



Les Entretiens de  **Rungis**

## **P**ratiques actuelles de gestion en restauration commerciale

08 juin 2006

# Méthodologie

Deux axes méthodologiques complémentaires ont été mis en œuvre dans l'étude :

**1**

Une investigation qualitative exploratoire sous forme d'entretiens semi-directifs en face à face avec quelques restaurateurs sélectionnés

**2**

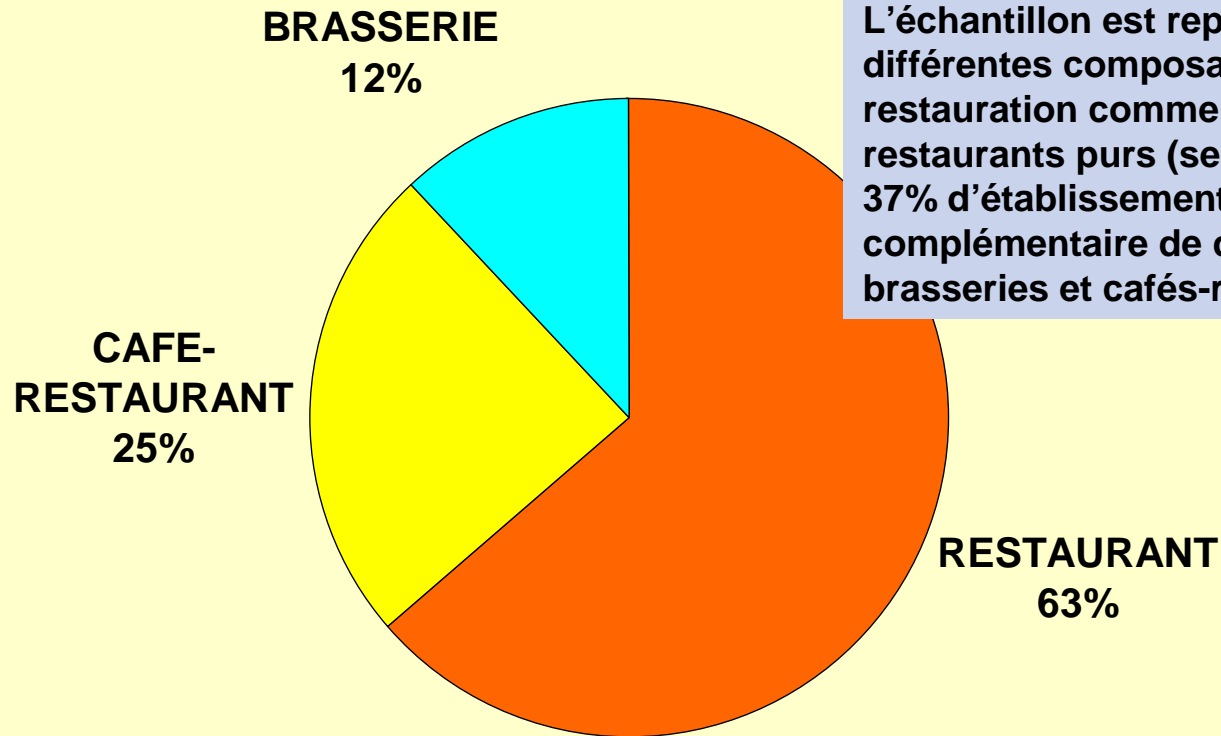
Une enquête par sondage téléphonique auprès d'un échantillon d'exploitants en restauration commerciale statistiquement représentatif de ce marché

**CONSO CHD présente ici les résultats de la seconde phase d'étude  
réalisée auprès de 300 restaurateurs**

# Caractéristiques des établissements

## ACTIVITE PRINCIPALE ET THEMES DE RESTAURATION

### Répartition de l'échantillon par activité principale

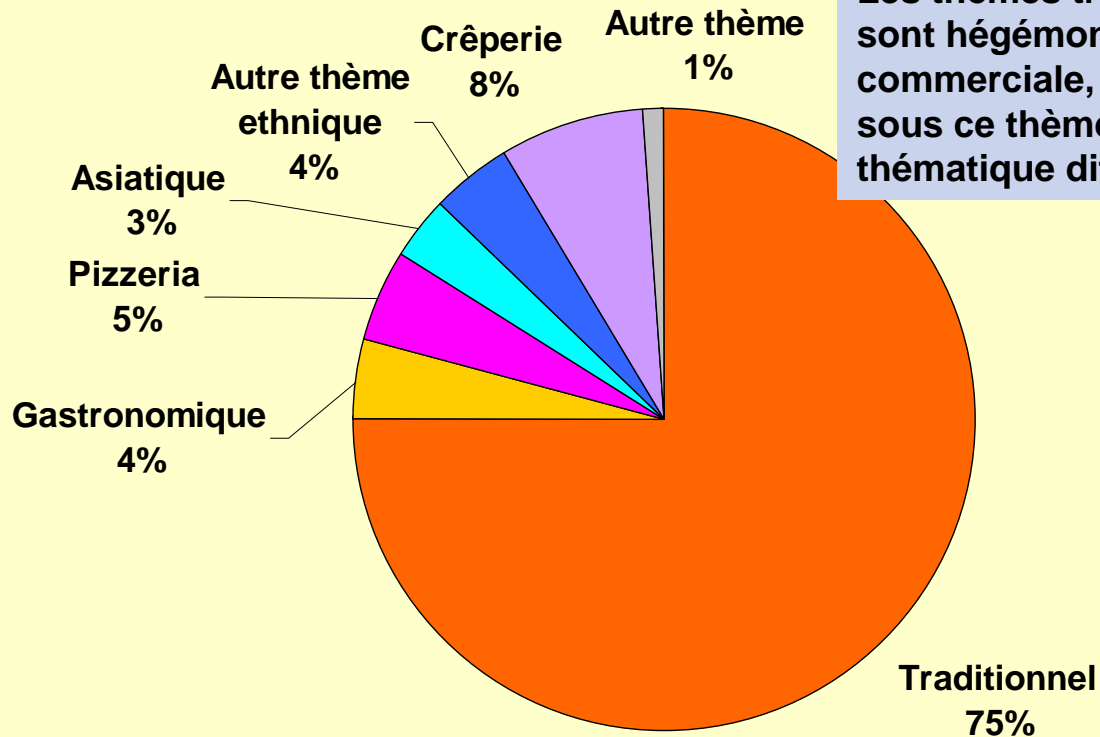


L'échantillon est représentatif des différentes composantes d'activité de la restauration commerciale, avec 63% de restaurants purs (service à table) contre 37% d'établissements ayant une activité complémentaire de débit de boissons : brasseries et cafés-restaurants

# Caractéristiques des établissements

## ACTIVITE PRINCIPALE ET THEMES DE RESTAURATION

### Répartition de l'échantillon par thème de restauration



Les thèmes traditionnels de restauration sont hégémoniques dans la restauration commerciale, avec 75% d'établissements sous ce thème contre 25% ayant une thématique différente

# Caractéristiques des établissements

## L'essentiel

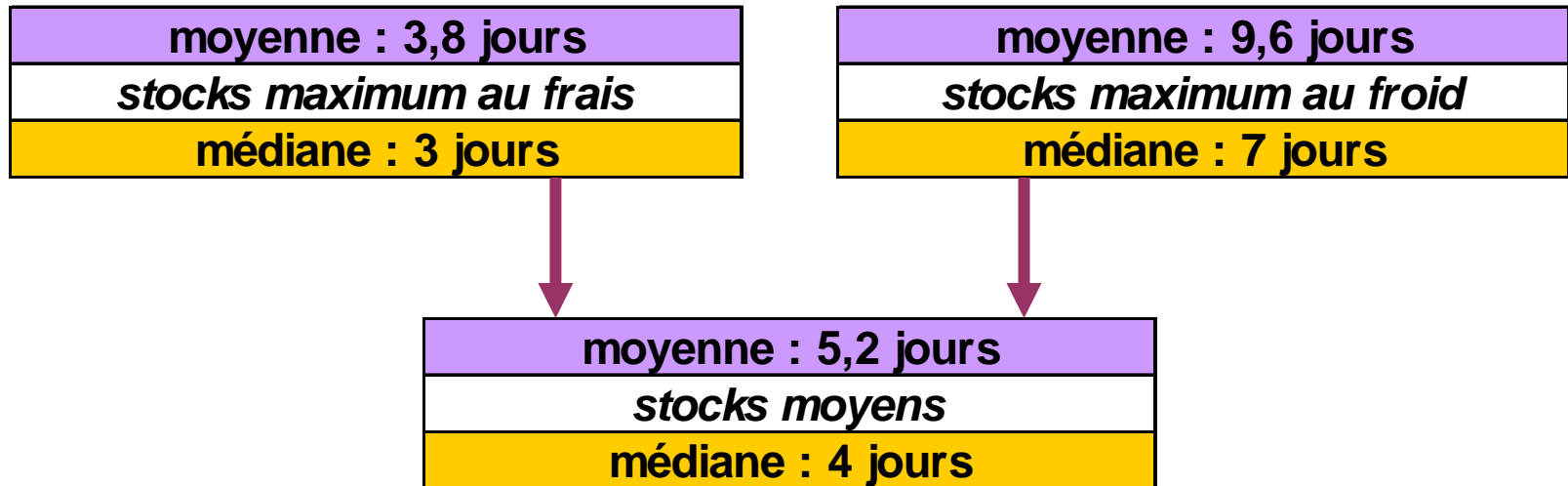
- **Fréquentation moyenne des restaurants : 50 couverts par jour**
- **25% des établissements sont ouverts uniquement le midi et 2% seulement le soir**
- **Ticket Moyen Repas des restaurants : 15,12 euros en moyenne ; 50% des restaurants ont un TMR de 13 euros ou moins**
- **14% des restaurants n'ont aucun salarié et 25% en ont un seul**
- **Les restaurants comptent 2,6 salariés en moyenne par établissement**
- **97% des patrons ont une implication concrète dans l'activité, en cuisine ou en salle**
- **23% des patrons de restaurant ont moins de 35 ans et 34% ont entre 35 et 44 ans**
- **55% des patrons n'ont aucun diplôme, et 30% ont le CAP hôtelier ou le BEP hôtelier**
- **33% des restaurants n'ont aucun client payant avec des tickets restaurants et 29% en ont plus de 20%**
- **25% des restaurateurs ressentent une concurrence « très forte » et 34% « moyenne »**



# **A**pprovisionnement et logistique : Quelles politiques d'achat, de stock et de livraison ?

# L'approvisionnement et les stocks

## STOCK MAXIMUM AU FRAIS, AU FROID ET STOCK MOYEN



Pour la restauration commerciale, le stock moyen représente l'équivalent de 5,2 jours d'activité par établissement, avec une capacité maximale de stock correspondant en moyenne à 3,8 jours d'activité pour les produits frais, et en moyenne à 9,6 jours d'activité pour les produits surgelés

# L'approvisionnement et les stocks

## STOCK MOYEN

## POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RESTAURANTS

stock moyen selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
moins de 3 jours	21	24%	26	30%	25	42%	72	31%
entre 3 et 6 jours	26	30%	33	38%	22	37%	81	35%
Plus de 6 jours	40	46%	27	31%	13	22%	80	34%
<b>TOTAL</b>	<b>87</b>	<b>100%</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>	<b>233</b>	<b>100%</b>

Le stock moyen tend à diminuer dans les restaurants lorsque le TMR s'élève : 46% des établissements dont le TMR est inférieur à 12 euros disposent d'un stock moyen de plus de 6 jours, contre 22% des restaurants dont le TMR dépasse 18 euros

# L'approvisionnement et les stocks

## NOMBRE DE FOURNISSEURS

	<i>Effectifs</i>	<i>%</i>
moins de 4 fournisseurs	114	38%
4 ou 5 fournisseurs	90	30%
6 fournisseurs et plus	93	31%
<b>TOTAL</b>	<b>297</b>	<b>100%</b>

Sur l'ensemble de la restauration, la moyenne s'établit à 5,3 fournisseurs alimentaires effectifs par restaurant, alors que le nombre jugé le minimum indispensable se situe en moyenne à 3,5

Les restaurateurs disposent en moyenne de 1,8 fois le nombre de fournisseurs qu'ils jugent être le minimum indispensable

<b>moyenne : 5,3</b>
<i>nombre de fournisseurs alimentaires</i>
<b>médiane : 4</b>

<b>moyenne : 3,5</b>
<i>nombre minimum de fournisseurs</i>
<b>médiane : 3</b>

<b>moyenne : 1,8</b>
<i>nombre de fournisseurs alimentaires/ nombre minimum de fournisseurs</i>

# L'approvisionnement et les stocks

## NOMBRE DE FOURNISSEURS

nombre de fournisseurs alimentaires selon le poids du midi	Jusqu'à 50%		plus de 50% à 75%		plus de 75%		Total	
moins de 4 fournisseurs	33	36%	20	27%	41	52%	94	38%
4 ou 5 fournisseurs	22	24%	25	33%	21	27%	68	28%
6 fournisseurs et plus	36	40%	30	40%	17	22%	83	34%
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100%</b>	<b>75</b>	<b>100%</b>	<b>79</b>	<b>100%</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

nombre de fournisseurs alimentaires selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
moins de 4 fournisseurs	43	58%	27	31%	24	28%	94	38%
4 ou 5 fournisseurs	16	22%	28	33%	24	28%	68	28%
6 fournisseurs et plus	15	20%	31	36%	37	44%	83	34%
<b>TOTAL</b>	<b>74</b>	<b>100%</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>	<b>85</b>	<b>100%</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

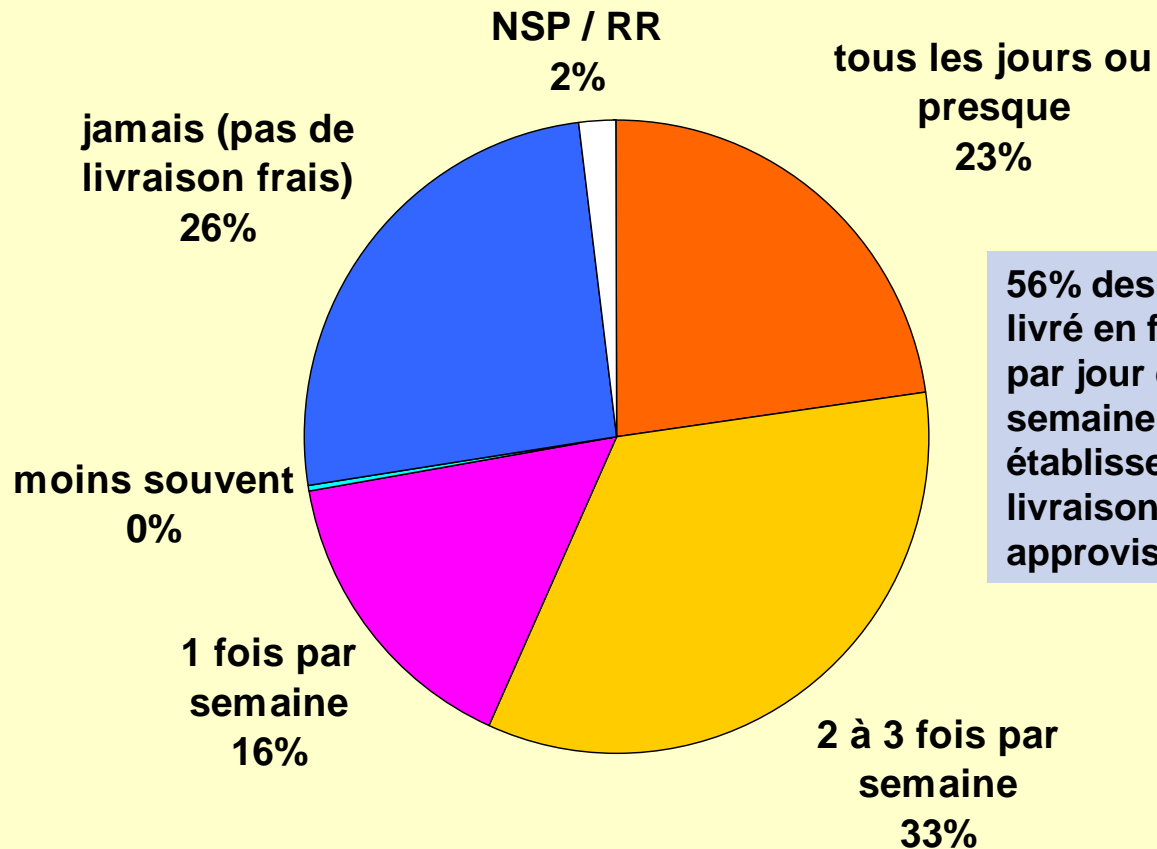
nombre de fournisseurs alimentaires selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
moins de 4 fournisseurs	53	53%	31	32%	17	25%	101	38%
4 ou 5 fournisseurs	29	29%	34	35%	15	22%	78	30%
6 fournisseurs et plus	18	18%	32	33%	35	52%	85	32%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>	<b>264</b>	<b>100%</b>

Lorsque le poids du midi dans la fréquentation est élevé, les restaurateurs ont moins de fournisseurs en moyenne que lorsque ce poids est plus faible

Le nombre de fournisseurs est d'autant plus élevé que le restaurant a une fréquentation élevée ou un TMR élevé

# L'approvisionnement et les stocks

## Fréquence de livraison en produits frais



56% des restaurants sont livrés en frais entre une fois par jour et deux fois par semaine. Un quart (26%) des établissements n'a pas de livraison assurée pour ses approvisionnements en frais

# L'approvisionnement et les stocks

## FREQUENCE DE LIVRAISON EN FRAIS

fréquence de livraison en produits frais selon la fréquentation	Jusqu'à 25 couverts / jour		26 à 50 couverts / jour		Plus de 50 couverts / jour		Total	
tous les jours ou presque	2	3%	25	29%	32	37%	59	24%
moins souvent	41	56%	42	49%	44	51%	127	52%
jamais (pas de livraison frais)	30	41%	19	22%	10	12%	59	24%
<b>TOTAL</b>	<b>73</b>	<b>100%</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

fréquence de livraison en produits frais selon le TMR	moins de 12 euros / couvert		12 à 18 euros / couvert		18 euros et plus / couvert		Total	
tous les jours ou presque	15	15%	21	21%	28	41%	64	24%
moins souvent	55	57%	55	56%	25	37%	135	51%
jamais (pas de livraison frais)	27	28%	22	22%	15	22%	64	24%
<b>TOTAL</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>	<b>98</b>	<b>100%</b>	<b>68</b>	<b>100%</b>	<b>263</b>	<b>100%</b>

La fréquence de livraison en produits frais tend à augmenter sensiblement en même temps que la fréquentation des restaurants, ainsi qu'avec l'accroissement du TMR. 41% des restaurants avec un TMR de plus de 18 euros et 37% de ceux de plus de 50 couverts par jour sont livrés tous les jours ou presque, contre 15% des établissements d'un TMR de moins de 12 euros et 3% seulement des restaurants servant moins de 25 couverts par jour

# Les matières et l'offre de plats

## PRINCIPALES MATIERES ACHETEES

matières principales achetées	en premier		en deuxième		au total des deux premières	
la viande / les tripes	170	57%	64	21%	234	77%
les légumes verts	32	11%	70	23%	102	34%
le poisson	22	7%	48	16%	70	23%
le fromage / les produits laitiers	25	8%	30	10%	55	18%
les autres légumes	17	6%	38	13%	55	18%
autres réponses	10	3%	21	7%	31	10%
les charcuteries / les salaisons	5	2%	9	3%	14	5%
la semoule / la farine	9	3%	4	1%	13	4%
les fruits	0	0%	10	3%	10	3%
les fruits de mer	6	2%	3	1%	9	3%
les œufs	1	0%	4	1%	5	2%
les pâtes	1	0%	1	0%	2	1%
<b>TOTAL</b>	<b>298</b>	<b>100%</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

Viandes, légumes verts et poissons forment le trio de tête des denrées « incontournables » pour les trois quarts des restaurateurs interrogés. Les fruits de mer (3%), les fruits (3%), les œufs (2%) ou les pâtes (1%) sont des matières beaucoup plus rarement citées parmi les deux plus achetées

# Les matières et l'offre de plats

## % PRODUITS FRAIS ET % PRODUITS SURGELES

**moyenne : 73,6%**

***part des achats frais***

**médiane : 80%**

**moyenne : 22,4%**

***part des achats surgelés***

**médiane : 20%**

**La moitié (52%) des restaurants proposent dans l'assiette entre 80% et 100% de produits frais  
80% des restaurateurs font entrer des produits surgelés dans la composition de l'assiette**

# Les matières et l'offre de plats

## % PRODUITS FRAIS ET % PRODUITS SURGELES

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon la pression concurrentielle	% achats frais		% achats surgelés	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
très forte	70	<b>70</b>	69	<b>21</b>
moyenne	99	<b>75</b>	98	<b>16</b>
faible ou nulle	111	74	112	18
<b>Total</b>	<b>283</b>	<b>74</b>	<b>282</b>	<b>18</b>

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon le niveau de formation du patron	% achats frais		% achats surgelés	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
CAP ou BEP	88	<b>76</b>	87	<b>17</b>
BTH, BTSH ou autre formation	41	<b>69</b>	42	<b>20</b>
aucun diplôme	153	74	152	18
<b>Total</b>	<b>283</b>	<b>74</b>	<b>282</b>	<b>18</b>

part des achats alimentaires en frais et en surgelés selon l'âge du patron	% achats frais		% achats surgelés	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
moins de 35 ans	67	<b>70</b>	68	<b>20</b>
35 à 44 ans	94	<b>77</b>	93	<b>17</b>
45 ans et plus	118	74	117	18
<b>Total</b>	<b>283</b>	<b>74</b>	<b>282</b>	<b>18</b>

Lorsque la pression concurrentielle ressentie devient « très forte », le pourcentage de frais dans les achats diminue sensiblement (et le poids du surgelé augmente).

Les patrons ayant une formation initiale niveau BTH ou BTSH et les exploitants âgés de moins de 35 ans sont ceux dont la part de frais dans l'assiette est la plus faible ; elle est maximale pour les patrons âgés de 35 à 44 ans et ceux bénéficiant d'une formation initiale niveau CAP ou BEP hôtelier

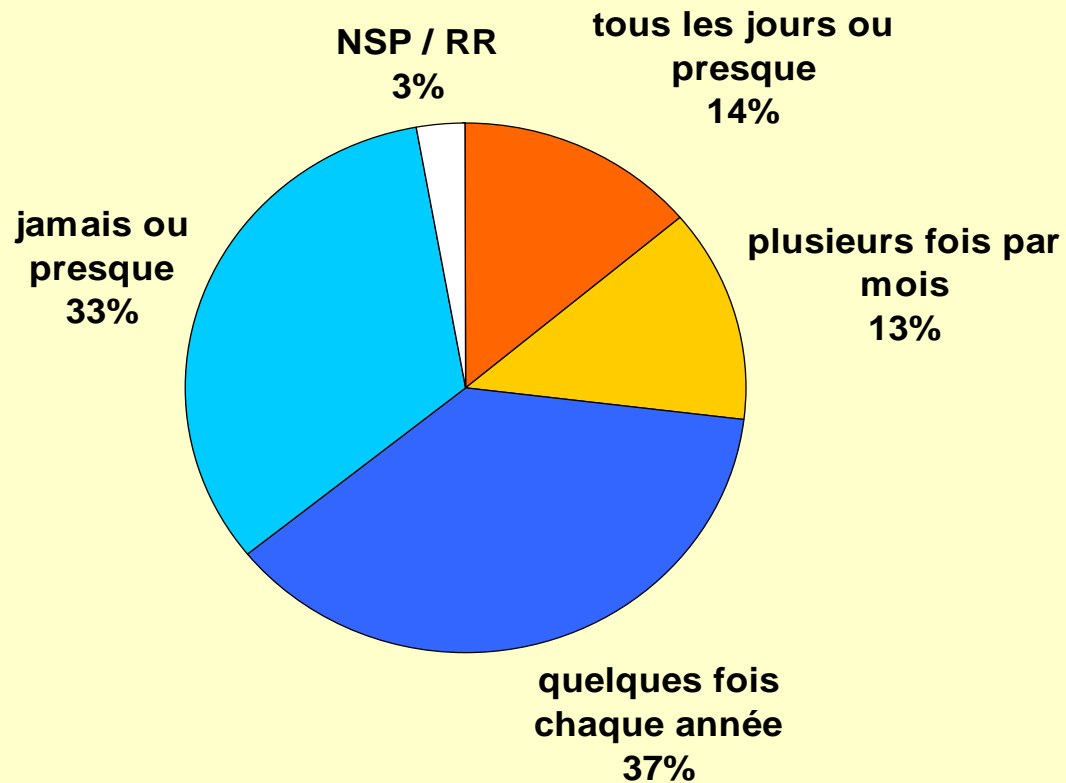


# Gestion du coût matières: Quels calculs? Quels outils?

# La gestion des coûts matières

## LES MODIFICATIONS DU PRIX DES PLATS

### Fréquence de calcul et changement de prix des plats

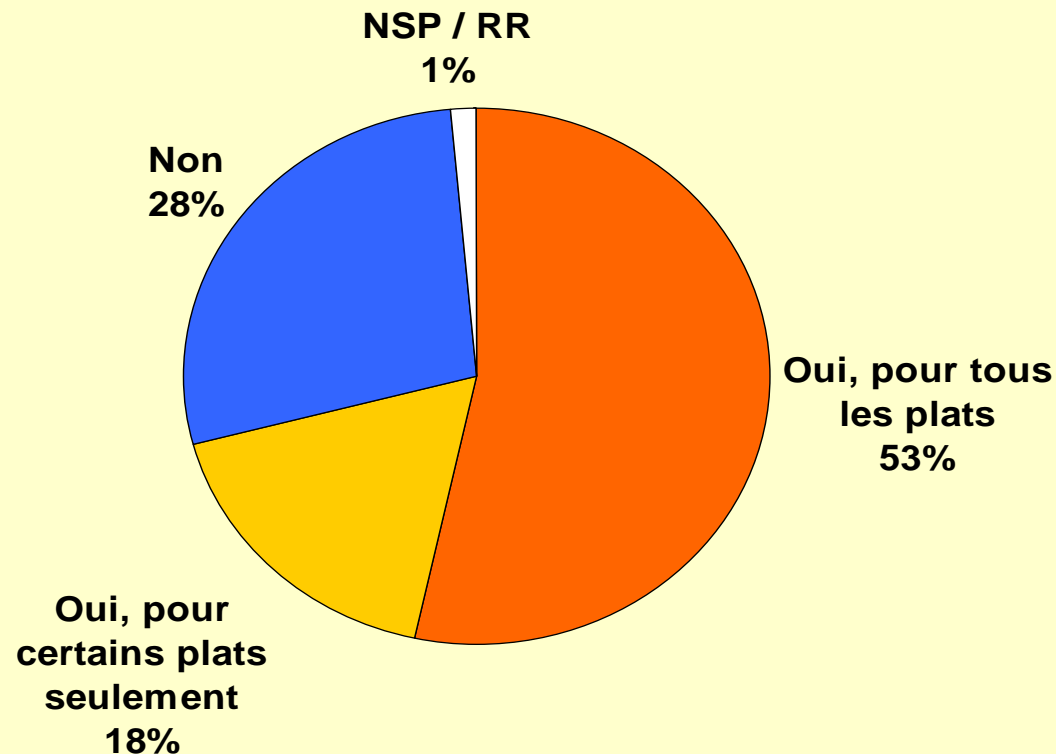


**33% des restaurateurs disent ne « jamais » procéder à des calculs et modifications du prix des plats, tandis que 14% des professionnels interrogés le font « tous les jours ou presque »**

# La gestion des coûts matières

## USAGES DU COEFFICIENT MULTIPLICATEUR

### Usage d'un coefficient multiplicateur pour fixer les prix des plats

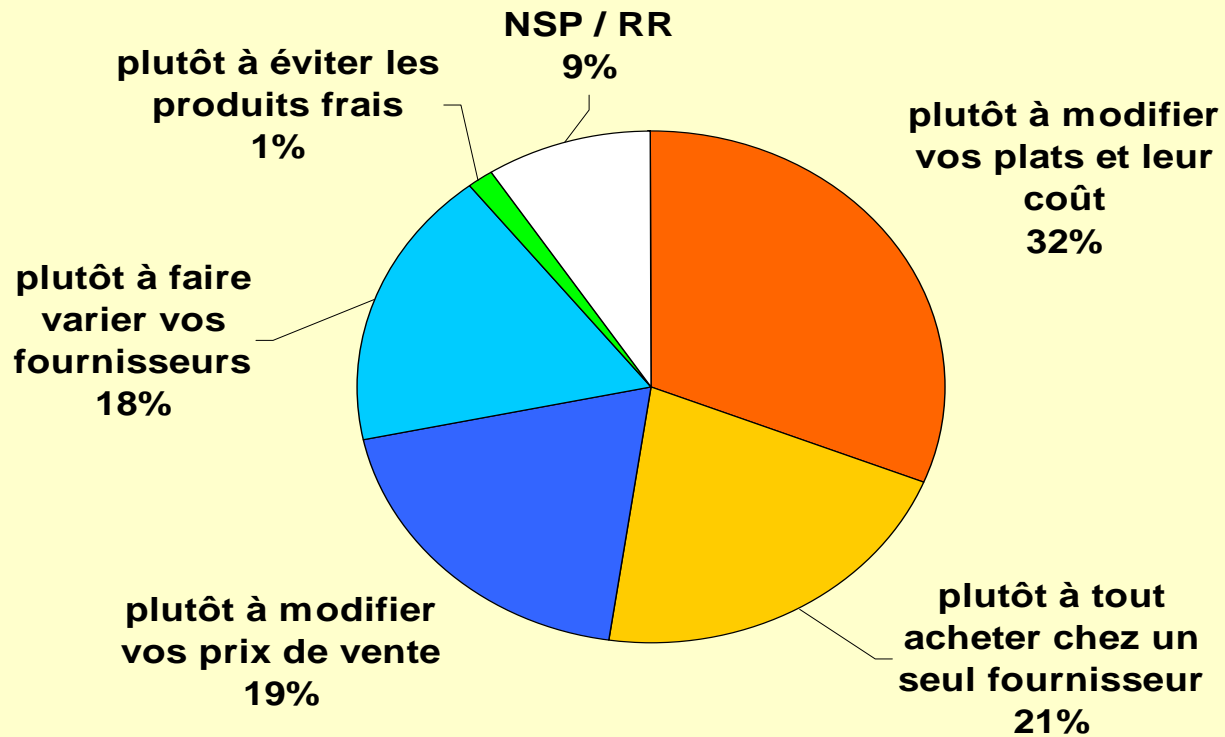


71% des restaurateurs interrogés tiennent compte d'un coefficient multiplicateur pour fixer le prix des plats, dont 53% pour tous les plats, et 28% des patrons ne font pas usage de ce ratio

# La gestion des coûts matières

## REACTIONS AUX AUGMENTATIONS DU COUT MATIERES

En cas de forte augmentation du prix des denrées, vous êtes incité...

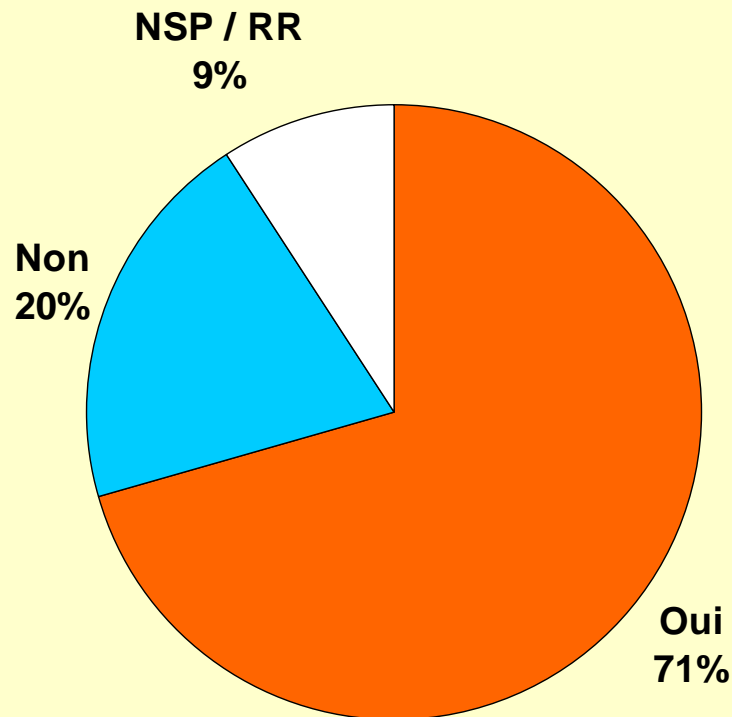


# Perception du risque matières

## LES PRODUITS A RISQUES MATIERES

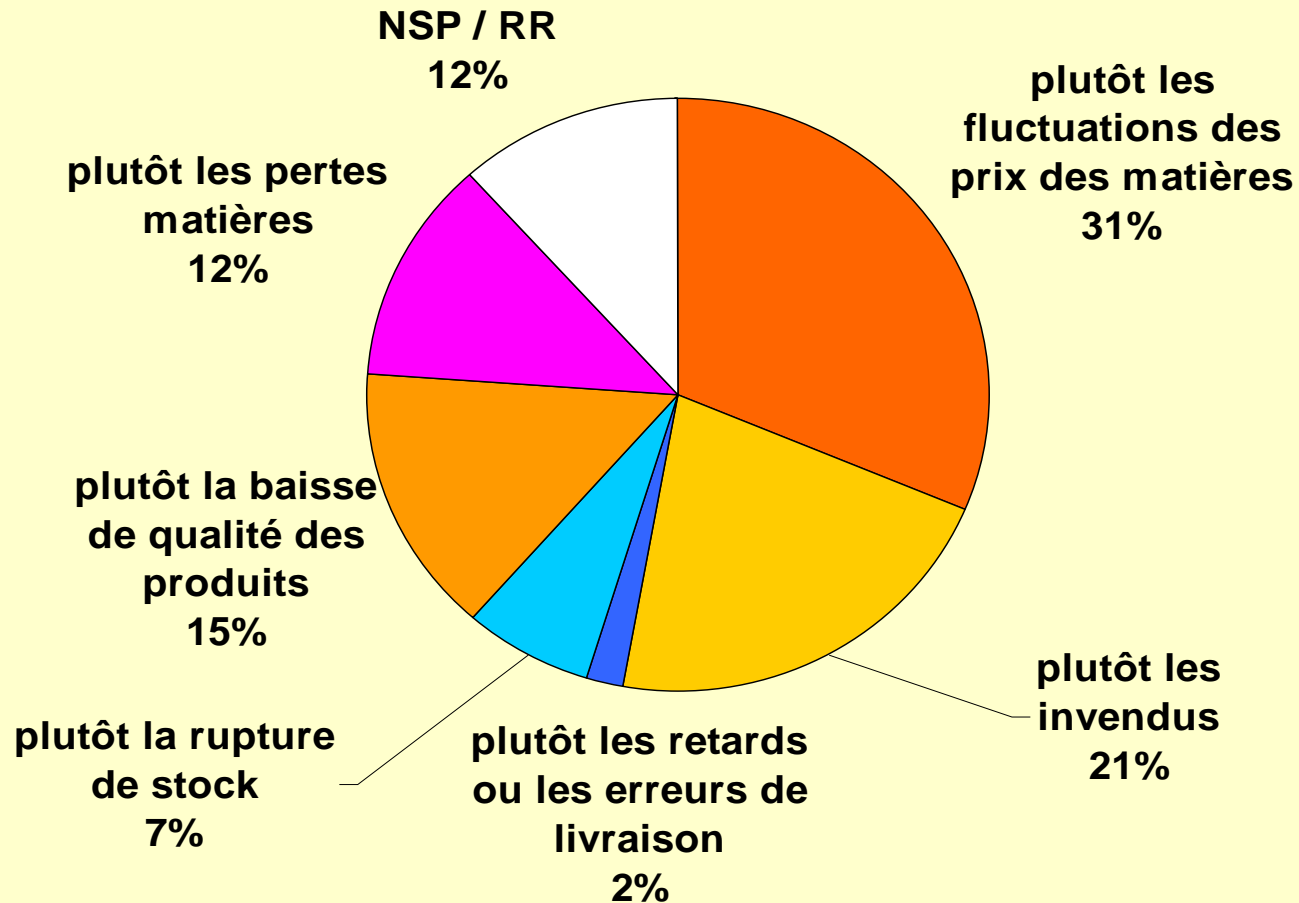
### Perception de l'existence de produits à risque

71% des restaurateurs interrogés estiment qu'il existe des produits « à risque » du point de vue du coût matières en restauration



# Perception du risque matières

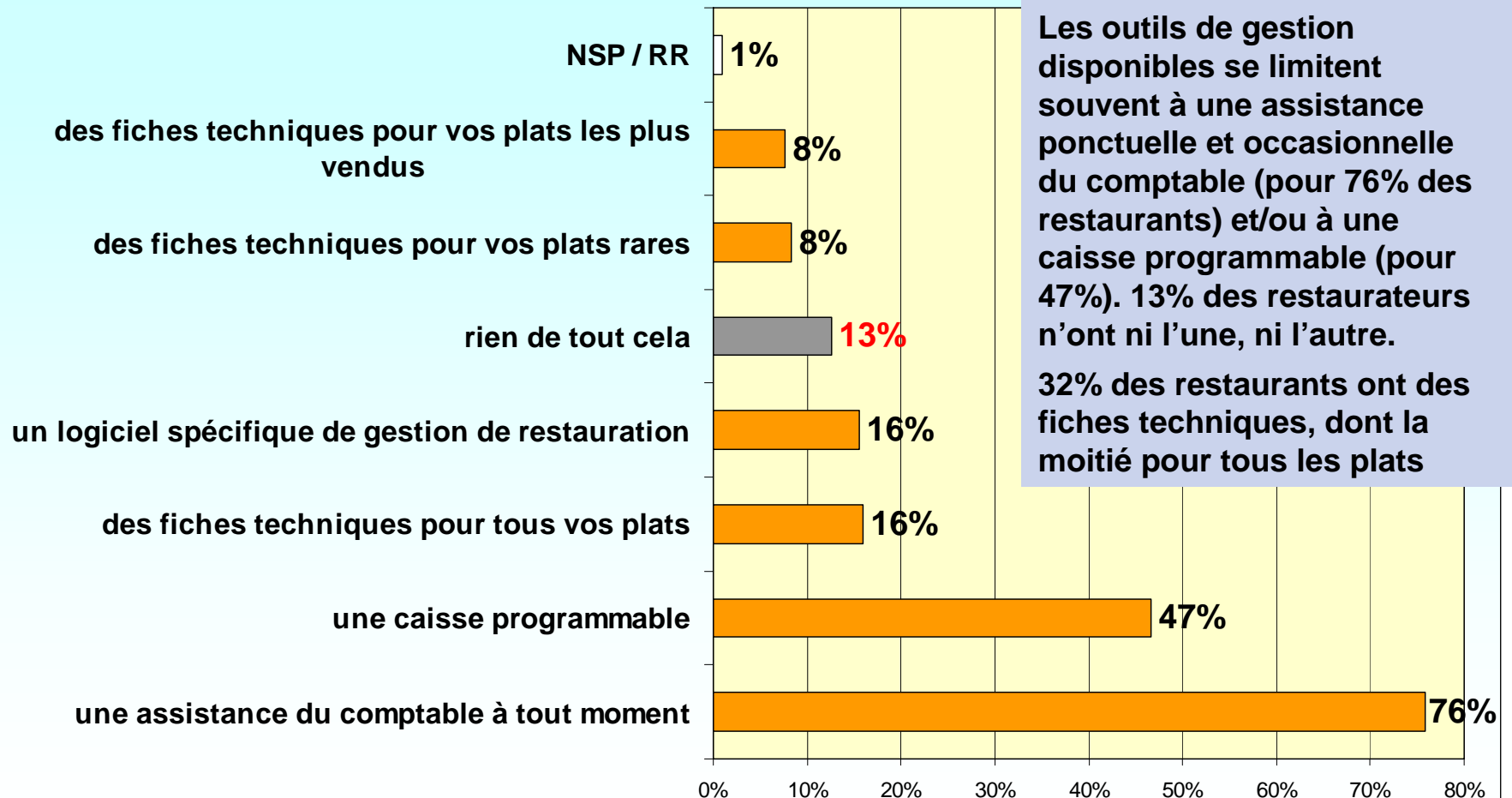
## Nature du risque pour les restaurateurs



# La gestion des coûts matières

## LES OUTILS DE GESTION

### Outils de gestion utilisés par les restaurateurs

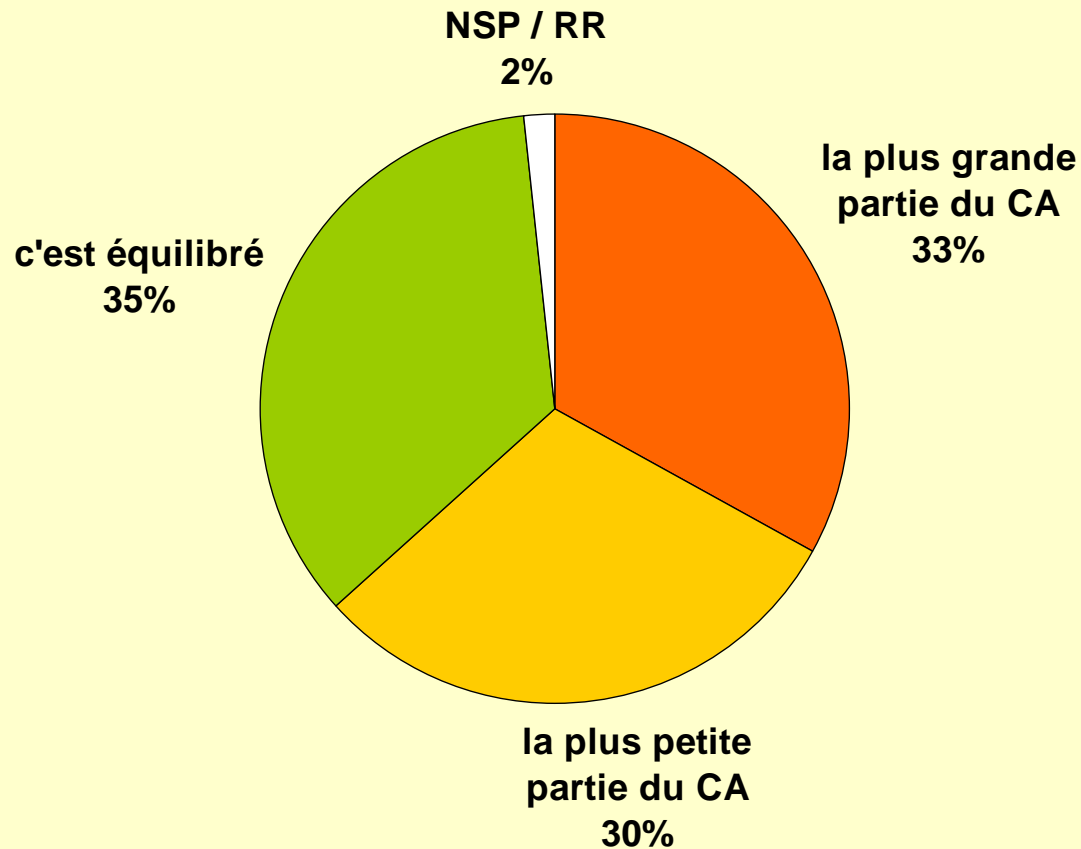




# **M**arketing: Quelle analyse des ventes?

# Les matières et l'offre de plats

## Poids de la partie variable de l'offre de restauration

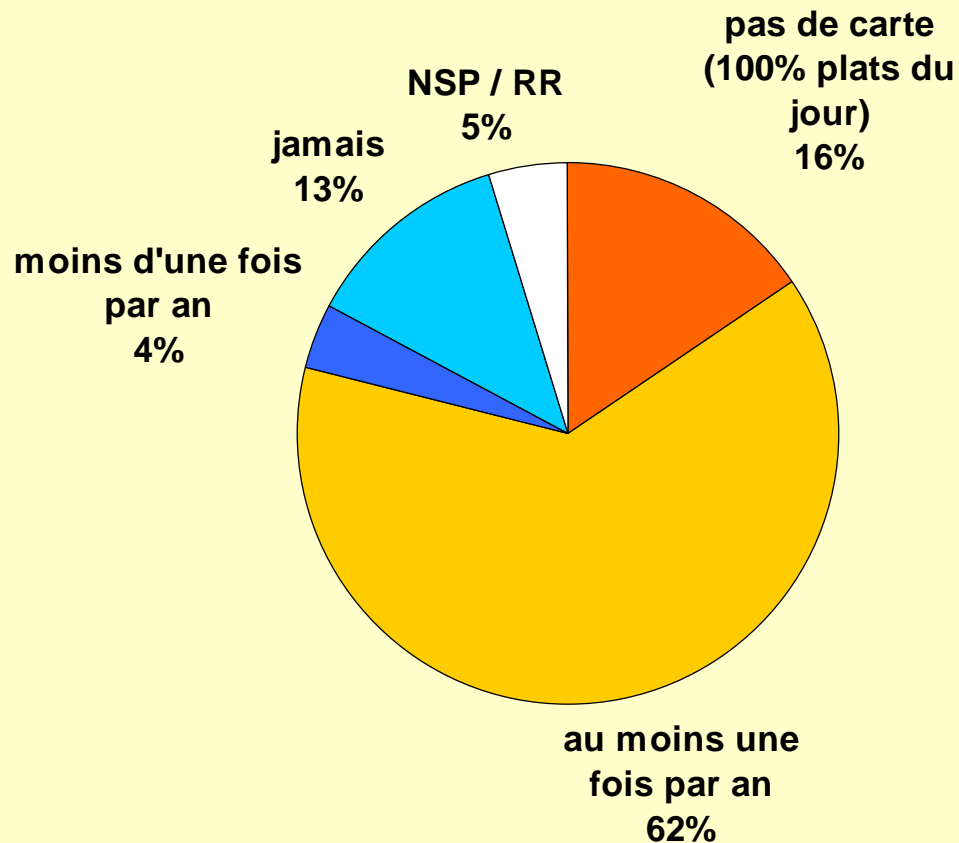


Pour le tiers des restaurateurs concernés par une offre « du jour », cette part variable représente l'essentiel du CA total

# Les matières et l'offre de plats

## VARIABILITE DE L'OFFRE DE PLATS

### Présence et changements de la carte de restauration



16% des restaurants n'ont pas de carte, et ne proposent que des plats ou des suggestions « du jour » (à l'ardoise). 13% des restaurants ont une carte « permanente » qu'ils ne modifient « jamais »

# Les matières et l'offre de plats

## VARIABILITE DE L'OFFRE DE PLATS

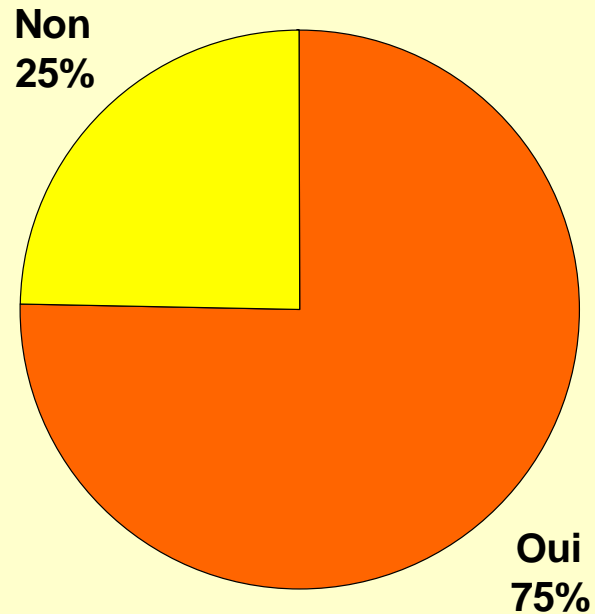
<b>moyenne : 2,7 fois</b>
<b><i>nombre de changements annuels de la carte</i></b>
<b>médiane : 2 fois</b>

En moyenne, les restaurants qui disposent d'une carte la modifient tous les quatre à cinq mois. Un quart des restaurateurs adoptent une périodicité au moins trimestrielle de renouvellement de la carte, et ils sont encore 5% à procéder à des changements tous les deux mois ou plus souvent encore

# Les matières et l'offre de plats

## VARIABILITE DE L'OFFRE DE PLATS

Proposition de plats du jour ou suggestions du jour



Les trois quarts des restaurants proposent une offre de plats qui varient au jour le jour

# Les matières et l'offre de plats

## VARIABILITE DE L'OFFRE DE PLATS

**moyenne : 2,1**

***nombre de plats du jour***

**médiane : 2**

En moyenne, les restaurants ayant une offre de plats « du jour » proposent 2,1 plats du jour différents à la carte

Mais 42% des restaurateurs ne proposent qu'un seul choix

# Les matières et l'offre de plats

## LE PLAT LE PLUS VENDU

Un quart (24%) des restaurants arrive à conserver un coût matières inférieur à 2,50 euros. Un autre quart (25%) dépasse les 5 euros

Le coefficient multiplicateur théorique entre le prix de vente et le coût matières du plat le mieux vendu s'établit à 3,00 en moyenne

**moyenne : 11,39 euros**

***prix moyen TTC du plat le plus vendu***

**médiane : 10,50 euros**

**moyenne : 3,80 euros**

***coût moyen HT du plat le plus vendu***

**médiane : 3,50 euros**

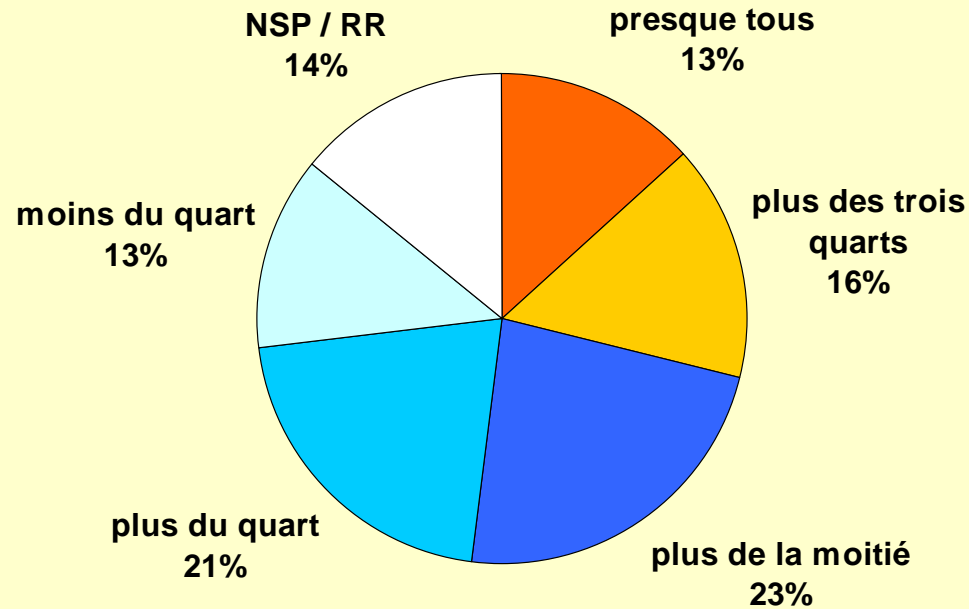
**moyenne : 3,00**

***coefficient multiplicateur (prix de vente TTC / coût HT) appliqué au plat le plus vendu***

# Les matières et l'offre de plats

## LE PLAT LE PLUS VENDU

Proportion de clients prenant le plat le plus vendu

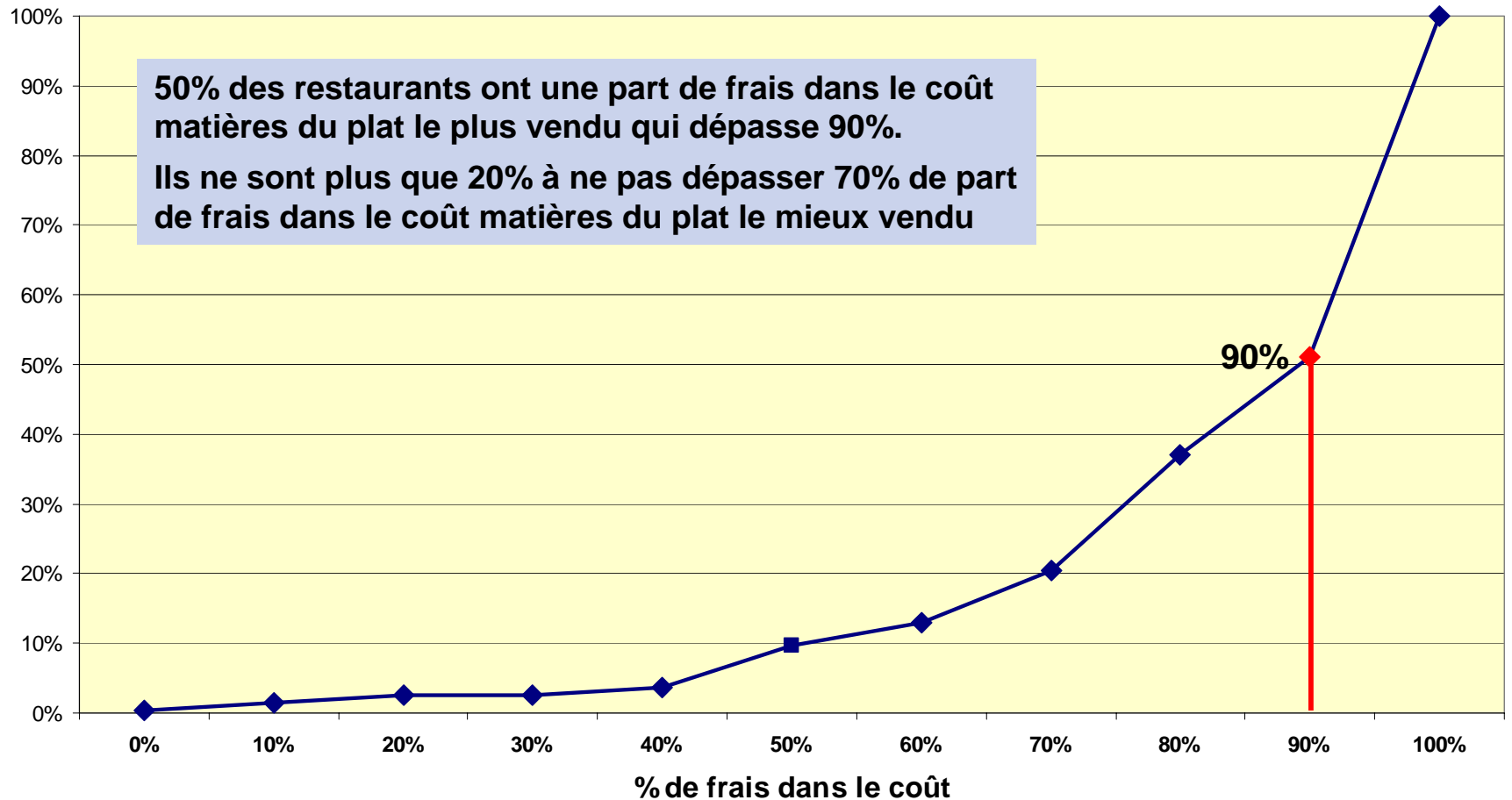


Dans plus d'un restaurant sur deux (52%), le plat le plus vendu est pris par plus de la moitié des clients ; dans 29% des cas, c'est même les trois quarts ou plus des clients qui prennent ce plat

# Les matières et l'offre de plats

## LE PLAT LE PLUS VENDU

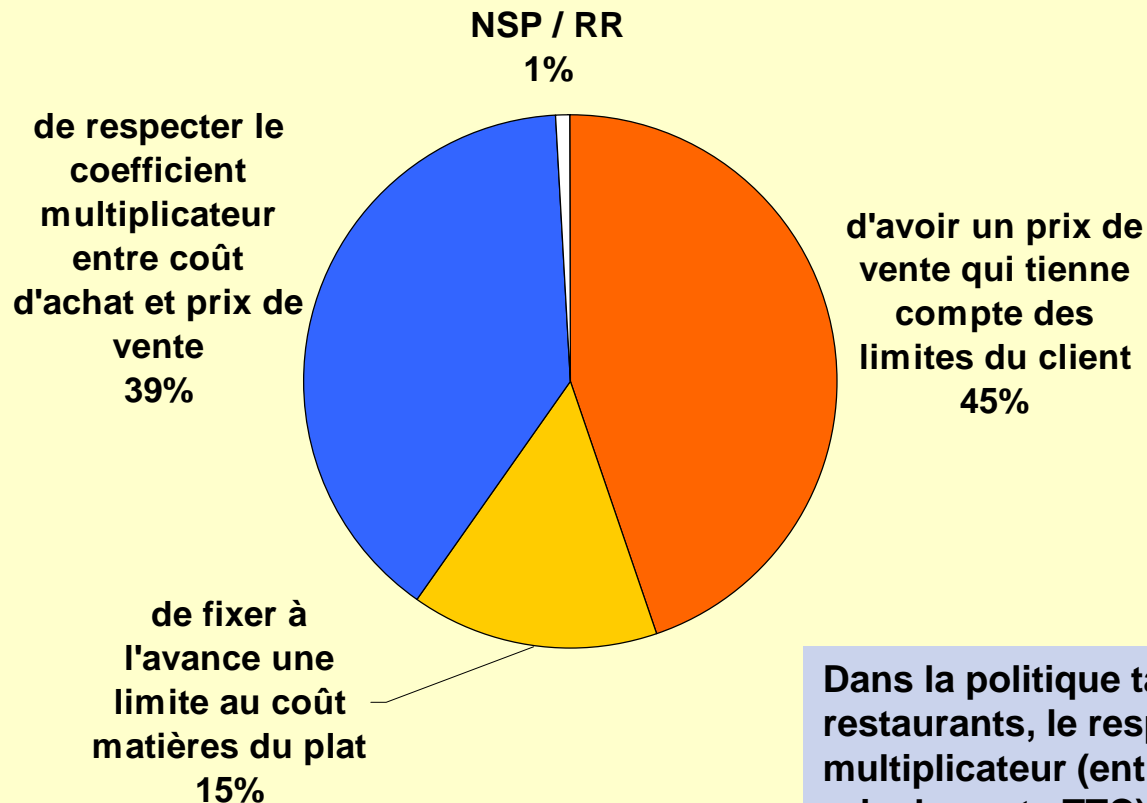
Part du frais dans le coût matière du plat le plus vendu



# La gestion des coûts matières

## POLITIQUE DE GESTION DES PRIX

### Importance des facteurs pour fixer le prix d'un plat

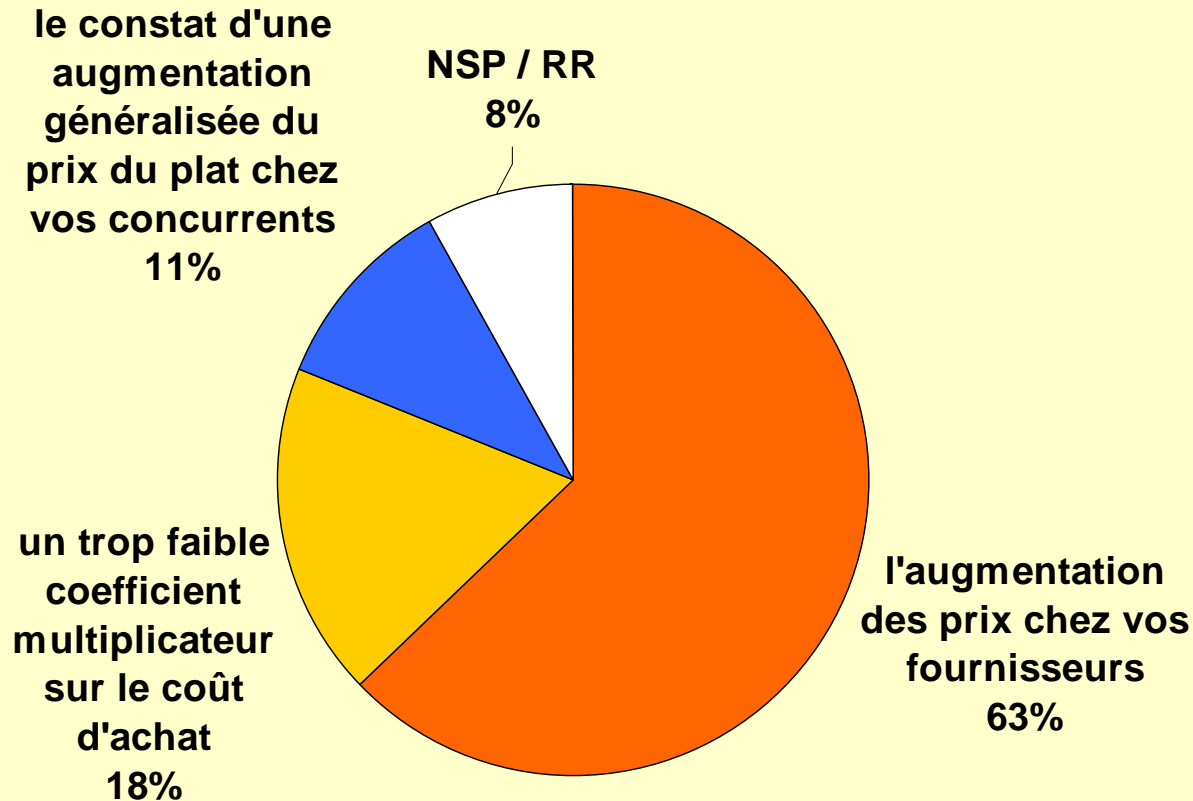


Dans la politique tarifaire des restaurants, le respect du coefficient multiplicateur (entre coût d'achat HT et prix de vente TTC) passe après le fait d'avoir un prix de vente qui tienne compte des limites du client

# La gestion des coûts matières

## POLITIQUE DE GESTION DES PRIX

### Facteurs incitant à modifier le prix d'un plat





## **M**anagement:

**Quels impacts du profil du dirigeant sur les pratiques de gestion?**

# Caractéristiques des établissements

## AGE DES PATRONS

	Effectifs	%
moins de 25 ans	10	3%
25 à 34 ans	61	20%
35 à 44 ans	100	34%
45 à 54 ans	77	26%
55 à 64 ans	44	15%
65 ans et plus	6	2%
<b>Total</b>	<b>298</b>	<b>100%</b>

Un tiers des patrons interrogés (34%) ont entre 35 et 44 ans au moment de l'enquête

## FORMATION INITIALE

	Effectifs	%
CAP ou BEP	90	30%
Bac Hôtelier	17	6%
BTSH ou formation supérieure	16	5%
stages ou formation adulte	13	4%
Aucun diplôme	165	55%
<b>Total</b>	<b>301</b>	<b>100%</b>

Plus de la moitié (55%) des patrons n'ont aucun diplôme hôtelier, tandis que 30% bénéficient d'une formation initiale de niveau CAP hôtelier ou BEP hôtelier

## NIVEAU DE FORMATION SELON L'AGE DES PATRONS

	Moins de 35		35 à 44 ans		45 ans et plus		TOTAL	
aucun diplôme	37	52%	48	48%	77	61%	162	54%
CAP ou BEP	19	27%	37	37%	34	27%	90	30%
BTH, BTSH ou autre formation	15	21%	15	15%	16	13%	46	15%
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>	<b>127</b>	<b>100%</b>	<b>298</b>	<b>100%</b>

Plus les patrons sont jeunes, et plus le niveau d'étude en hôtellerie augmente ; plus ils sont âgés, plus la proportion de non diplômés s'accroît. C'est dans la tranche d'âge médiane (35 à 44 ans) que l'on compte le plus de patrons ayant passé un CAP ou un BEP hôtelier

# Caractéristiques des établissements

## AGE DES PATRONS

### POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RESTAURANTS

TMR selon l'âge du patron	Moins de 35 ans		35 à 44 ans		45 ans et plus		TOTAL	
moins de 12 euros / couvert	21	34%	27	31%	53	45%	101	38%
12 à 18 euros / couvert	20	33%	38	44%	39	33%	97	37%
18 euros et plus / couvert	20	33%	22	25%	25	21%	67	25%
<b>TOTAL</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>	<b>87</b>	<b>100%</b>	<b>117</b>	<b>100%</b>	<b>265</b>	<b>100%</b>

Le TMR est d'autant plus élevé que le patron du restaurant est jeune, ou que son niveau de formation hôtelière est élevé

## FORMATION INITIALE

### POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RESTAURANTS

TMR selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		TOTAL	
moins de 12 euros / couvert	65	44%	24	30%	12	29%	101	38%
12 à 18 euros / couvert	56	38%	31	39%	12	29%	99	37%
18 euros et plus / couvert	27	18%	24	30%	17	41%	68	25%
<b>TOTAL</b>	<b>148</b>	<b>100%</b>	<b>79</b>	<b>100%</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>	<b>268</b>	<b>100%</b>

# La gestion des coûts matières

## LES OUTILS DE GESTION

outils de gestion utilisés par les restaurateurs selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
une assistance du comptable à tout moment	122	74%	71	79%	36	78%	229	76%
une caisse programmable	83	50%	34	38%	23	50%	141	47%
un logiciel spécifique de gestion de restauration	21	13%	16	18%	10	22%	47	16%
des fiches techniques pour tous vos plats	20	12%	16	18%	12	26%	48	16%
des fiches techniques pour vos plats rares	12	7%	9	10%	2	4%	23	8%
des fiches techniques pour vos plats les plus vendus	11	7%	11	12%	3	7%	25	8%
rien de tout cela	19	12%	13	14%	6	13%	38	13%
NSP / RR	3	2%	0	0%	0	0%	3	1%
<b>TOTAL</b>	<b>165</b>	<b>100%</b>	<b>90</b>	<b>100%</b>	<b>46</b>	<b>100%</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

Les logiciels de gestion et les fiches techniques systématisées à tous les plats, sont des outils utilisés bien plus souvent par les patrons disposant d'une formation supérieure (BTH ou BTSH), alors que les autres outils sont privilégiés par les patrons de niveau CAP ou BEP hôtelier

# La gestion des coûts matières

## LES OUTILS DE GESTION

outils de gestion utilisés par les restaurateurs selon l'âge du patron	moins de 35 ans		35 à 44 ans		45 ans et plus		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
une assistance du comptable à tout moment	59	83%	84	84%	86	68%	229	76%
une caisse programmable	40	56%	42	42%	58	46%	141	47%
un logiciel spécifique de gestion de restauration	14	20%	14	14%	18	14%	47	16%
des fiches techniques pour tous vos plats	9	13%	17	17%	21	17%	48	16%
des fiches techniques pour vos plats rares	3	4%	11	11%	9	7%	23	8%
des fiches techniques pour vos plats les plus vendus	6	8%	10	10%	9	7%	25	8%
rien de tout cela	6	8%	9	9%	23	18%	38	13%
NSP / RR	0	0%	0	0%	1	1%	3	1%
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>	<b>127</b>	<b>100%</b>	<b>302</b>	<b>100%</b>

La caisse programmable ou le logiciel de gestion sont des outils d'autant plus présents dans les restaurants que le patron est jeune, alors que les fiches techniques sont davantage utilisées par ceux de la tranche d'âge 35 à 44 ans

Les plus âgés des patrons (45 ans et plus) sont les plus souvent dépourvus de tout outil de gestion

# La gestion des coûts matières

## USAGES DU COEFFICIENT MULTIPLICATEUR

fréquence de calcul du prix des plats selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
Oui, pour tous les plats	85	52%	54	<b>60%</b>	22	<b>48%</b>	161	<b>53%</b>
Oui, pour certains plats seulement	29	18%	19	<b>21%</b>	5	<b>11%</b>	53	<b>18%</b>
Non	48	29%	17	<b>19%</b>	18	<b>39%</b>	83	<b>28%</b>
NSP / RR	3	2%	0	0%	1	2%	4	<b>1%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>165</b>	<b>100%</b>	<b>90</b>	<b>100%</b>	<b>46</b>	<b>100%</b>	<b>301</b>	<b>100%</b>

Les patrons formés au niveau CAP ou BEP hôtelier sont les plus nombreux à pratiquer ce coefficient, tandis que les plus nombreux à ne pas en tenir compte sont ceux qui ont une formation niveau BTH ou BTSH

# La gestion des coûts matières

## REACTIONS AUX AUGMENTATIONS DU COUT MATIERES

si le prix des denrées que vous achetez changent, ça vous incite... selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
plutôt à modifier vos prix de vente	35	21%	12	13%	11	24%	58	19%
plutôt à modifier vos plats et leur coût	43	26%	37	41%	14	30%	94	31%
plutôt à éviter les produits frais	3	2%	0	0%	1	2%	4	1%
plutôt à faire varier vos fournisseurs	27	16%	16	18%	11	24%	54	18%
plutôt à tout acheter chez un seul fournisseur	38	23%	19	21%	7	15%	64	21%
NSP / RR	19	12%	6	7%	2	4%	27	9%
<b>TOTAL</b>	<b>165</b>	<b>100%</b>	<b>90</b>	<b>100%</b>	<b>46</b>	<b>100%</b>	<b>301</b>	<b>100%</b>

Plus le niveau initial de formation hôtelière des patrons s'élève, et plus ils tendent à faire jouer la concurrence entre fournisseurs. Les formations supérieures modifient plus volontiers les prix des plats, les CAP et BEP hôtelier ont davantage tendance à modifier les plats proposés

# La gestion des coûts matières

## POLITIQUE DE GESTION DES PRIX

pour fixer le prix de vente d'un plat, le plus important, c'est... selon le niveau de formation du patron	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%	<i>Effectifs</i>	%
d'avoir un prix de vente qui tiennent compte des limites du client	52	46%	35	48%	14	52%	101	47%
de fixer à l'avance une limite au coût matières du plat	16	14%	16	22%	2	7%	34	16%
de respecter le coefficient multiplicateur entre coût d'achat et prix de vente	53	47%	24	33%	12	44%	89	42%
NSP / RR	1	1%	1	1%	0	0%	2	1%
<b>TOTAL</b>	<b>113</b>	<b>100%</b>	<b>73</b>	<b>100%</b>	<b>27</b>	<b>100%</b>	<b>213</b>	<b>100%</b>

Les patrons ayant une formation supérieure en hôtellerie privilégient plus que les autres les limites des clients, ceux qui n'ont pas de diplôme hôtelier donnent plus d'importance à la mise en pratique du coefficient multiplicateur. Les patrons ayant le BEP ou le CAP hôtelier sont les plus nombreux à préférer fixer par avance une limite au coût matières des plats

# Perception du risque matières

## LES PRODUITS A RISQUES MATIERES

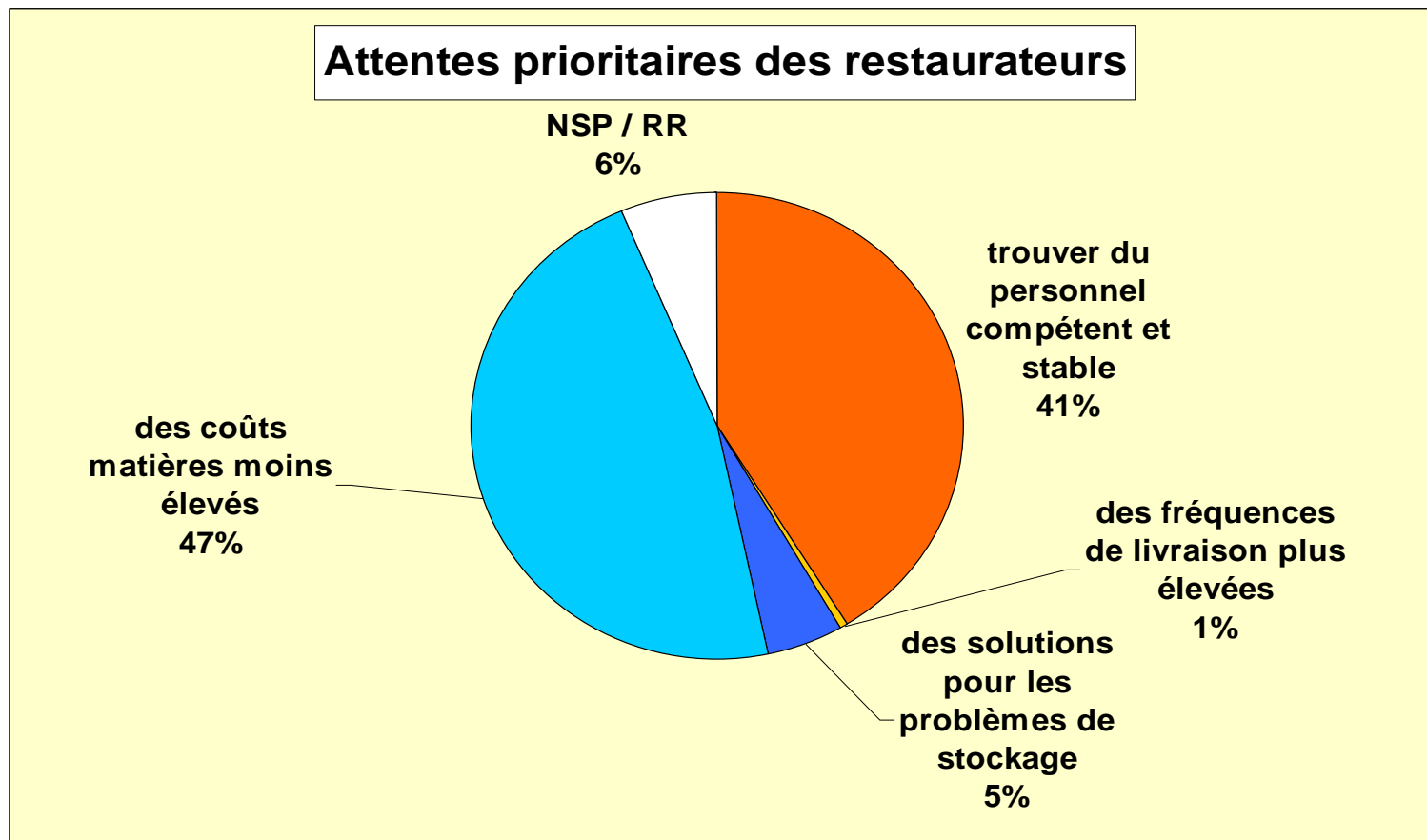
existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon le niveau de formation des patrons	aucun diplôme		CAP ou BEP		BTH, BTSH ou autre formation		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	104	63%	76	84%	33	72%	213	71%
Non	42	25%	9	10%	9	20%	60	20%
NSP / RR	19	12%	5	6%	4	9%	28	9%
<b>TOTAL</b>	<b>165</b>	<b>100%</b>	<b>90</b>	<b>100%</b>	<b>46</b>	<b>100%</b>	<b>301</b>	<b>100%</b>

existence de produits à risque au niveau du coût matières / selon l'âge des patrons	moins de 35 ans		35 à 44 ans		45 ans et plus		Total	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	53	75%	73	73%	87	69%	213	71%
Non	10	14%	20	20%	28	22%	58	19%
NSP / RR	8	11%	7	7%	12	9%	27	9%
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>	<b>127</b>	<b>100%</b>	<b>298</b>	<b>100%</b>

L'idée de produits à risque sous l'angle du coût matières, est davantage accréditée par les patrons ayant le CAP ou le BEP hôtelier, et par les restaurateurs âgés de moins de 35 ans. Ce sont les patrons sans diplôme hôtelier et les plus âgés qui sont les plus nombreux à refuser cette notion

# Perception du risque matières

## POIDS DU COUT MATIERES DANS LES ATTENTES DE LA PROFESSION



L'attente de coûts matières moins élevés dépasse (47%) de peu celle d'un « personnel compétent et stable » (41%) dans les vœux des restaurateurs. Mais 5% privilégieraient la résolution de leur problèmes de stockage, et 1%, une fréquence de livraison plus élevée