
De la carte...



....au résultat

menie

Février 2007





Qui sommes-nous ?

■ Pascale BEGAT

■ Expert-comptable

■ Spécialiste CHR

■ Expérience chef de rang

■ Bernard BEGAT

■ Cuisinier 1*

■ Moulin du Kaegy : 35 ans



u
i
n
e
m





Des constats :



- De plus en plus difficile de remplir son restaurant → de le rentabiliser
- Profession en pleine mutation :
 - ◆ Chaînes et réseaux de franchise
 - ◆ Chefs étoilés qui rendent leurs étoiles
- Les clients changent:
 - ◆ Ils zappent de plus en plus
 - ◆ Le même client fréquente des gammes différentes
 - ◆ La concurrence d'outre Rhin
 - ◆ Il faut vraiment prendre le client par la main pour qu'il vienne

Siemens





Et quand nous sommes clients :

- Les chaussures sales en Belgique
 - La gamelle du chien
-
- Les attentions gratuites pour le client
 - Sans coût pour le restaurateur
 - Mais à Bénéfice d'IMAGE pour le restaurateur



image



Les réponses psychologiques :

- Menu randonneurs à 12€ + 2€ café
- Menu gastro à 45 € et la coupe de champagne à 13 €
- Eau plus chère que la bière
- Le foie gras et le turbot

mind





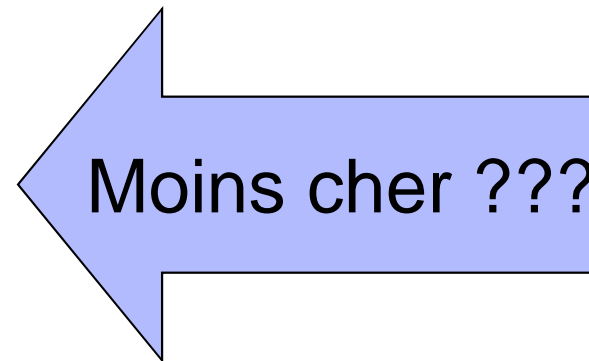
Le turbot et le foie gras :

■ Portion de foie gras :

- ◆ 46 € du kilo
- ◆ 5% de pertes
- ◆ 70 grammes

■ Portion de turbot :

- ◆ 25 € du kilo
- ◆ 50% de pertes
- ◆ 150 grammes



minim





Le turbot et le foie gras :

- Quel prix sur la carte pour le consommateur ???
 - ◆ Foie gras
 - ◆ Turbot

menio





Et au final :

■ Foie gras :

- ◆ Prix d'achat : 3,39 €

- ◆ Main d'œuvre : presque rien

■ Turbot :

- ◆ Prix d'achat : 7,50 €

- ◆ Main d'œuvre : un cuisinier aguerri

minim





Le chocolat avec le café :

- -10 ans : facteur de différenciation car c'est rare

- Aujourd'hui : pas de chocolat avec mon thé : → insupportable
 - ◆ Coût de base a augmenté
 - ◆ Chercher autre chose pour se différencier
 - ◆ Mais trouver quelque chose qui ne soit pas plus coûteux

- Le summum : le mauvais chocolat

o
i
n
d
u
m

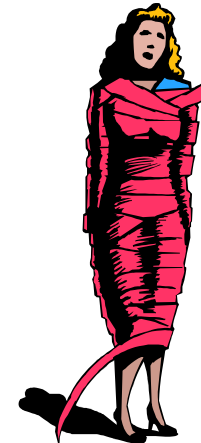




vous prendrez bien un petit dessert ?

- À combien me proposez-vous votre crème brûlée ?

- Je n'ai plus trop faim.... Et ma ligne ?
 - ◆ Café gourmand : banalisation ?
 - ◆ Demi-portions de desserts
 - ◆ Desserts un peu plus originaux




minim

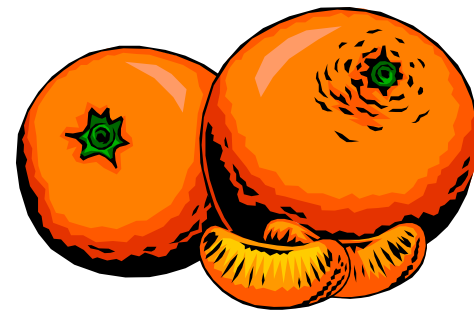


Et la décoration du dessert ? ..cohérence !

■ Physalis avec gâteau au chocolat ?

- ◆ Joli
- ◆ Tout le monde ne va pas le manger (→ )
- ◆ Coût important
- ◆ Image donnée et perçue par le client :gastro ??

■ Une réponse parmi d'autres :





La fiche technique :

- En faire une en premier lieu !
- Pour calculer son prix de vente théorique
- Aspect main d'œuvre, à intégrer aussi

menie



Fiche technique :

FICHE TECHNIQUE	POUR	6	PERSONNES	
Mousse au chocolat				
ARTICLE	PRIX FACTURE	UNITE D ACHAT	UNITE DE VENTE	COUT PERSONNE
Chocolat	9,35	1,00	0,200	1,87
beurre	6,00	1,00	0,050	0,30
creme	2,19	0,50	0,100	0,44
sucre glace	1,28	1,00	0,025	0,03
œufs	1,99	12,00	3,000	0,50
		COUT TOTAL		3,1375
		COUT/PERS		0,52291667
		PRIX DE VENTE ttc IDEAL		2,50 €
		prix de vente ttc final		7,00 €
		ratio		8,93%



Les ratios types :

En %age du C.A	Hamburger		Grill		Rest à thème		Traditionnel		Luxe	
Coût matière	22	25	24	28	28	32	33	37	25	35
Frais de personnel	28	30	27	32	30	32	30	35	30	40
frais gnénraux			10	13	10	13	9	10	10	12
Coût occupation			8	10	5	7	5	7	3	5

Fiche technique :

FICHE TECHNIQUE	POUR	6		PERSONNES
Mousse au chocolat				
ARTICLE	PRIX FACTURE	UNITE D ACHAT	UNITE DE VENTE	COUT PERSONNE
Chocolat	9,35	1,00	0,200	1,87
beurre	6,00	1,00	0,050	0,30
creme	2,19	0,50	0,100	0,44
sucres glace	1,28	1,00	0,025	0,03
œufs	1,99	12,00	3,000	0,50
COUT TOTAL				3,1375
COUT/PERS				0,52291667
PRIX DE VENTE ttc IDEAL				2,50 €
prix de vente ttc final				7,00 €
ratio				8,93%



approove

temps de travail pour (hors sous recettes)	10 portions	taux horaires	15,00%
	temps en dixième d' heure		personnel (en eu)
chef	0,40	20,60	8,24
commis	0,17	10,00	1,67
plonge	0,17	10,16	1,69
apprenti		3,50	0,00

Fiche technique → résultat

lieu	food-cost	coût de la cuisine
coût par portion	2,65	1,23
taux coûts attendus	28%	15%
prix de vente TTC objectif	11,31	9,80

Lieu	food-cost	coût de la cuisine
coût par portion	2,65	1,23
taux coûts attendus	25%	12%
prix de vente TTC objectif	12,67	12,25

minic



Fiche technique → résultat :

Lieu	food-cost	coût de la cuisine	prix de vente TTC mini pour atteindre les objectifs	prix de vente TTC choisi	avec le prix de vente choisi en pourcentage de chiffre	
coût par portion	2,65	1,23			17,03	marge en valeur
taux coûts attendus	25%	12%			12,67%	cout matière
prix de vente TTC objectif	12,67	12,25	12,67	25	5,88%	cout cuisine

Lieu	food-cost	coût de la cuisine	prix de vente TTC mini pour atteindre les objectifs	prix de vente TTC choisi	avec le prix de vente choisi en pourcentage de chiffre	
coût par portion	2,65	1,23			12,85	marge en valeur
taux coûts attendus	25%	12%			15,84%	cout matière
prix de vente TTC objectif	12,67	12,25	12,67	20	7,35%	cout cuisine





Renouvellement de la carte / souplesse

- Coût de l'imprimeur
- Souplesse et réactivité
- Produits de saison
- Lassitude de la clientèle



imprim





Et puis encore !

- Les enfants d'abord (avenir, accueils, fidélisation, menus enfants, parents = 😊)
- L'organisation des plannings
- La gestion des pertes et des déchets
- Le portionnage (hamburgers et balance tar'hée)
- Le seuil de rentabilité et la politique de promotions
- Diminuer son prix de vente et améliorer sa marge ???
- Le sourire
- Les uniformes et la décoration
- ...

o
i
n
d
e
r

