

Fixation des prix et pilotage de l'activité en restauration



1^{ER} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

01 février 2023

Antoine Bergeron
Conseiller TPE commerce-Tourisme



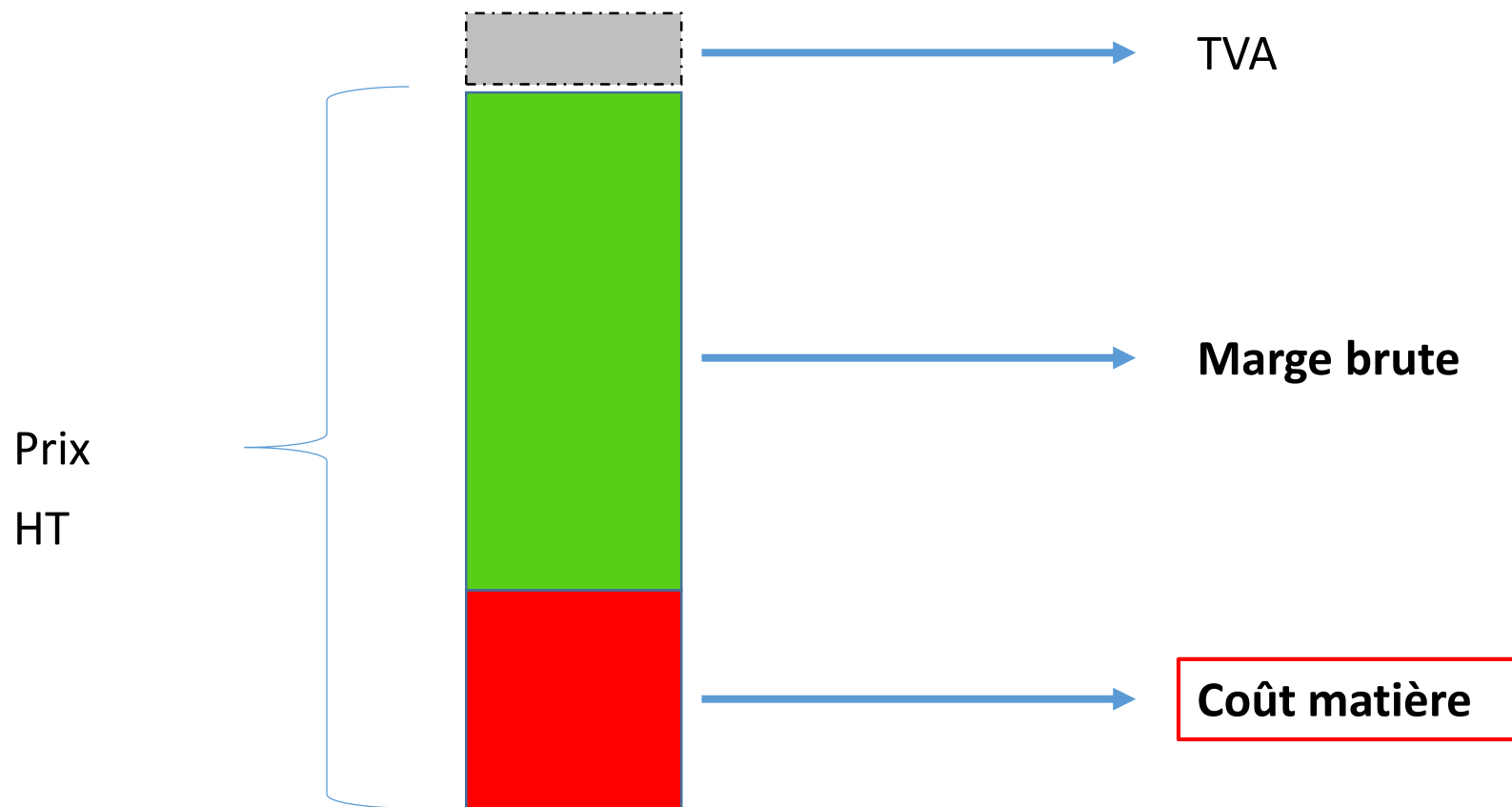
Maîtriser son activité et fixer le bon prix



La notion de marge brute

Définition :

La marge brute est le montant du chiffre d'affaires HT qui reste disponible après déduction de l'achat HT des matières premières ou des marchandises nécessaires pour réaliser les ventes.





Le ratio coût matière : 1 indicateur clé pour assurer sa rentabilité

Ratio coût matière : part des achats de matière première nécessaires à la réalisation d'un plat/produits dans le prix HT

- Seul indicateur permettant de s'assurer de la rentabilité d'un plat
- Le coût matière impacte directement le résultat
- Il diffère en fonction du concept de restauration
- **Ratio coût matière toujours < à 35 % du CA HT**

Concepts	CM	MB
Restaurant traditionnelle	28 à 32 %	68 à 72 %
Restauration rapide	20 à 25 %	75 à 80 %
Pizzerias	22 à 25 %	75 à 78 %
Crêperies	22 à 25 %	75 à 78 %
Brasserie et Bistrot	25 à 30 %	70 à 75 %



Que doit-on mesurer précisément ?

Valeur des achats (solides / liquides)

- + Valeur stock initial
- Valeur stock final

=

Valeur des achats consommés

- Valeur des repas fournis (personnel + exploitant)
- Valeur des offerts

=

Valeur des achats facturés aux clients (ou payés par le client)

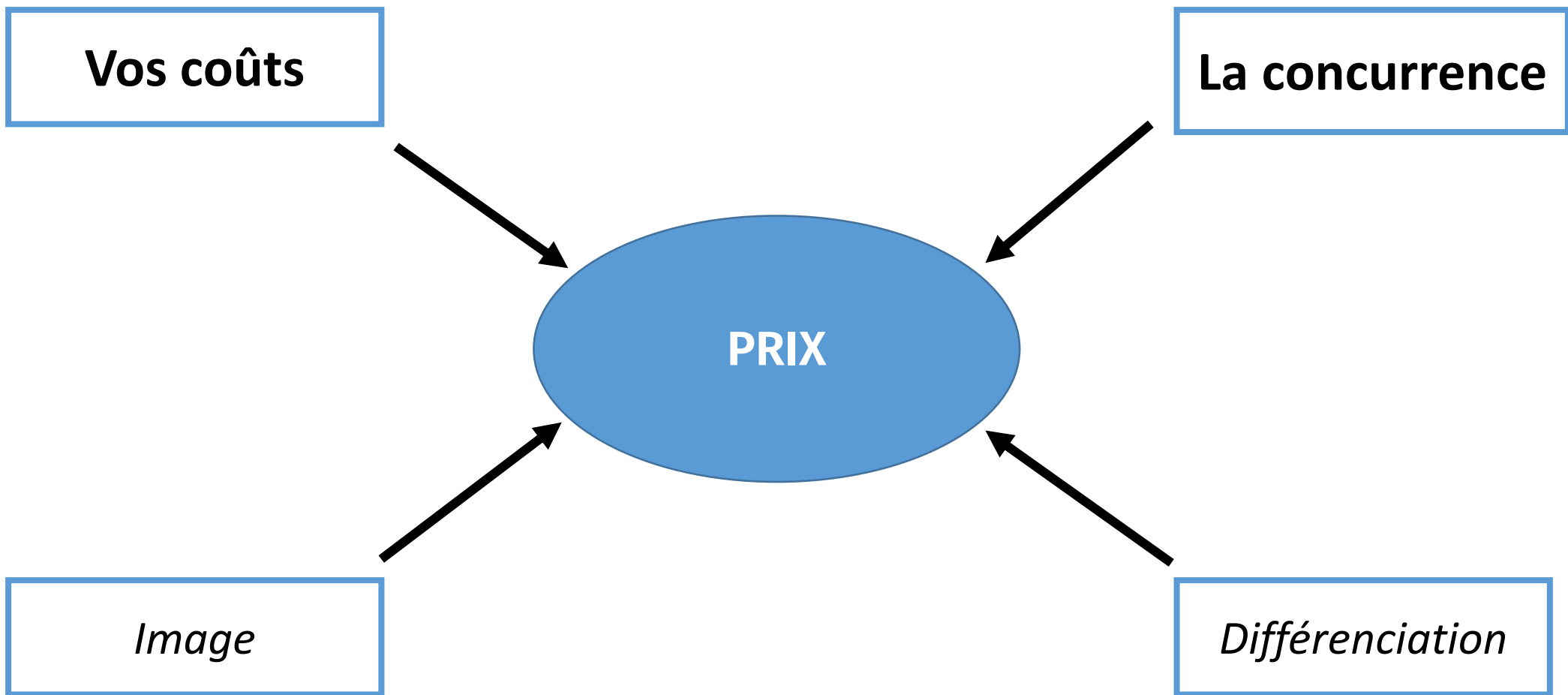


Le ratio coût matière : 1 indicateur clé pour assurer sa rentabilité

- Il est impératif de distinguer le coût **matière solide** et le coût **matière liquide** pour une analyse juste
- En fonction des gammes des variations du coût matière sont possibles

Gamme des solides	CM	MB
Entrées	12 à 20 %	80 à 88 %
Viandes	25 à 35 %	65 à 75 %
Poissons	30 à 40 %	60 à 70 %
Fromages	25 à 35 %	65 à 75 %
Desserts	10 à 18 %	82 à 90 %

Gamme des liquides	CM	MB
Cafés, thés, infusions, etc	10 à 18 %	82 à 90 %
Apéritifs, cocktails	20 à 25 %	75 à 80 %
Vins courants	20 à 30 %	70 à 80 %
Vins au verre	25 à 35 %	65 à 75 %
Grands vins ou prestige	35 à 45 %	55 à 65 %
Digestifs	20 à 30 %	70 à 80 %
Boissons sans alcool	20 à 30 %	70 à 80 %
Bières	30 à 35 %	65 à 70 %





Comment calculer ses prix au plus juste ?

FICHE TECHNIQUE RESTAURATION

Photo du plat



Plat	Plat	Nombre de portions :
MAGRET DE CANARD		8

Ingrédients	Quantité	Prix d'achat H.T.	Conditionnement	Prix de revient H.T.
Magrets de canard	1,600	10,86 €	Kg	17,38 €
Bacon	0,125	12,30 €	Kg	1,54 €
Beurre	0,200	4,58 €	Kg	0,92 €
Crème fleurette	0,300	2,32 €	Litres	0,70 €
Citron	0,050	2,15 €	Kg	0,11 €
Échalotes	0,080	1,21 €	Kg	0,10 €
Menthe fraîche	0,025	19,90 €	Kg	0,50 €
Navets nouveaux	1,200	1,13 €	Kg	1,36 €
Oranges	0,600	1,42 €	Kg	0,85 €
Pain de mie	0,160	1,98 €	Kg	0,32 €
Myrtilles au sirop	0,100	10,27 €	Kg	1,03 €
Cointreau	0,040	20,92 €	Kg	0,84 €
				0,00 €
				0,00 €
				0,00 €
				0,00 €
Pain, Beurre, moutarde, poivre et sel	8,000	0,30 €		2,40 €
				0,00 €
Divers et pertes				0,00 €

Prix revient total	28,02 €
Prix revient total - temps de travail	
Prix revient unitaire	3,50 €

Coût matière budget en %	28%
Prix de vente théorique du plat H.T.	12,51 €
Prix de vente théorique du plat T.T.C.	13,76 €
Coefficient correspondant	3,93

Prix de vente carte T.T.C.	16,00 €
Prix de vente carte H.T.	14,55 €
Coût matière réel en %	24%
Coefficient multiplicateur correspondant	4,57

Méthode n°1

- Etablir des fiches techniques pour chaque plat
- Calculer le coût de revient de fabrication de chaque plat
- Connaitre le coût de revient pour pouvoir fixer en toute connaissance de cause son prix de vente



Comment calculer ses prix au plus juste ?

FICHE TECHNIQUE RESTAURATION

Photo du plat



Plat

Plat

MAGRET DE CANARD

Nombre de portions :

8

Ingédients	Quantité	Prix d'achat H.T.	Conditionnement	Prix de revient H.T.
Magrets de canard	1,600	10,86 €	Kg	17,38 €
Bacon	0,125	12,30 €	Kg	1,54 €
Beurre	0,200	4,58 €	Kg	0,92 €
Crème fleurette	0,300	2,32 €	Litres	0,70 €
Citron	0,050	2,15 €	Kg	0,11 €
Échalotes	0,080	1,21 €	Kg	0,10 €
Menthe fraîche	0,025	19,90 €	Kg	0,50 €
Navets nouveaux	1,200	1,13 €	Kg	1,36 €
Oranges	0,600	1,42 €	Kg	0,85 €
Pain de mie	0,160	1,98 €	Kg	0,32 €
Myrtilles au sirop	0,100	10,27 €	Kg	1,03 €
Cointreau	0,040	20,92 €	Kg	0,84 €
				0,00 €
				0,00 €
				0,00 €
				0,00 €
Pain, Beurre, moutarde, poivre et sel	8,000	0,30 €		2,40 €
Divers et pertes				0,00 €

Prix revient total	28,02 €
Prix revient total - temps de travail	
Prix revient unitaire	3,50 €

Coût matière budget en %	28%
Prix de vente théorique du plat H.T.	12,51 €
Prix de vente théorique du plat T.T.C.	13,76 €
Coefficient correspondant	3,93

Prix de vente carte T.T.C.	16,00 €
Prix de vente carte H.T.	14,55 €
Coût matière réel en %	24%
Coefficient multiplicateur correspondant	4,57

Méthode n°2

- Utiliser la méthode des « coûts cibles »
- Recourir à des techniques telles que les principes d'Omnès

Méthode n°3

- Relever la politique de prix et les pratiques de vos concurrents
- Se différencier des concurrents pour justifier son prix



Le Prime cost, l'autre indicateur essentiel

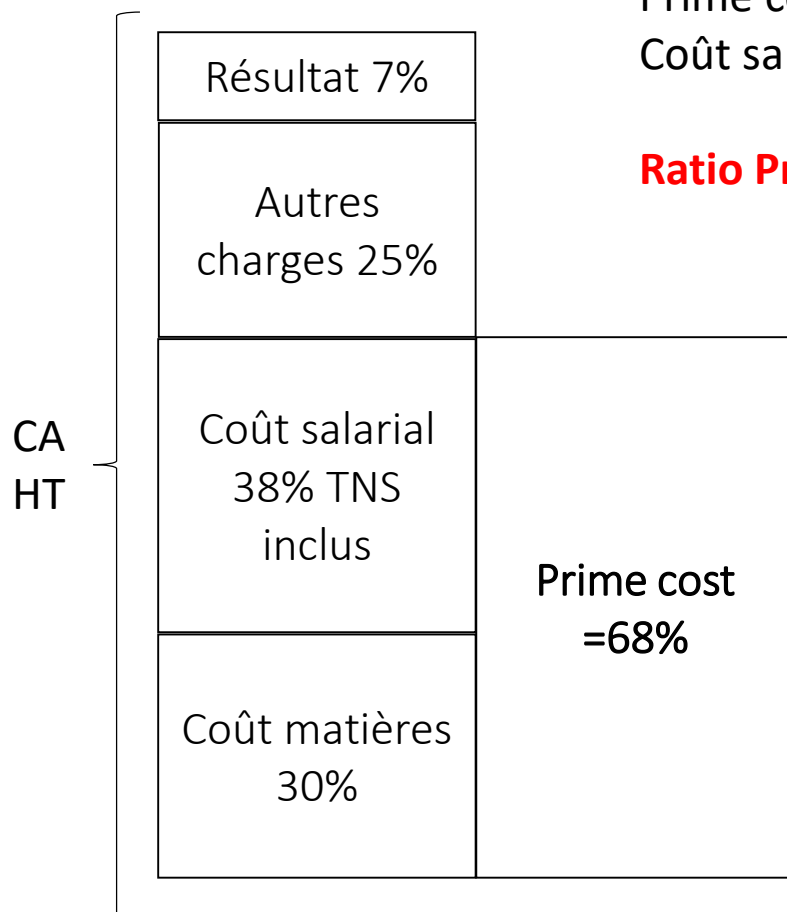
Pour fixer les prix et s'assurer une marge brute suffisante : **le coût matière**

Pour piloter et assurer la viabilité de son entreprise : **le prime cost** ou « **coûts premiers** »

Prime cost = Coût matière + coût salarial

Coût salarial = salaires + cotisations + **rémunération du gérant**

Ratio Prime cost toujours inférieur ou égal à 70% du CA HT



Si le coût matières monte, le coût salarial **doit descendre** et v.v. (proportionnalité directe)

Si le coût matières descend, le coût salarial **peut monter** et v.v. (proportionnalité directe)



Piloter la rentabilité sur la durée



Quels objectifs se fixer ?

Pourquoi se fixer des objectifs ?

- Eviter les dérapages incontrôlés et autres sorties de route
- Anticiper les difficultés
- Ne pas subir la « conjoncture »
- Rendre son offre attractive

Les objectifs à se fixer sont de deux types :

1/ les objectifs analytiques : analyser la performance de sa gestion

- % coût matière
- % marge brute
- % coût salarial

2/ les objectifs commerciaux : analyser sa performance commerciale

- taux d'occupation
- ticket moyen



Conséquences des dérapages

- Calculez la différence entre un litre de lait ½ écrémé à 0,58€ et un litre à 0,63€

+ 8,62%

- Calculez la différence entre 25cl de lait et 27cl de lait

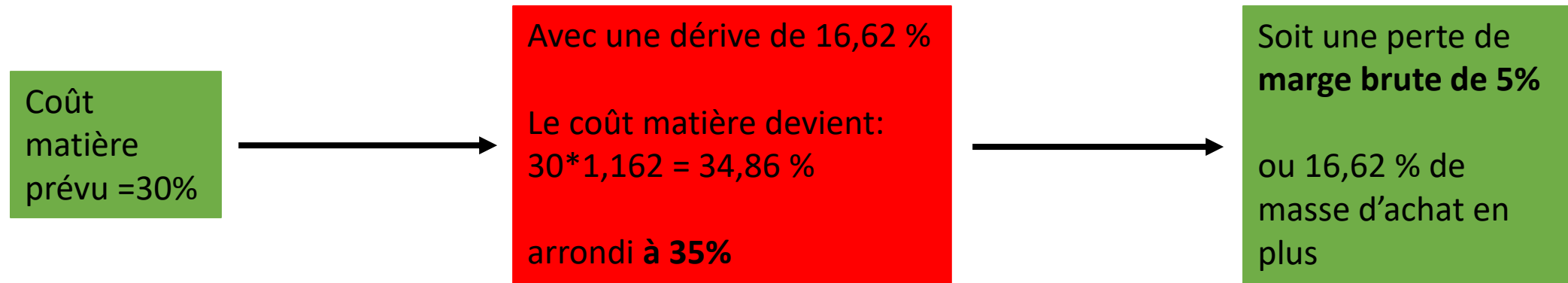
+ 8%

- Au global, à cause d'un mauvais achat et d'une mauvaise utilisation

+ 16,6%



Conséquences des dérapages



Que représente 5% de marge brute en moins ?

- 32cvts / jour,
- T.M. 25€HT
- Ouvert 300j / an.
- C.A. HT * **240 000** €
- Coût matières 30%,
- Marge brute * **70** %
- Charges fixes 150 000€ / an
- Seuil de rentabilité = ***214 285** €
- Soit * **267,5** jours d'ouverture pour atteindre le seuil de rentabilité
- Résultat (7,5%) : * **18 000** €

- Même entreprise mais :
- Coût matières 35%
- Marge brute 65%
- Seuil de rentabilité * = **230 769** €
- Soit * **288** jours d'ouverture pour atteindre le seuil de rentabilité
- Résultat : * **6 000** €



Où sont les 16,62 % en cuisine ?

Un steak acheté à 10,80€ le kilo cette semaine au lieu de 10€ la semaine dernière et servi aujourd'hui à 194,4gr au lieu de 180gr (15g)

Une portion de frites qui passe de 200 g à



232 g

Un poisson de 150 g qui passe à



174,3 g

Un coulis qui passe de 8 cl à



9,3 cl



Où sont les 16,62 % en salle ?

Un verre de vin qui passe au prix d'achat de 0,50€ à 0,54€ et qui passe de 12,5cl à 13,5cl

Une bière qui dépasse la ligne et qui passe de 25cl à



29 cl

Un whisky dosé comme à la maison et qui passe de 4 cl



4,7 cl

Un cocktail mal dosé dont le résidu est jeté ou bu par le barman



Le « jeu » des 7 bonnes pratiques...

1. Bien calculer tous ses prix de vente
2. Bien négocier ses achats
3. Réceptionner et stocker ses marchandises avec rigueur
4. Assurer la transformation
5. Bien contrôler la distribution et la facturation
6. Bien vendre
7. Maîtriser sa générosité





Les outils pour piloter son activité

4 outils à mettre en place pour baliser l'activité et définir ses objectifs :

Fiches
techniques

Fiches de
production

Mercuriale

Budget
prévisionnel

1 outil à mettre en place pour vérifier que les objectifs sont bien atteints :

Tableau de
bord

Accompagnement individuel

« Je Marge en restauration © »





- Le moyen de vous positionner en tant que chef d'entreprise averti
- Une indication de votre bonne performance actuelle ou des anomalies éventuelles
- Une visibilité claire sur les possibilités d'amélioration de vos résultats
- La possibilité de travailler avec des outils adaptés



- Vous fournissez votre compte de résultats détaillé de votre entreprise à vos spécialistes C.C.I.
- La C.C.I. analyse les chiffres clés et vous restitue les résultats de l'analyse avec une quantification des dérives constatées ainsi qu'une identification des axes de progrès

Audit et restitution CCI – 1h
Pris en charge par la CCI



Le suivi sur mesure sur site, et par échange électronique avec :

- Les conseils avertis des spécialistes confirmés
- L'avis du pool des experts
- Des préconisations adaptées à vos propres besoins
- Des ajustements en fonction des évolutions stratégiques ou opérationnelles
- Une mise à disposition de deux outils essentiels



- 1 journée de coaching dans votre entreprise avec l'assistance de la CCI (sur devis)
- Quelques minutes journalières pour ajuster vos prix d'achats si nécessaire
- 10 minutes par mois pour remplir votre tableau de bord

Antoine Bergeron
Service TPE Commerce & Tourisme
Tél : 04 75 75 70 34
Email : a.bergeron@drome.cci.fr
Facebook : @CCI DROME



52-74 rue Barthélemy de Laffemas | BP1023 | 26010 VALENCE CEDEX
T. 04 75 75 7000 | ccidirect@drome.cci.fr | www.drome.cci.fr