

Gestion stratégique des coûts en restauration...

Avec ce sixième article, nous continuons la série amorcée en janvier 2004 sur la gestion stratégique des coûts. Nous traiterons plus spécifiquement de la fixation des prix de vente.

La fixation du prix de vente est l'étape qui suit normalement le calcul du coût théorique de la matière première à utiliser pour la réalisation d'une recette.

Les six étapes du processus de standardisation des recettes

1. Délimiter votre cadre (caractériser en fixant les limites);
2. Chercher et trouver de nouvelles recettes;
3. Formuler vos nouvelles recettes (inscrire chaque recette sur une fiche);
4. Expérimenter vos nouvelles recettes;
5. Évaluer vos nouvelles recettes;
6. Fixer vos recettes standardisées et prendre des photos;

Les étapes qui viennent après :

7. Calculer le coût des matières premières que vous devez utiliser pour réaliser la recette;
8. Déterminer le prix de vente du produit fini.

Fixer vos prix de vente

Les décisions qui sont en rapport avec la fixation de

vos prix de vente sont des décisions stratégiques qui se classent parmi les plus importantes que vous aurez à prendre en tant que gestionnaire ou propriétaire de restaurant.

Ce que vous devez considérer avant de fixer les prix de vente des mets inscrits sur votre menu :

- Le positionnement que vous avez choisi en matière de prix (bas, moyen, élevé);
- Les prix pratiqués par les concurrents pour les mêmes produits;
- Les conditions économiques en général;
- La possibilité de se procurer des produits substitués à meilleur coût;
- L'intérêt manifesté par les consommateurs envers votre établissement;
- Les avantages concurrentiels que vous êtes en mesure de faire valoir;
- Le coût de revient complet de chaque mets pour lequel vous voulez déterminer un prix de vente, etc.

Le prérequis absolu en matière de fixation des prix de vente

Un restaurant peut difficilement survivre si ses propriétaires et dirigeants n'arrivent pas à implanter une politique de prix appropriée permettant de récupérer au minimum la totalité des coûts qu'ils doivent encourir pour mener à bien leur activité.

Pour être justifié, un restaurant doit générer des profits suffisants afin que les propriétaires soient satisfaits des rendements obtenus sur le capital investi dans l'entreprise.

Le prix de vente doit être \geq au coût des matières premières utilisées + le coût de la main-d'œuvre utilisée + les frais généraux de fabrication + les frais financiers + les frais d'administration + les frais de commercialisation + les profits désirés.

Votre objectif ultime : maximiser vos profits

Souvent, les prix de vente font la différence entre l'échec ou la réussite des mets inscrits sur le menu et la carte des boissons d'un restaurant. Les prix de vente doivent être assez élevés pour couvrir l'ensemble des coûts tout en permettant la réalisation d'un profit. Ils doivent toutefois être assez bas pour attirer les clients. Une demande importante pour les produits et services offerts dans votre restaurant vous permet de vendre vos produits à des prix plus élevés que les prix minimums qui seraient normalement acceptables compte tenu de la structure de coûts de votre établissement. Vous êtes évidemment – si c'est votre cas – dans une position vous permettant de maximiser votre profit.

Seule une bonne connaissance de vos coûts vous permet de déterminer les prix minimums à partir desquels vous commencez à faire de l'argent.

Mise en garde

Les propriétaires de restaurants à la recherche d'une clientèle fidèle parviennent à leur but en se contentant uniquement d'essayer d'attirer des clients à la recherche de bas prix. Les clients qui fréquentent un restaurant uniquement parce qu'il affiche des prix inférieurs se déplacent très rapidement chez les concurrents lorsque ceux-ci offrent des prix moins élevés. Pour vérifier cette affirmation, étudiez simplement le comportement des consommateurs qui utilisent les différents passeports rabais.

Stratégie et méthodes pour établir vos prix de vente

Il existe en fait plusieurs méthodes pour vous aider à établir vos prix de vente. Quelle que soit celle à laquelle vous allez recourir, il y a un prérequis absolu à respecter. Vous devez avant toute chose être en mesure de déterminer très précisément votre coût de matières premières utilisées. Pour la plupart des autres méthodes, il est même nécessaire que vous soyez en mesure d'établir votre coût de revient total.

La méthode du coût de nourriture (méthode du *food cost*)

Gâteau Mousse au café et au chocolat				
Nombre de portions : 6 portions (x grammes, x cm de long, x cm de large, x cm de haut)				
Temps de préparation : 15 minutes				
Temps de cuisson : 40 minutes				
Nombre de calories/portion : 274				
Matières grasses/portion : 7 g				
Glucides/portion : 49 g				
Ingrédients	Format d'achat converti s'il y a lieu	Coût à l'achat	QMPU	CMPU
Boite de lait évaporé (2 %)	385 ml	2,00 \$	385 ml	2,00 \$
Poudre de cacao tamisée	1 000 ml	18,00 \$	250 ml	4,50 \$
Café expressivo moulu	1 000 ml	20,00 \$	20 ml	0,40 \$
Sucre	1 000 ml	5,00 \$	250 ml	1,25 \$
Jaunes d'œufs	Douzaine	2,40 \$	2	0,40 \$
Vanille	1 000 ml	100,00 \$	10 ml	1,00 \$
Blancs d'œufs	Douzaine	2,40 \$	2	0,00 \$
Coût pour 6 portions : 9,55 \$				
Coût pour 1 portion : 1,59 \$				
Source : <i>Coup de pouce</i>				
<i>Hors Série automne 1999</i>				
QMPU : Quantité de matière première utilisée				
CMPU : Coût de la matière première utilisée				

Cette méthode consiste tout simplement, pour chacune de vos recettes, à calculer le coût théorique de la matière première que vous devez utiliser et à diviser ce coût théorique par le pourcentage de coût nourriture avec lequel vous avez décidé de travailler.

Exemple

Si vous avez comme dans notre exemple « Gâteau mousse au café et au chocolat » un coût théorique par portion de 1,59 \$ et que vous désirez réaliser un coût de nourriture (*food cost*) de 35 %, alors le prix de vente demandé sera de 4,55 \$, c'est-à-dire 1,59 \$ divisé par 0,35. Si, dans ce même exemple, le coût de nourriture désiré est de 40 %, alors votre prix de vente sera de 3,98 \$.

Les avantages et les limites de la méthode du coût de nourriture (*food cost*)

Principal avantage de cette méthode

À partir du moment où l'on utilise un livre de recettes standardisées et que l'on calcule le coût théorique de matière première utilisée pour chaque recette, cette méthode devient très facile à utiliser pour établir les prix de vente.

Principale limite de cette méthode

L'utilisation de cette méthode ne tient pas compte de l'ensemble des autres coûts qu'il est nécessaire de récupérer ainsi que du profit que l'on doit absolument réaliser afin de justifier la continuité de l'entreprise. ❌



Point de Vente Back-Office Solutions Corporatives Applications Web



Revendeurs Autorisés au Québec

Montréal: POS Terminal 2000

Sherbrooke: Dijitec

Chicoutimi: Blackburn & Blackburn

Matane: Bloc Notes

Québec: STR Électronique

Trois-Rivières: Dijitec

Beauce: Caisses Enregistreuses de Beauce

Autres produits disponibles de ces distributeurs

- Contrôle de boisson, fût, vin et breuvages
- Gestion vidéo numérique de caméras de surveillance
- Système de télé-avertisseurs