre juillet ! »

ÉNERGIE : UNE SOURCE IMPORTANTE D'ÉCONOMIES

BIEN CHOISIR SES ÉQUIPEMENTS ET LES ENTRETENIR

Lorsque Ambroise Voreux a créé son restaurant, il a fait le choix de dépenser plus pour acquérir des équipements basse consommation, programmables et précis. « Nous pouvons faire des cuissons de nuit et/ou au degré près, ce qui évite de surconsommer inutilement. » Des appareils qui calculent aussi leurs consommations journalières en énergie, pour une meilleure surveillance des coûts.

Ensuite, le nettoyage régulier du matériel évite toute surchauffe et donc consommation excessive d'électricité.

" Hotte, chambre froide, réfrigérateur… : il est important de dépoussiérer tous ces moteurs "

Wilfried Romain

" Pensez à diversifier les techniques : la fermentation est ainsi l'un des seuls moyens de transformation et de conservation des produits ne nécessitant aucune énergie, mais seulement des bocaux et du sel. "

Wilfried Romain

REVOIR SES TECHNIQUES DE CUISSON

Les pratiques en cuisine représentent également une occasion non négligeable de faire des économies. « L'année dernière, quand les coûts de l'énergie ont augmenté, j'ai adapté la carte, avec moins de cuissons longues. »

COMPARER LES FOURNISSEURS

Le restaurant repris par Wilfried Romain affichait une facture d'électricité plutôt élevée (8 000 € par an). « Ils avaient le même contrat depuis 10 ans et ne s'étaient jamais penchés dessus. J'ai fait appel à un comparateur et nous avons réduit de 50 % notre facture : 4 000 € économisés, c'est considérable ! »

MAIN D'ŒUVRE
UN RATIO À CONTRÔLER

C'est un calcul indispensable pour vérifier que le coût de la main d'œuvre dans votre restaurant reste dans une fourchette acceptable.

Chez LAVA, le ratio est plutôt dans les 25 % du chiffre d'affaires, lissé sur l'année. « Il y a des mois plus calmes, et d'autres où on travaille fort. L'important est d'arriver à l'équilibre sur 12 mois, avec une masse salariale adaptée pour envoyer le nombre de couverts que vous servez. » avance Wilfried Romain.

" À environ 45 % de Labor Cost, nous sommes dans les normes compte tenu de notre standing. "

Ambroise Voreux

BONNES PRATIQUES
ET ERREURS À ÉVITER

" En tant que restaurateur, on a trop souvent tendance à se focaliser sur la production et sur le service. Or, prendre un peu de temps pour suivre ses dépenses peut s'avérer gagnant. "

Ambroise Voreux

ÊTRE ASSIDU DANS LE SUIVI DES DÉPENSES

Ne pas suivre ses coûts régulièrement, c'est prendre le risque de voir les charges dériver et votre marge se réduire peu à peu. Pour Wilfried Romain, « c'est possible d'être rentable, de générer du bénéfice, à condition de gérer de façon sérieuse et tout le temps. Il y a plein de petits détails qui font qu'on peut perdre de l'argent. »

Chaque mois, Ambroise Voreux s'efforce de rentrer dans un tableur toutes les dépenses, notamment les prélèvements des différents abonnements. « C'est terre-à-terre, mais c'est un bon moyen de prendre conscience de combien on paye et à qui, et de se poser la question suivante : en ai-je vraiment besoin? »

NE PAS HÉSITER À NÉGOCIER ET À CHERCHER LE MEILLEUR PRIX

Qu'il s'agisse d'un contrat d'énergie, de votre banque ou même de vos fournisseurs de denrées alimentaires, une négociation est toujours possible. « L'année dernière, nous avons obtenu une baisse de 0,2 % des commissions sur les transactions par carte bancaire. Cela peut sembler peu… Cependant, à l'année, c'est une économie de plusieurs centaines d'euros », révèle Ambroise Voreux.

« Payer tout trop cher, c'est ce qu'il y a de pire », assure Wilfrid Romain. « Sur les produits alimentaires, outre les promotions, il ne faut pas hésiter à changer de référence. »

" Quelques euros au kilogramme sur une pièce de bœuf, c'est quelques centaines d'euros économisés à la fin du mois ! Ce sont toutes ces petites économies qui, mises bout à bout, font la différence. "

Wilfried Romain

FIDÉLISER LES BONS ÉLÉMENTS POUR LIMITER LE TURNOVER

Dernier conseil de la part du chef de La Cabane à Matelot : « Le secteur étant sous tension, je préfère payer plus mes employés et les garder, plutôt que de tirer sur la corde et d'avoir des gens pas compétents, qui font un mauvais travail. »

" Comme tous les restaurateurs, on court partout, donc il faut trouver une méthode de calcul qui vous convienne et vous simplifie le suivi. "

Ambroise Voreux

GARDER UN ŒIL SUR LES STOCKS

« Avoir 2000 € de stocks immobilisés dans l'établissement, c'est juste de l'argent qui dort. Et le pire, pour un restaurant, c'est de courir le risque de devoir jeter de la matière première qui se périme. C'est comme mettre des billets de banque à la poubelle ! », s'exclame Wilfried Romain.

Pour éviter ce gaspillage, le jeune chef réalise son inventaire, non pas une fois par an, mais plutôt une fois par trimestre. Il se fixe aussi un seuil à ne pas dépasser, en fonction de la saison. « Ainsi, je contrôle les stocks et j'assure une bonne rotation. »

UTILISER DES OUTILS ADAPTÉS

Les feuilles de calcul (type Excel) sont généralement plébiscitées, car flexibles et simples à utiliser au quotidien. Les fonctionnalités des caisses enregistreuses sont également une bonne source d'information. « Cela me permet de faire un double contrôle : le premier en cuisine avec le grammage précis par assiette, le second en fin de mois sur la caisse en comparant les achats et les ventes », témoigne Wilfried Romain.

En restauration, chaque détail compte ! Des plus gros postes de dépenses aux petits abonnements mensuels, chacun peut participer à l'amélioration de votre marge.

Restez vigilants en continu et gardez à l'esprit les meilleures pratiques :

- **Instaurez une discipline** pour faire le suivi de vos coûts de façon régulière, sur l'outil qui vous convient : le réflexe deviendra automatique.
- **Surveillez votre Food Cost :** choisissez bien vos fournisseurs, respectez la saisonnalité des produits, ne laissez pas vos stocks s'accumuler, optimisez votre carte.
- **Vérifiez que votre ratio de coût de main d'œuvre correspond au standing de votre établissement.** Planifiez les horaires pour correspondre à vos besoins réels et éviter les heures supplémentaires.
- **Réduisez votre facture énergétique** en changeant de fournisseur ou en investissant dans des équipements économes, intelligents. Dépoussiérez et dégivrez régulièrement pour éviter la surchauffe !

Inspirez-vous des pratiques et des conseils mis en avant dans ce guide pour instaurer un suivi de vos coûts, adapté à votre situation et à vos besoins. L'équilibre et la rentabilité de votre établissement sont en jeu !

DÉCOUVREZ NOS AUTRES GUIDES

POUR VOUS ACCOMPAGNER AU QUOTIDIEN

Face aux multiples défis que doit relever la restauration,
nous avons développé une collection complète de guides pratiques
riche en conseils d'experts et solutions concrètes.

COMMENT BOOSTER LA RENTABILITÉ DE SON RESTAURANT ?

Optimisez votre modèle économique, identifiez les leviers de croissance et améliorez vos marges pour assurer la pérennité de votre établissement.

Télécharger

COMMENT GÉRER SON PERSONNEL EN RESTAURATION ?

Face aux défis du recrutement et de la fidélisation, découvrez toutes les clés pour constituer et manager une équipe performante sur la durée.

Télécharger

COMMENT BOOSTER LA FRÉQUENTATION DE SON ÉTABLISSEMENT ?

Réduisez le no-show, développez de nouveaux moments de consommation et mettez en place des stratégies efficaces pour attirer et fidéliser votre clientèle.

Télécharger

COMMENT GAGNER DU TEMPS EN RESTAURATION ?

Organisation, anticipation, délégation : maîtrisez les méthodes et outils pour optimiser vos processus et vous libérer des tâches chronophages.

Télécharger

COMMENT MAÎTRISER L'HYGIÈNE ET LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE ?

Respectez la réglementation, garantissez la sécurité de vos clients et préservez la réputation de votre établissement grâce à des bonnes pratiques.

Télécharger

COMMENT PASSER AU DURABLE ?

Engagez-vous dans une démarche éco-responsable : lutte contre le gaspillage, valorisation des déchets, approvisionnement local et économies d'énergie.

Télécharger

Rendez-vous sur **metro.fr** pour plus de conseils et d'accompagnement

les halles METRO

Mai 2025 - Réalisation graphique : Youlovewords / Nicolas Martin - Iconographie : © Shutterstock ©Unsplash