

↓ Livre blanc

# Comment maîtriser son coût matière face à l'inflation ?

Manuel de survie pour les dirigeants des chaînes de restaurants, corners et boulangeries.

## Remerciements pour leurs témoignages à :

- Benjamin Attal, Cofondateur de FRANKS HOT DOG,
- Nicolas Riché, CEO de COLUMBUS CAFÉ & CO,
- Aubin Carisey, Multi-franchisé PITAYA,
- Charles Drouhaut, Cofondateur de DÉVOR,
- Keyvan Badri, Fondateur de MERSEA,
- Inès Gauthé, Resp. opérations franchisés PITAYA,
- Christopher Petit, Cofondateur des BURGERS DE COLETTE
- Matthieu Monzat, Revenue Director STREET BANGKOK,
- Guilhem Gilabert, Directeur COTÉ SUSHI La Boétie,
- Damien Plessis, Multi-franchisé TUTTI PIZZA,
- Mohamed Soualhi, Fondateur de TACOS AVENUE
- Kamal Zaoui, Fondateur LUKS KEBAB

# Introduction

## Comment maîtriser son coût matière face à l'inflation ?

Les tensions inflationnistes sur les produits alimentaires vont continuer de peser sur les restaurants en 2023, alliées à la flambée des prix de l'énergie, aux difficultés de recrutement et d'accès aux prêts, il va falloir faire preuve d'une **grande réactivité** et d'une **grande précision** pour maintenir la rentabilité de ses restaurants et **accélérer la croissance de son réseau**.

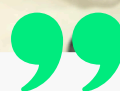
Véritable manuel de survie à destination des directeurs d'opérations, des achats ou fondateurs de chaînes de restaurants, ce livre blanc est là pour vous aider à optimiser le coût matière. Ces 11 conseils et stratégies ont été rédigés en collaboration avec des **leaders du secteur de la restauration qui ont partagé leurs bonnes pratiques et leurs enjeux sur le terrain comme au siège**.



# Sommaire

<b>01. Suivre les indicateurs de rentabilité, un impératif</b>	5
<b>02. Accéder à son coût matière en temps réel</b>	7
<b>03. Réagir aux fluctuations de prix en modifiant sa carte</b>	8
<b>04. Prendre en compte tous les facteurs qui influencent l'activité</b>	11
<b>05. Automatiser les commandes fournisseurs</b>	12
<b>06. Faciliter les inventaires</b>	13
<b>07. Mettre en place un contrôle à réception</b>	14
<b>08. Contrôler ses stocks pour identifier ses pertes de marge</b>	15
<b>09. Réduire les écarts de consommation</b>	17
<b>10. Optimiser les approvisionnements du réseau</b>	21
<b>11. Dupliquer les bonnes pratiques</b>	22
<b>12. Conclusion</b>	23

# 01. Suivre les indicateurs de rentabilité, un impératif



*“On est dans un secteur où la plupart des entrepreneurs ne regardent que le CA, alors que le pilier de la restauration c’est la marge. Ils attendent le premier bilan comptable pour découvrir la réalité de la marge qu’ils ont générée et c’est parfois trop tard. Avec Inpulse, je peux contrôler la marge brute réelle, optimiser et comprendre pourquoi il y a des écarts.”*

Mohamed Soualhi,  
fondateur **Tacos Avenue**

Une bonne gestion de son restaurant nécessite de disposer d’outils de suivi et d’indicateurs fiables. Avoir accès au chiffre d’affaires en restauration, c’est facile : il suffit de consulter sa caisse chaque jour.

Mais est-ce suffisant ? Un restaurant sur deux ferme avant sa troisième année, souvent à cause d’un manque de suivi de la marge. Voyons ici quels sont les ratios à suivre régulièrement pour réagir vite dans ce contexte incertain.

## 1.1 Comment calculer son ratio coût matière ?

Les matières premières (produits alimentaires, boissons, emballages, etc...) sont en général la première source de dépenses d’un restaurant. Le ratio coût matière ou food cost est un indicateur qui permet de mesurer la part du coût des matières premières dans le chiffre d’affaires du restaurant. C’est le ratio le plus important à suivre en restauration !

Pour le calculer, il suffit de diviser les coûts de matière par le chiffre d'affaires et de multiplier le résultat par 100.

**Ratio coût matière = (Coût d'achat de matières premières HT / Chiffre d'affaires HT) x 100**

Le coût matière idéal d'un restaurant se situe entre 20% et 35%.

Cependant, il est difficile de définir un coût matière optimal puisque c'est un ratio qui dépend de nombreux facteurs tels que le type de cuisine proposée, le concept du restaurant, la qualité des ingrédients utilisés et des plats proposés, le lieu d'implantation du restaurant, etc.

Pour bien gérer son restaurant, il est également intéressant de décomposer le coût matière par catégorie de dépenses et de définir des ratios cibles pour chaque catégorie en fonction de son concept.

**Par exemple, pour un concept de restauration rapide avec un coût matière de 30% :**

- 20 % sur les solides
- 6% sur les liquides
- 3% sur les emballages
- 1% sur l'huile de friture

## 1.2 Comment calculer sa marge brute ?

En restauration, la marge brute (ou ratio de marge commerciale) est un indicateur clé de la rentabilité de votre établissement. Elle donne la même indication que le ratio coût matière mais, à l'inverse de ce dernier, elle met en évidence le bénéfice réalisé et non le coût.

Autrement dit, c'est la différence entre le chiffre d'affaires hors taxe et le coût matière. Elle doit donc se situer entre 65% et 75%.

Pour calculer sa marge brute en restauration, vous pouvez effectuer :

**Marge brute = Chiffre d'affaires HT - Coût d'achat des matières premières HT**

La marge brute est l'indicateur essentiel pour savoir si vous êtes rentable ou non et si vous devez ajuster les prix de vos plats ou chercher des façons de réduire les coûts.



# 02. Accéder à son coût matière en temps réel

## 2.1 Le coût matière théorique

Le coût matière théorique correspond au coût matière qui serait nécessaire pour produire les plats vendus par le restaurant en conditions idéales, c'est-à-dire si les fiches recettes étaient parfaitement respectées, s'il n'y avait pas de pertes, pas de vol, etc...

Lors de la création d'un plat, il est primordial de calculer le coût matière théorique du plat sur une fiche recette. Ce calcul se fait généralement sur une portion. Pour calculer le coût matière théorique d'un restaurant sur une période définie, il faut multiplier le coût matière théorique de chaque plat par le nombre de ventes réalisées sur ce plat sur la période concernée. C'est un calcul assez fastidieux à faire soi-même :

**Ratio coût matière théorique =  
SOMME (Coût matière théorique de chaque plat x quantité vendue de chaque plat) /  
Chiffre d'affaires HT ) x 100**

Mais comment faire lorsque l'on souhaite analyser son coût matière par plat, par point de vente à l'instant "T" et réagir au même rythme que les fluctuations de prix des ingrédients ?



*"Grâce à Inpulse, on laisse de côté les tableaux excels pour assurer un pilotage en temps réel des KPI de rentabilité : coût matière, marge brute, écart de stocks..."*

Christopher Petit Co-fondateur des **Burgers de Colette**.

## 2.2 Le coût matière réel

Le coût matière réel d'un restaurant sur une période définie, correspond au total des dépenses en matières premières plus la variation de stock sur cette même période. En effet, si mon stock a augmenté sur la période, cela signifie que j'ai consommé moins que ce que j'ai dépensé. À l'inverse, si mon stock a diminué sur la période, cela signifie que j'ai consommé plus que ce que j'ai dépensé. Il est important de prendre en compte cette variation de stock pour mesurer ma consommation réelle.

**Ratio coût matière réel =  
((Coût d'achat de matières premières HT  
+ Variation stock de matières premières) /  
Chiffre d'affaires HT ) x 100**

Avec **Inpulse**, vous accédez automatiquement à votre coût matière théorique et réel. Plus besoin d'attendre que votre comptable compile les données. Inpulse vous donne accès en temps réel aux indicateurs clés comme le CA, la marge brute ou les écarts de rendement.

# 03. Réagir aux fluctuations de prix en modifiant sa carte



*“Grâce à Inpulse, on a réussi à maintenir notre coût matière et réduire les effets de l’inflation. C’est grâce au pilotage de notre carte avec une vision réelle des coûts. Avant on avait un food cost général, aujourd’hui on a un food cost par marque et par restaurant. On peut prendre des décisions spécifiques pour cibler les actions.”*

Matthieu Monzat,  
Revenue Director **Street Bangkok**

Comment ajuster ses plats pour maintenir leurs marges tout en continuant à proposer la meilleure qualité à ses clients ? Si l’on met de côté l’augmentation des prix à la carte, la stratégie à adopter pour des effets à court terme est le «menu engineering».

Vous devez faire preuve d’agilité pour maintenir le contrôle de la rentabilité en ajustant certaines recettes. Il est aussi possible de déterminer les plats les plus rentables et populaires pour les promouvoir ou les substituer à d’autres. **Voici plusieurs pistes pour faire du menu engineering une arme face à la fluctuation des prix des matières premières :**

## 3.1 Créer des recettes avec un bon food cost

En inventant de nouvelles recettes avec des produits pour lesquels vous avez négocié un bon prix d’achat avec vos fournisseurs, vous pouvez remplacer certaines recettes et assurer votre rentabilité.



## 3.2 Revoir les recettes de vos plats

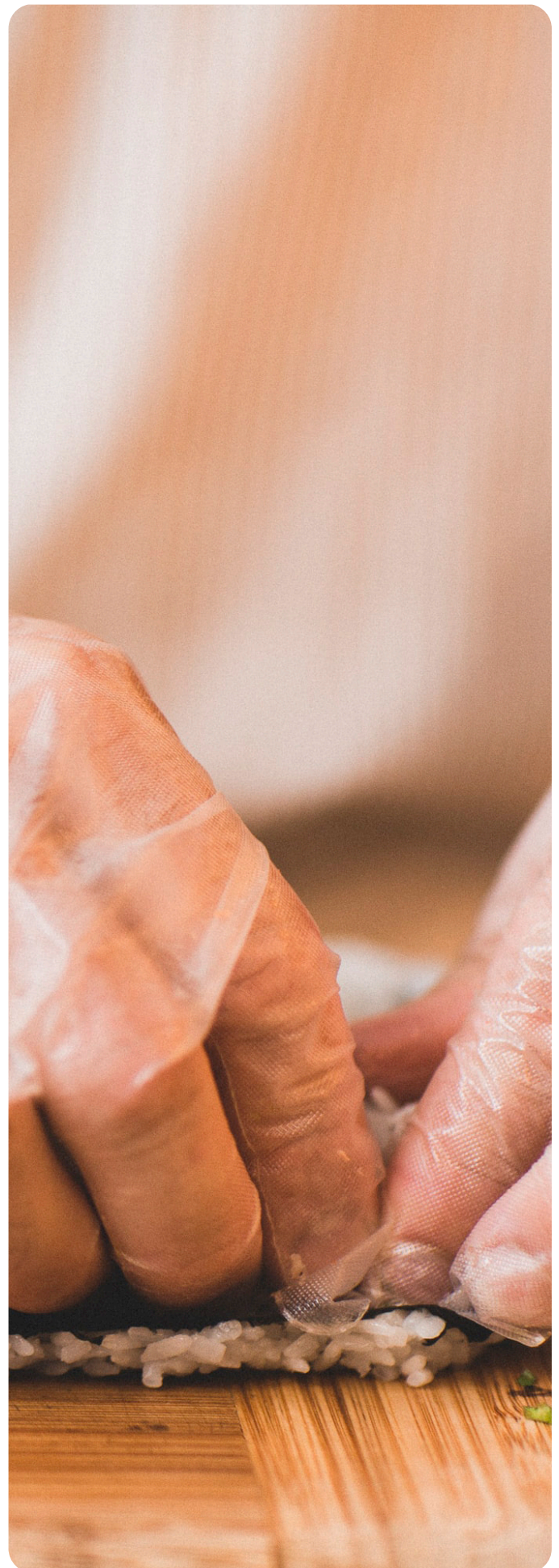
Si le coût des matières premières d'un de vos plats a fortement augmenté, vous devez d'abord identifier l'ingrédient responsable de cette hausse. Ensuite, vous pouvez envisager de réduire la quantité de cet ingrédient, mais assurez-vous de rester généreux avec les portions. En parallèle, vous pouvez potentiellement augmenter les portions des autres ingrédients qui ont un coût plus avantageux.

## 3.3 Ajuster la taille des portions

Vous pouvez également réduire toutes les portions de votre recette, ce qui vous permettrait de baisser le prix et de maintenir un coût matière plus avantageux. Cela rendrait votre produit plus accessible à une clientèle plus large, tout en préservant votre marge bénéficiaire et en utilisant vos ingrédients de manière plus efficace.

## 3.4 Utiliser des produits de substitution

De nombreux restaurateurs négocient avec leurs fournisseurs des produits de substitution pour réduire leurs coûts. Ces alternatives peuvent être tout aussi savoureuses que le produit de référence, voire même plus avantageuses. Par exemple, vous pourriez remplacer le parmesan par une alternative moins chère comme le grana padano, ou utiliser des herbes séchées plutôt que des herbes fraîches pour réduire les coûts sans compromettre le goût de votre recette. En cherchant des produits de substitution moins chers, vous pouvez maintenir la qualité de votre plat tout en préservant vos marges bénéficiaires.



Grâce à un outil comme [Inpulse](#), vous calculez automatiquement votre coût matière en fonction de vos fiches recettes. Ainsi, vous pouvez prendre des décisions basées sur le coût matière réel de vos plats. En cette période d'instabilité des prix, accéder à une donnée fiable en temps réel permet de réagir rapidement.

### 3.5 Proposer le “plat du mois”

Il s'agit d'une recette particulièrement avantageuse en termes de coût alimentaire, car elle peut être sans protéine ou composée d'un ou plusieurs produits de saison généralement moins chers à l'achat. Vous pouvez la mettre en valeur lors d'événements spéciaux ou en offrant des promotions régulières.

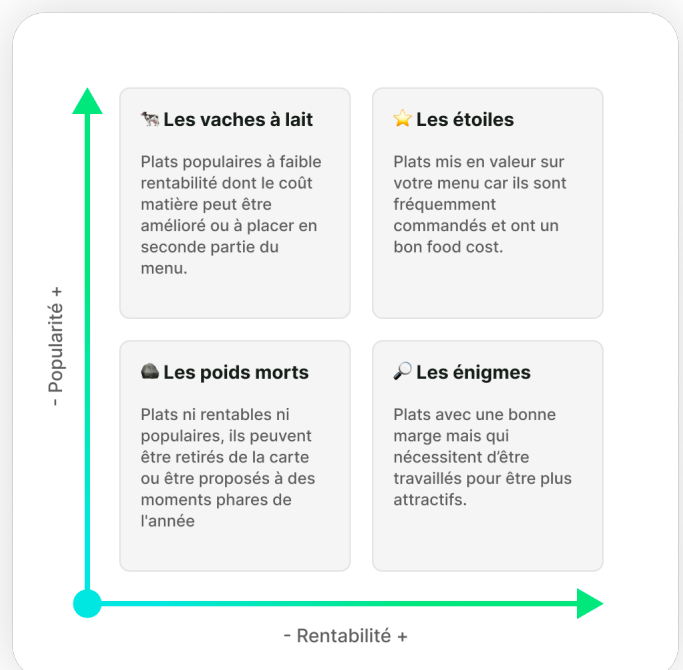
### 3.6 Revoir vos prix selon la méthode du coefficient multiplicateur

Pour fixer le prix de vos plats, vous pouvez utiliser la méthode des coefficients multiplicateurs et le principe d'Omnes. Selon ce principe, le prix de votre plat le plus cher ne doit pas être supérieur à 2 fois le prix de votre plat le moins cher. Par exemple, si votre ouverture de gamme est un plat de pâtes bolognaise à 10 €, le prix de votre plat le plus cher ne devrait pas dépasser 20 € ( $2 \times 10 \text{ €}$ ).

En suivant cette méthode, vous pourriez proposer un plat de poisson, avec des ingrédients plus coûteux, à un prix maximum de 20 €. Ainsi, vous pouvez maintenir une cohérence dans la gamme de prix de vos plats tout en maximisant votre rentabilité. En fixant les prix de cette manière, vous pourrez offrir à vos clients une expérience de qualité à des prix raisonnables.

### 3.7 Revoir le positionnement de vos plats sur la carte

Pour chaque plat, il faut étudier le taux de popularité et de rentabilité et les positionner en suivant la méthode du menu engineering :



# 04. Prendre en compte les facteurs influençant l'activité

La gestion des stocks d'un restaurant est complexe, il faut trouver le juste équilibre pour **ne pas perdre des ventes et éviter les pertes qui impactent la marge.**

Si on commande trop de produits à DLC courte, alors le taux de perte augmente. Sur des produits à DLC longue, l'enjeu principal est d'éviter de surstocker. Ces immobilisations financières inutiles grèvent votre besoin en fonds de roulement et limitent vos capacités de stockage.

A contrario, si les commandes ne sont pas suffisantes, il est facile de se trouver en rupture de stock au beau milieu du service. Résultat : perte de chiffre d'affaires, dépréciation de sa note sur les plateformes de livraison et déception de clients fidèles.

Alors qu'on constate des hausses de prix impressionnantes allant jusqu'à +47,5% sur la viande de boeuf surgelée\* et de +33,8% sur les conserves de tomates\* par exemple, comment font les restaurateurs confrontés à cette problématique au quotidien ?

La clé est dans l'anticipation et l'automatisation des commandes fournisseurs. Ces mesures faciles à mettre en place permettront de **commander juste ce qu'il faut pour votre stock et ainsi maximiser la rentabilité.**

Pour prévenir les ruptures de stock, il faut donc pouvoir prédire les produits qui vont être vendus sur place ou en livraison. Il est alors nécessaire de prendre en compte les ventes passées pour obtenir une première base de calcul, mais surtout étudier les facteurs externes qui vont avoir un impact concret sur les ventes. Certains acteurs comme les chaînes de pizzeria vont risquer des ruptures le soir d'un match de foot s'ils ne l'ont pas anticipé. Pour d'autres, c'est la météo qui va impacter le choix des produits consommés par les clients.

\* Hausse des prix des matières premières sur le 1er trimestre 2023 (VS A-1) - source : Food Service Vision



*"Je gagne environ 1h par jour. Le principal bénéfice c'est le prévisionnel de chiffre d'affaires. Si il y a un match de foot, on sait exactement quelles commandes passer pour bien prévoir les ventes."*

Guilhem Gilabert, Directeur **Côté Sushi** de La Boétie

# 05. Automatiser les commandes fournisseurs

Oublis, erreurs dans les quantités, peur de manquer... ? **On sait qu'il faut des années d'expérience à un manager pour bien prévoir ses stocks**, avoir connu plusieurs saisons, connaître ce qui impacte la fréquentation de son restaurant, le succès de certains plats.

Avec les problématiques actuelles de recrutement, le turnover a tendance à s'accélérer et rares sont les managers qui ont plus de 2 ans d'expérience. L'onboarding des nouvelles recrues doit donc pouvoir se faire très rapidement.

## Alors comment passer les bonnes commandes fournisseurs pour optimiser son coût matière ?

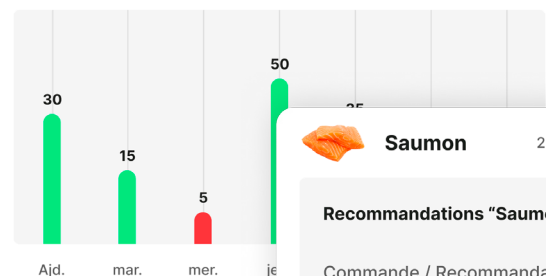
Chez Inpulse, nous avons conçu une intelligence artificielle capable de prévoir les besoins de matières premières en anticipant les ventes futures. Les prévisions sont données par jour, par produit fini et en fonction de tous les facteurs qui les influencent :


- la météo,
- les évènements calendaires (Saint Valentin, vacances scolaires, fêtes religieuses...),
- les évènements sportifs (Ligue des champions, Tournoi des 6 nations...),
- et les promotions mises en place localement dans votre restaurant.

À partir de ces prévisions de vente, notre logiciel de gestion de stocks est en capacité de faire des recommandations de commandes. Il prend également en compte l'état des stocks et les conditions de chaque fournisseur.

**Quelle que soit l'expérience du manager, Inpulse permet de sécuriser l'approvisionnement en flux tendu.**

### Stocks projetés (le soir, en kg)



 **Saumon** 20.00 € / kg

**Recommandations "Saumon"**

Commande / Recommandation  
**45.00 kg / 45.00 kg**

Total HT  
**900.00 €**



*"Ce qui est incroyable c'est que la performance d'Inpulse est même meilleure qu'un bon manager de restaurant. On assure une continuité des stocks. T'as pas de rupture, ça commande au franco. On a récupéré 3 points de marge."*

Charles Drouhaut - Cofondateur de DÉVOR - [Voir le témoignage complet](#)

# 06. Faciliter les inventaires pour faire remonter des données fiables du terrain



Ce qu'on ne mesure pas ne s'améliore pas. Une des grandes difficultés en restauration est la remontée des données du terrain. Pour obtenir des données fiables et comprendre les erreurs opérationnelles, **il faut digitaliser deux étapes indispensables de la gestion de stock : le contrôle à réception et les inventaires.**

## 6.1 Simplifier les inventaires pour qu'ils soient réalisés régulièrement

Si vos inventaires sont encore faits sur papier, il est temps de les digitaliser pour gagner en temps et en fiabilité. A l'aide d'une solution disponible sur tablette, vos inventaires sont réalisés en temps réel pour éviter les erreurs de comptage et analyser finement les écarts de stocks. À tout moment, vous aurez accès aux quantités exactes de marchandise restant en stock.

## 6.2 Concentrer ses efforts sur les produits les plus sensibles

Chez [Inpulse](#), nous préconisons à nos clients de faire un inventaire hebdomadaire sur le top 10 de leurs produits : les plus vendus et dont les ingrédients sont les plus onéreux. Ainsi, on peut se concentrer sur les stocks les plus sensibles et espacer les inventaires des autres produits non alimentaires et dont la rotation est moindre.

# 07. Mettre en place un contrôle à réception pour limiter les erreurs

Le changement du coût des matières premières est constant, il engendre une pression sur les approvisionnements sans précédent. Vous devez être réactif ! **Si vous voulez maîtriser vos coûts, vous devez maîtriser le prix et la quantité des produits qui vous sont livrés.**

Même si votre fournisseur est de bonne volonté, il existe de nombreuses raisons pour que les quantités livrées et les prix facturés ne correspondent pas au bon de commande : changement de pièce de viande, produit non disponible, rupture momentanée, produit de substitution en cas de pénurie, changement de prix imprévus, etc.

**Des produits sont manquants ?** Vous serez dans l'obligation d'effectuer une commande de dépannage au dernier moment à des prix supérieurs.

**D'autres sont défectueux ?** Si un mauvais article vous a été livré, et qu'aucun contrôle n'est fait à réception, vous augmentez vos pertes sans que vous ne vous en rendiez compte, avec des produits que vous ne pouvez pas utiliser. Enfin, les demandes d'avoir sont vite perdues sur papier, c'est une somme qui ne doit pas être négligée car elle peut être conséquente sur l'année.

**Inpulse** propose un **module de contrôle à réception entièrement digitalisé** pour :

- Vérifier que la quantité livrée correspond bien à celle qui a été commandée
- Générer des demandes d'avoir automatiquement à ses fournisseurs
- Rapprocher les factures fournisseurs avec les quantités livrées

Vous **limitez considérablement les erreurs, les trop-payés et gagnerez un temps précieux** dans la gestion des demandes d'avoir.



*"Inpulse a simplifié les inventaires, les opérationnels vont plus vite avec des inventaires tous les 10 jours. On a ainsi des stocks au plus près de la réalité pour repérer l'écart de consommation. Un de nos franchisés a vu ses écarts baisser de 44% sur le boeuf, en 4 mois d'utilisation d'Inpulse."*

Inès Gauthé, responsable des opérations franchisés chez **PITAYA**

# 08. Contrôler ses stocks pour identifier ses pertes de marge rapidement



S'il n'y a pas de moyen de contrôle, la réalité opérationnelle peut être bien différente des objectifs fixés en termes de dépenses de matière première. Mauvaise gestion de stock, pertes, dates limites de consommation dépassées, coulage, vol, proportions mal respectées lors de la réalisation des recettes, casse : les facteurs qui creusent les écarts entre théorique et réel sont multiples.

D'où l'importance de contrôler régulièrement ses stocks et mesurer sa démarque. **La démarque est la différence entre le stock réel et le stock théorique**, à savoir les produits qui devraient rester en stock si l'on décrémente des stocks ceux qui ont été vendus.



*«Avant Inpulse, je devais attendre souvent la fin du mois pour contrôler les achats : combien on a jeté, combien on a en stock. Maintenant, on arrive à détecter des problèmes opérationnels très précis qu'on n'était pas capables d'identifier au jour le jour.»*

**Keyvan Badri - Fondateur MERSEA**

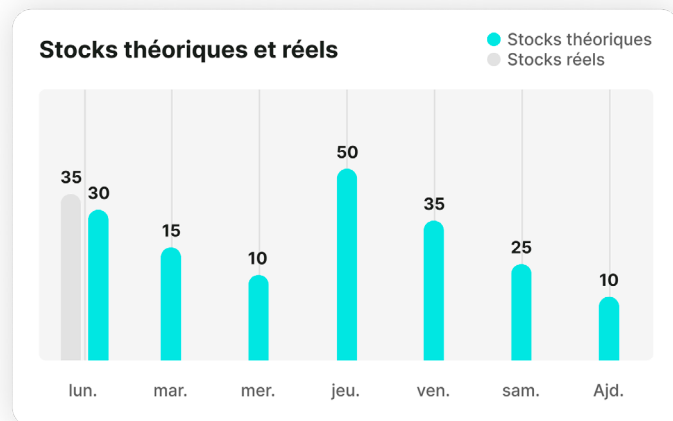
Elle met en lumière cette espèce de « boîte noire » de matière première qui a disparu pour de multiples raisons. Connaître sa démarque ou son écart de consommation est le point de départ pour repérer les anomalies de gestion de stock et y remédier.

## 8.1 Calculer les écarts de consommation

Nous conseillons de contrôler chaque semaine les écarts du top 5 des ingrédients qui ont la plus forte rotation. Pour calculer les écarts de consommation, vous pouvez effectuer :

**Ecart de consommation =  
Achats (factures - demandes d'avoir) -  
Ventes - Pertes connues + (Niveau de stock  
N - Niveau de stock N+1)**

Grâce à [Inpulse](#), vous pouvez suivre avec une granularité exacte vos consommations théoriques et réelles, jour par jour. Avec cette analyse détaillée, ligne par ligne, recette par recette, menu par menu, produit par produit, il devient beaucoup plus facile de détecter les failles et de les faire remonter à vos équipes.



*“Le carton d’Emmental a doublé depuis le 1er janvier 2022. Le moindre dérapage se compte en milliers d’euros, on contrôle toutes les semaines les écarts de consommation avec Inpulse. Malgré l’inflation, on a gagné 2 points de marge.”*

Damien Plessis, franchisé de 5 restaurants **TUTTI PIZZA**

## 8.2 Mesurer la démarque

Une fois que les écarts ont été identifiés, on peut essayer de mesurer :

- **La démarque “connue”** : les écarts qu’on peut expliquer (pertes identifiées, repas du personnel)
- **La démarque “inconnue”** : les écarts qu’on ne peut pas expliquer (pertes non identifiées, vol...)

Les pertes de marge sont concentrées dans cette démarque inconnue. Au fil des années, nous avons accompagné nos clients sur ces problématiques. Les mêmes causes sont souvent à l’origine de cet écart, c’est pourquoi nous partageons les meilleures pratiques en la matière.

Découvrez dans le chapitre suivant **comment réduire ces écarts de consommation pour optimiser rapidement son coût matière.**



# 09. Réduire les écarts de consommation



Vous aviez prévu un coût matière théorique de 30% et finalement celui-ci est de 32%, pourquoi ? Parce que l'écart entre la consommation réelle et théorique est tel qu'il impacte votre coût matière. **Alors, quelles sont les causes potentielles de cet écart de consommation et comment le réduire ?**

## 9.1 Limiter le gaspillage alimentaire

Il y a toujours une part des denrées qui peut être gaspillée. Cela peut provenir :

- d'une erreur en cuisine : le cuisinier ou le serveur s'est trompé dans la commande ;
- d'un produit qui tombe par terre ou est brûlé par inadvertance (c'est ce qu'on appelle la casse) ;
- d'une date limite de consommation dépassée due à des sur-commandes.

Tous ces produits vont finir à la poubelle et doivent être comptabilisés comme des pertes.

Chez [Inpulse](#), nous avons créé la première plateforme d'intelligence artificielle **capable d'automatiser les approvisionnements**.

Vous commandez juste ce qu'il faut au bon moment. Vous réduirez ainsi les pertes dues aux produits stockés inutilement et dont la DLC est dépassée.

Le taux de perte moyen se situe généralement autour de 2% du chiffre d'affaires. Si vos pertes sont supérieures, votre processus de commandes fournisseurs n'est pas optimal et vous devez agir.

Pour assurer une gestion des matières premières ultra-précise, nous conseillons aussi à nos clients la méthode FIFO (First In First Out) qui consiste à ranger méthodiquement ses frigos. Les denrées sont classées de manière que les DLC les plus courtes soient utilisées en priorité en cuisine.

## 9.2 Respecter les portions des fiches recette

Répliquer un concept est ce qui fait le succès des chaînes de restaurants, les plats y sont calibrés et constants. Cependant, s'il n'y a pas de moyen de contrôle, la réalité opérationnelle peut être bien différente des objectifs fixés. L'une des principales causes des écarts de consommation est le non-respect des fiches recettes.

La différence entre les portions prévues dans les recettes établies et la réalité de ce qui va être utilisé en cuisine est parfois grande ! Pour pallier cela, les chaînes de restaurant mettent en place des systèmes de dosage des ingrédients les plus coûteux au moment de l'assemblage ou de la cuisson.

Il s'agira pour chaque concept de trouver le bon outil pour doser, sans ralentir le rythme en cuisine. Certaines chaînes privilégient les ustensiles comme les louches ou les doseurs en plastique, tandis que d'autres prévoient que le conditionnement des viandes, par exemple, soit réalisé par le fournisseur ou la cuisine centrale. La portion est ainsi calibrée et pesée au gramme près.

## 9.3 Confronter la cohérence des fiches recette avec la réalité

Grâce à [Inpulse](#), on peut aussi améliorer ses fiches recettes. Certains de nos clients se sont rendus compte qu'il y avait une différence entre les grammages prévus et la consommation réelle.

Prenons l'exemple d'une sauce où le bol n'est jamais raclé complètement ou une recette avec de la viande où l'on ne prend pas en compte la perte liée à la cuisson.





*“Avant on ne savait pas qu’on mettait 10% de poulet en plus, aujourd’hui, on peut éviter ce gaspillage. Grâce à Inpulse, on sensibilise les équipes aux respects des fiches recettes.”*

Aubin Carisey - Franchisé de 2 **PITAYA**

Lorsque l’on se rend compte d’écarts de consommation, il est important de retourner sur le terrain pour mesurer les grammages réels issus des processus de production. On doit être capable de répondre précisément à la question : combien de sauce finale puis-je obtenir à partir d’1kg d’un ingrédient en prenant bien en compte toutes les étapes de la production ?

## 9.4 Standardiser les portions

En externalisant la réalisation des préparations intermédiaires, cuisine centrale ou prestataire externe, vous assurez des portions identiques sur l’ensemble de votre réseau. Vous standardisez vos plats facilement sur des denrées difficiles à quantifier - comme la viande ou les sauces - qui auront aussi des DLC plus longues.

## 9.5 Dissuader la fraude

C’est grâce à la régularité des informations remontées par le terrain qu’on peut identifier les écarts de consommation. Cela a d’autres effets bénéfiques.

D’une part, de sensibiliser les équipes sur les consommations de matière première et l’importance de la gestion des stocks. Et d’autre part, de réduire le taux de vol de marchandises. Aussi appelé coulage, il est l’une des principales causes des écarts.

Peu de statistiques officielles existent sur le sujet, et il semble difficile de l’éviter lorsque l’on a un taux très élevé de turnover. Les établissements victimes de vol sont ceux qui n’opèrent pas, ou peu, de contrôle de leurs stocks.

Mettre en place un outil de gestion de stock a pour effet de dissuader les équipes, car les inventaires sont plus réguliers et les entrées/sorties de stocks inhabituelles sont vite repérées.

## 9.6 Simplifier la mise à jour des mercuriales

Pour rappel, les mercuriales permettent de définir les prix et les disponibilités produits qui sont susceptibles de changer régulièrement et d’impacter l’écart de consommation.

### Le prix

Si les mercuriales ne sont pas mises à jour, le risque est de creuser l’écart entre coût matière théorique et réel, car la valeur du stock de marchandises est fondée sur des données obsolètes. Lorsque les prix des mercuriales ne sont pas mis à jour au même rythme que les fluctuations du marché, l’écart va augmenter en valeur.

### Les disponibilités des produits

Si la disponibilité des produits est mal renseignée lors du passage de commande, le manager ne recevra pas les produits souhaités. Il se trouve dans l’obligation de faire une commande d’urgence à des tarifs non préférentiels. Ces dysfonctionnements augmentent le coût des matières premières consommées, et donc, l’écart de consommation en valeur.

Avec un outil de centralisation des données achats comme Inpulse, les mises à jour et la transmission des informations sont simplifiées.

## 9.7 Déclarer les pertes que l'on connaît

Toutes les consommations doivent être enregistrées pour un suivi précis des stocks.

Chez Inpulse, on constate 4 catégories de perte qui peuvent être remontées dans l'outil afin de suivre précisément les variations de stock :

La casse

La péremption

Les repas du personnel

Les offres promotionnelles

Souvent oubliés, les repas du personnel doivent être déclarés pour constater si ces pertes sont cohérentes avec la politique mise en place par le réseau, ex : 1 plat par service par collaborateur.

Utiliser un logiciel de suivi complet de votre restaurant comme **Inpulse** vous permet de faire remonter l'état des pertes de produits bruts et finis. Vous pourrez ainsi visualiser toute perte inhabituelle et avoir un réel état des niveaux de stock.



*"Il y a un food cost à respecter, en conséquence une rationalisation de tous les plats afin d'avoir le même dosage dans tous mes restaurants. Je regarde surtout la viande, c'est plus ou moins 30% des charges food."*

Kamal Zaoui, fondateur **Lüks Kebab** - [Voir le témoignage complet](#)

# 10. Optimiser les approvisionnements du réseau



En centralisant l'ensemble des référentiels achat, mercuriales, listes des fournisseurs et de leurs conditions et les fiches recettes, la centrale d'achat négocie les meilleurs prix et maximise les marges des franchisés. Cela a pour avantage :

- **D'historiser les achats du réseau pour une analyse fine** : volume par établissement et par fournisseur, analyse de leur performance (demandes d'avoir, retards de livraison, etc) pour mieux négocier les volumes;



*“Plus qu'un simple outil de commandes, nous proposons à nos franchisés un logiciel de gestion de stocks qui prévoit également l'activité, optimise les achats et la marge.*

*Les franchisés ont une meilleure maîtrise de leurs food costs, nous avons une vision globale des fiches recettes, des mercuriales, des commandes... pour optimiser les achats au niveau du réseau.”*

Nicolas Riché CEO de **Columbus Café & Co**

- D'historiser l'évolution des prix pour repérer rapidement les ingrédients qui ont le plus fortement augmenté;
- De garantir l'atteinte des volumes d'achat fournisseurs et donc la rentabilité du modèle, en évitant les achats de dépannages ;
- D'assurer la qualité des produits dans les succursales et les franchises;
- D'avoir une vue simplifiée sur les référentiels ingrédients disponibles en fonction des zones géographiques;
- D'aider le service comptable au moment de la facturation, qui pourra vérifier que les factures fournisseurs reçues correspondent bien aux quantités et éviter les trop-payés.

En centralisant vos commandes et les demandes d'avoir dans une solution SaaS comme Inpulse, vous gagnez en précision et un temps précieux.

## 11. Dupliquer les bonnes pratiques sur le réseau

Un outil centralisé permet de dupliquer les bonnes pratiques sur le réseau en uniformisant les processus opérationnels et notamment :

- Analyser le coût matière global du réseau, comparer et optimiser les performances des succursales et franchises.
- Aider les responsables régionaux à former les nouveaux franchisés rapidement : passer les bonnes commandes fournisseurs, bien prévoir ses ventes futures.
- Proposer à tous les opérateurs un outil innovant et ergonomique pour faciliter les opérations et donc la remontée des données terrain.
- Accélérer la rentabilité des franchisés : un nouveau franchisé peut mettre un an à maîtriser son coût matière. Avec une solution comme Inpulse, les franchisés atteignent leur coût matière cible en moins de trois mois.
- Se démarquer des autres franchiseurs est un véritable levier de croissance. C'est autant un moyen d'attirer de nouveaux franchisés, les fidéliser qu'une condition pour que la solution choisie soit adoptée par la majorité du réseau.



*“Avec Inpulse, tout est intégré dans un seul même logiciel, on gagne un temps fou en facilitant notre process d’inventaires, de commandes et donc de gestion des achats.”*

Benjamin Attal - Cofondateur de **FRANKS HOT DOG** - [Voir le témoignage complet](#)

# Conclusion

Tout au long de ce livre blanc, vous avez parcouru des conseils concrets pour optimiser votre carte, votre gestion des matières premières et pour accélérer la croissance de votre réseau.

Nous n'avons pas évoqué toutes les problématiques de gestion de la matière, comme l'importance d'anticiper la production pour les boulangeries ou les concepts de sushi qui doivent mettre en place leurs


vitrites. Ou encore la complexité de gestion des dark kitchens qui opèrent plusieurs marques. Nos experts connaissent les spécificités liées à chaque concept de restauration.

En espérant que ce livre blanc vous aura été utile, si vous souhaitez être conseillé, n'hésitez pas à prendre rendez-vous avec un de nos experts via notre site [www.inpulse.ai](http://www.inpulse.ai) ou par téléphone au 01 76 35 04 41.



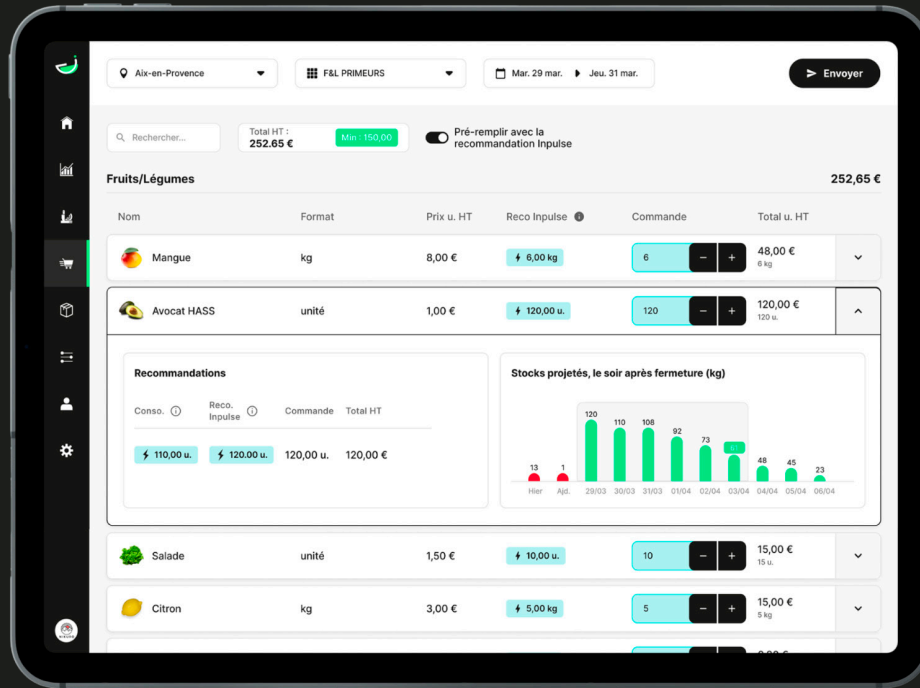
[impulse.ai](http://impulse.ai)





# inpulse

AI restaurant management



Faites comme plus de 1500 points de vente, automatisez vos approvisionnements et gagnez jusqu'à **5 points de marge sur votre coût matière** grâce à l'intelligence artificielle.

