

# RESTAURATION Fast-industriels font un véritable

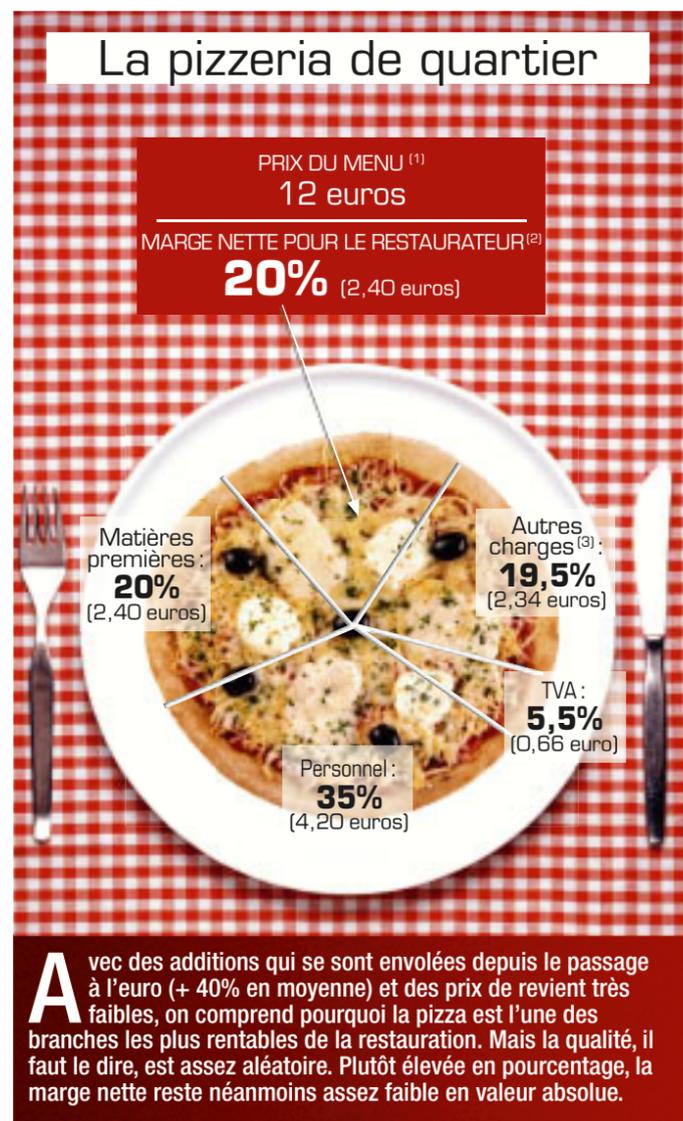
Dans ce secteur où la cuisine traditionnelle recule face aux plats industriels préparés, les prix et la qualité ne vont pas toujours de pair. Et l'on découvre les curieuses sauces comptables de certains restaurateurs.

**H**arengs pommes à l'huile, brochettes de bœuf ratatouille, tarte aux pommes maison et quart de vin du Languedoc pour 12 euros... A la table de Roger, à Clichy (Hauts-de-Seine), on se rassasie sans se ruiner: pour ce prix-là, chez ses concurrents locaux, c'est entrée-plat, boisson et dessert non compris. Ce n'est pas à 62 ans que ce chef va se fâcher avec sa clientèle populaire! Pourtant, il assure réaliser une marge de l'ordre de 3 euros sur chaque formule: «Je serre mes coûts grâce aux promos de Metro et en négociant avec des gars que je connais à Run-gis», explique-t-il. Et s'il n'a pas

service, ni celle de la nourriture», déplore Xavier Denamur, restaurateur dans le Marais, à Paris, et auteur de «La République de la malbouffe», un documentaire grinçant sur sa corporation. «On ne sait même pas si on mange des produits frais ou des plats industriels.» Ce qui est certain, par contre, c'est que les tarifs augmentent nettement plus vite que l'inflation: 30% de hausse en douze ans selon l'Insee, contre seulement 21% pour l'indice général des prix. Et la baisse de la TVA à 5,5% en juillet 2009 n'a pas franchement inversé la tendance: «Moins d'un restaurateur sur deux l'a répercutée sur ses prix, et dans des proportions diverses», note-t-on au secrétariat d'Etat chargé du Commerce, de l'Artisanat et des PME.

En douze ans, les additions ont augmenté plus vite que l'inflation

En échange de cette mesure très favorable, les professionnels ont certes multiplié les gestes envers leur personnel, souvent payé au lance-pierre et qui en avait bien besoin (instauration d'un Smic hôtelier, mise en place d'une mutuelle complémentaire, «prime TVA» annuelle de 500 euros...). Mais ils en ont aussi certainement profité pour faire du gras. Le site spécialisé HR-infos.fr a d'ailleurs relevé, en fouinant dans les bases de données de l'Insee, que la valeur ajoutée du secteur avait augmenté de 29,9% en 2009. «Ce chiffre reflète la reprise qu'a connue le secteur un

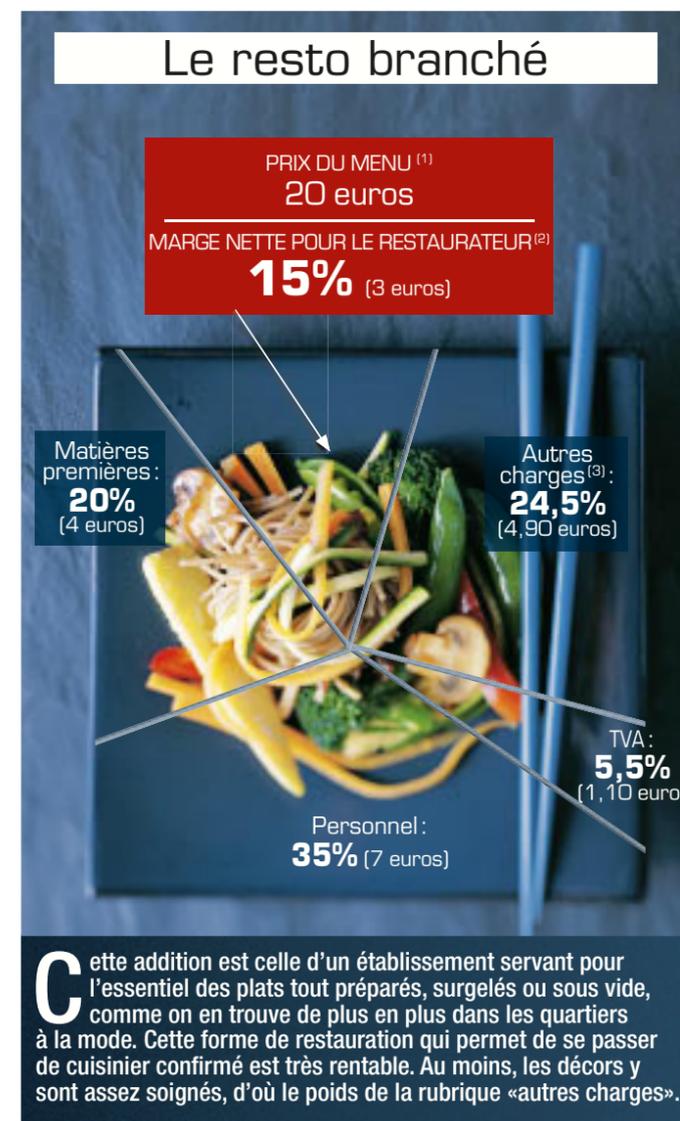


an après le début de la crise, note Jean-François Vuillerme, directeur de la publication en ligne. Mais il prouve aussi que la baisse de la TVA a été utilisée pour gonfler les marges, même si on ne sait pas encore dans quelles proportions.»

Face à cette envolée, le consommateur a donc tout intérêt à se demander comment

les restaurateurs font leur beurre. Sur le papier, la fixation des prix semble relever d'une arithmétique élémentaire. «Dans un secteur qui exige un engagement personnel aussi considérable, une marge nette de 7 à 10% est généralement jugée raisonnable», explique Daniel Majonchi, un consultant réputé dans le milieu. En clair,

# food, pizzas et plats "casse" dans ce métier



pour dégager un tel bénéfice, il faut limiter à 90% du prix du repas la somme de ce que les pros appellent les «prime costs» (coûts matières et frais de personnel, les deux plus grosses dépenses d'un restaurateur), des autres charges diverses (loyers, électricité, entretien...) et de la TVA. «Il faut savoir que l'on peut difficilement tenir ce

ratio avec des «prime costs» supérieurs à 70% du prix», avertit Daniel Majonchi.

Voilà pour les principes de base. Mais, on s'en doute, l'équation varie en fonction du type d'établissement (lire ci-dessus). Dans la restauration rapide au sens large, où ne figurent au menu que des produits simples, aux recettes norma-



lisées et fabriqués en grande quantité, les coûts matières ne représentent que 15 à 20% du montant demandé à la caisse.

A ce petit jeu, les chaînes de fast-food, grâce à l'impeccable organisation des achats et de la préparation, battent tous les records: dans un Big Mac à 3,60 euros, McDonald's n'incorpore que 60 centimes

d'ingrédients, selon nos informations – l'enseigne, qui entretient un secret jaloux autour de son produit phare, ne confirme pas ce chiffre. Mais les échoppes de quartier s'en tirent bien aussi: il y a moins de 2 euros de coût matières dans une crêpe à 9 euros. Quant aux ingrédients d'une

Suite page 74 ►

(1) Prix pour un repas hors boisson. (2) Le montant des marges opérationnelles indiqué a été évalué grâce aux données fournies par les consultants spécialisés du secteur. Le pourcentage a été établi à partir des prix TTC. (3) Location, entretien, électricité...

## Pour tenir, les restaurants traditionnels sacrifient la diversité de leur carte

► Suite de la page 73

pizza quatre saisons affichée à 11 euros, ils ne reviennent jamais à plus de 2,50 euros. «Même en employant beaucoup de personnel pour assurer le débit et un service rapide, on peut facilement approcher une marge nette de 20%», assure un pizzaiolo du XVIII<sup>e</sup> arrondissement à Paris.

Les livres de comptes des restaurateurs traditionnels sont naturellement beaucoup plus complexes, surtout chez ceux qui concoctent leurs plats en cuisine, à base de produits frais. «Si vous utilisez des ingrédients de qualité, les coûts matières peuvent approcher les 30% du prix d'un repas, voire davantage», explique Xavier Denamur, le restaurateur-réalisateur. Aux Philosophes, son établissement du Marais, l'un des quartiers les plus courus de Paris, son menu entrée-plat-dessert à 32 euros nécessite un

marché de 10 euros. A Mazan (Vaucluse), Richard Bagnol, patron du L'Oulo, s'en sort mieux et maintient ses coûts matières à environ 20% du prix du menu (soit autour de 5 euros pour sa formule à 25 euros), moyennant quelques ficelles : «Je fais des économies en proposant une carte resserrée de seulement trois ou quatre plats, et j'utilise essentiellement les légumes de mon potager», précise-t-il. Les deux hommes, qui se veulent des dignes représentants d'une gastronomie à la française encore accessible, affirment dégager une marge nette comprise entre 8 et 10%.

Reste le cas, nettement plus discutable, des restaurateurs, de plus en plus nombreux, qui proposent des cartes composées, au moins en partie, de plats tout faits, livrés surgelés ou sous-vide. Omniprésents dans les quartiers à la mode et touristiques, leurs établissements

dégagent jusqu'à 20% de marge nette, nous ont assuré de nombreux professionnels. Normal, puisque les produits achetés aux grossistes spécialisés, comme Brake ou Pomona, pour 1,50 à 2,50 euros la portion, sont vendus jusqu'à 10 fois plus cher à la carte.

**Achetée 1 euro, une part de dessert industriel se revend jusqu'à 8 euros**

«Quand vous revendez un pot-au-feu, une blanquette de veau ou un tajine à 15 euros, c'est le jackpot», s'amuse sans fausse pudeur Jérôme, qui a longtemps géré un gros restaurant branché de l'est parisien. A l'en croire, les produits les plus juteux sont les desserts. Une part de moelleux au chocolat ou de tarte au citron, les deux grands hits de la pâtisserie industrielle, est livrée pour moins de 1 euro mais se retrouve à 6 ou 8 euros à la carte.

En outre, la cuisine industrielle réduit considérablement les frais de personnel. «C'est simple, il suffit d'employer un gars pour réchauffer les plats en cuisine, poursuit Jérôme. On le paie moins de 1500 euros par mois, alors qu'un bon cuistot peut facilement en exiger 1000 de plus.»

Quelle que soit leur façon de travailler, tous les restaurateurs se retrouvent sur un point : ils améliorent l'ordinaire grâce aux boissons. «Là, on raisonne en coefficient multiplicateur, explique Thierry, qui tient un café dans le XVIII<sup>e</sup> arrondissement à Paris. Bières et sodas sont vendus 4 à 5 fois leur prix de revient, les boissons chaudes entre 8 et 10 fois.» Et encore, ces coefficients sont ceux qui s'appliquent au zinc (lire ci-dessous). Pour un service en salle, la culbute est bien plus spectaculaire. «Le café est vraiment très cher, admet Thierry. Mais, pour en vivre, il faudrait en vendre des citernes!» De la marge faite à la marge, en quelque sorte...

Eric Watzet ●

### Au zinc, la valse des coefficients multiplicateurs

Le coefficient multiplicateur est appliqué par le bar-restaurant au prix de revient TTC d'une boisson pour déterminer son prix de vente TTC au client. Les chiffres indiqués ici donnent une moyenne sur une quinzaine d'établissements à Paris et en banlieue.

UN DEMI DE BIÈRE <sup>(1)</sup>  
2,20 euros

COEFFICIENT  
MULTIPLICATEUR  
**x4**

UN VERRE DE VIN <sup>(2)</sup>  
3 euros

COEFFICIENT  
MULTIPLICATEUR  
**x4**

UN COCA <sup>(3)</sup>  
2,80 euros

COEFFICIENT  
MULTIPLICATEUR  
**x3,5**

UN EXPRESSO  
1,20 euro

COEFFICIENT  
MULTIPLICATEUR  
**x8**

UN THÉ  
2,50 euros

COEFFICIENT  
MULTIPLICATEUR  
**x10**



(1) Prix d'achat : 1,80 euro le litre. (2) Vin de pays. (3) Bouteille de 33 centilitres.

PHOTOS : GETTY, RÉA