

La Restauration

en Charente-Maritime

INNOVER POUR SE DÉMARQUER

Le consommateur ne va plus uniquement dans un restaurant pour se nourrir. Depuis plusieurs années, les tendances montrent que la sortie au restaurant, en famille, avec des amis ou des relations d'affaires, constitue également un instant de plaisir et de partage. Le consommateur désire vivre et découvrir de nouvelles sensations. Tour d'horizon de quelques idées pour se différencier de la concurrence.

Se différencier par le concept

Dans la très grande majorité des restaurants, le chef et les clients s'ignorent. Le chef est en cuisine, les clients dans la salle. Seuls les serveurs réunissent ces deux mondes. Certains chefs ont fait sauter ces cloisons pour cuisiner devant leurs clients ou avec leurs clients (cours de cuisine). Ceci n'est pas le seul apanage des bars à sushis japonais branchés. Les consommateurs apprécient énormément de côtoyer le chef. Si vous n'êtes pas encore prêt à abattre le mur qui sépare votre cuisine de la salle ou à y installer une grande fenêtre pour que les clients puissent vous voir travailler, faites un tour en salle pour saluer vos clients pendant le service. Ils auront ainsi la satisfaction et le plaisir d'échanger avec l'artiste qui a su réjouir leurs papilles.

Se différencier par le lieu et/ou la déco

Déjeuner ou dîner dans un restaurant avec ses traditionnelles tables, chaises et serveurs, c'est bien, mais déjeuner ou dîner dans un lieu moins conventionnel, c'est mieux.

En tout cas, les consommateurs le pensent et souhaitent, de plus en plus, sortir des sentiers battus. Que diriez-vous de déjeuner d'une formule entrée-plat-dessert chez un caviste en dégustant un large choix de vins et de repartir avec quelques bouteilles ? Que pensez-vous d'un repas à côté des poissons ou au milieu des arbres ? Si ce n'est plus l'assiette qui fait la différence, même si la qualité de son contenu demeure fondamentale, le lieu et l'ambiance du déjeuner ou dîner créent davantage chaque jour la différence. Ne croyez plus que ces concepts soient réservés aux grandes villes françaises ou européennes, il en existe déjà dans notre département.

Se différencier par les produits

Qu'est-ce qui différencie une formule moules-frites d'une autre formule moules-frites, en zone littorale, l'été, dans notre département ? Essentiellement le prix.

Et si vous attiriez plutôt le client en proposant des moules-frites à la moutarde à l'ancienne, des moules-frites à l'indienne relevées au curry, des moules-frites au whisky et à la crème ? De nombreux plats classiques ou traditionnels de la restauration locale ou française peuvent parfaitement se décliner de très nombreuses manières et contribuer ainsi à vous distinguer de vos voisins. L'imagination est toujours très forte chez les professionnels de la cuisine !

TEMOIGNAGE

L'Atelier Gourmand de Jean-Yves Thénac

Le repas se met en scène

Comment mettre en valeur la qualité et l'originalité des produits locaux ? En les faisant mieux connaître, bien sûr. C'est cette idée que Jean-Yves Homo a développée avec l'Atelier Gourmand de Jean-Yves, à côté de Saintes : « La salle de restaurant est articulée autour de la cuisine, équipée comme celle d'un particulier. Les clients peuvent ainsi assister en direct à la transformation des produits frais. J'organise également des stages de cuisine en petits groupes : je fais découvrir les produits régionaux et les manières de les accommoder. Aujourd'hui, un restaurant doit certes proposer une cuisine créative, mais la mise en scène est tout aussi importante. »



TEMOIGNAGE

Le Ménéstrel Saujon

Une attention de tous les instants

David Ménéstrel est à la tête de son restaurant de Saujon depuis l'année dernière : « J'ai volontairement limité le nombre de couverts pour chaque service.

L'ambiance et les conditions d'accueil sont aussi importantes que la qualité de la cuisine. Une atmosphère apaisante, de la place, un personnel attentionné qui vous prend en charge pour que vous passiez un bon moment, sont aujourd'hui des conditions indispensables pour fidéliser une clientèle exigeante. »



Contacts

Site internet : www.viseo17.fr

CCI LA ROCHELLE

Viséo 17
21 chemin du prieuré
17024 LA ROCHELLE cedex 1
05 46 00 53 96
www.larochelle.cci.fr

CCI DE ROCHEFORT ET DE SAINTONGE

Viséo 17
Corderie Royale
17306 ROCHEFORT cedex
05 46 84 11 84
www.rochefort.cci.fr



Viséo 17, L'OBSERVATOIRE DÉPARTEMENTAL

Restaurants gastronomiques, pizzerias, crêperies, restaurants asiatiques, cafétérias...

La Charente-Maritime compte, au plus fort de l'année, **près de 2 000 lieux de restauration pour déjeuner et dîner assis autour d'une table.**

Lieux de convivialité, espaces de négociation et de travail, lieux de fête ou simples lieux de restauration, les restaurants sont pour trois quarts d'entre eux implantés dans des communes urbaines (plus de 2 000 habitants).

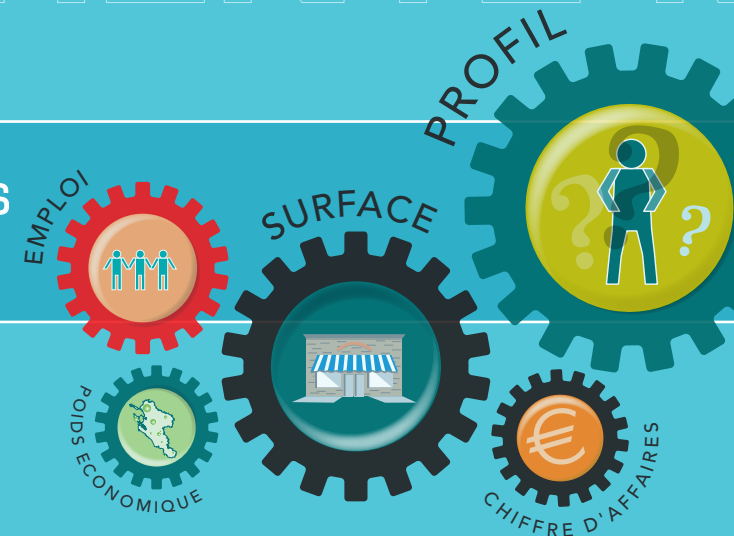
Les restaurants en Charente-Maritime représentent une activité commerciale sur six. **Ils emploient près de 7 000 personnes et réalisent 600 millions d'euros de chiffre d'affaires.**

LA RESTAURATION EN CHARENTE-MARITIME

COMMERCE ET SERVICES en Charente-Maritime

www.viseo17.fr

Octobre 2008



La RESTAURATION⁽¹⁾ en Charente-Maritime

(1) Cette étude s'intéresse aux établissements qui proposent une restauration assise en intérieur à la clientèle, qu'il s'agisse de restauration traditionnelle, de restauration rapide, de cafétéria, de restauration thématique. En revanche, cette étude ne concerne pas la restauration collective (restauration hospitalière, scolaire...), la restauration d'entreprises, la restauration dans les campings, ainsi que toutes les formes de restauration exclusivement à emporter (sandwicherie, traiteur...).

2000

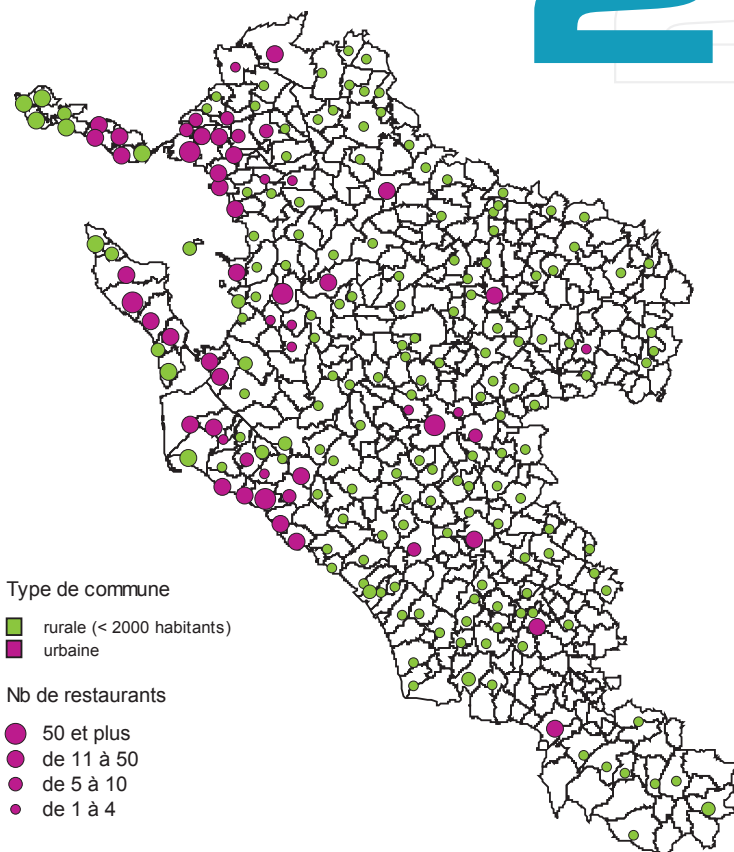
restaurants en Charente-Maritime

Tous les styles de cuisine sont proposés pour satisfaire les clients, même si on enregistre une très forte présence de la cuisine dite traditionnelle.

10% des restaurateurs associent la restauration à d'autres activités : hébergement, café-bar, casino, cave à vin, espace culturel et de loisirs...

Les enseignes nationales sont peu présentes puisqu'elles représentent moins de 7% des restaurants en Charente-Maritime, alors qu'elles atteignent 19% tous commerces confondus.

80% des restaurants sont ouverts 6 à 7 jours par semaine. L'immense majorité d'entre eux ouvre même 7 jours sur 7 durant les temps forts de la saison estivale (juillet-août), en particulier en zone littorale



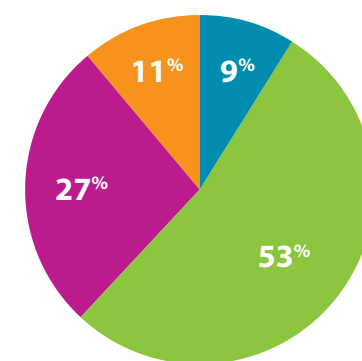
Type de commune
 ■ rurale (< 2000 habitants)
 ■ urbaine

Nb de restaurants
 ● 50 et plus
 ● de 11 à 50
 ● de 5 à 10
 ● de 1 à 4

Près de 220 communes (sur 472) accueillent au moins un restaurant. Les communes du littoral sont privilégiées

Capacité moyenne d'accueil en salle :

52 places assises



Répartition des restaurants en fonction de leur capacité d'accueil

■ moins de 20 places
 ■ 20 à 50 places
 ■ 51 à 100 places
 ■ 101 places et plus

80% des restaurants ont une capacité d'accueil située dans une fourchette comprise entre 24 et 110 places assises.

Au-delà de la capacité d'accueil en salle des restaurants, il faut souligner que plus de la moitié des établissements dispose d'une terrasse. Ces terrasses, publiques et/ou privées, permettent d'accroître leur capacité d'accueil en moyenne de 40 places et contribuent à l'animation des rues et des places.

Enfin, un tiers environ des restaurants est référencé dans un guide touristique ou gastronomique qui lui permet d'accroître sa notoriété.

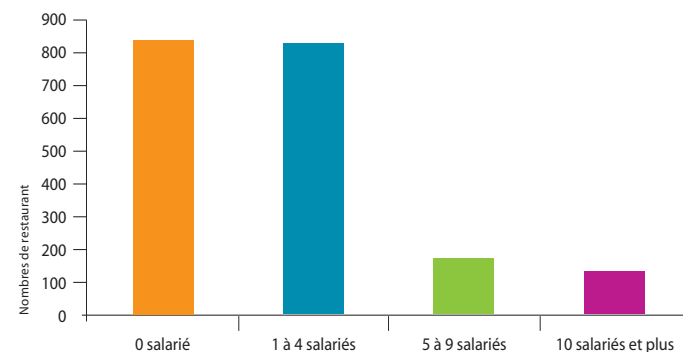
7 000 personnes travaillent dans la restauration

(hors effectif saisonnier), soit près de 20% des 35 000 personnes travaillant dans les commerces et les services aux particuliers du département (salariés et non salariés).

Près de trois restaurants sur cinq emploient des salariés.

La moitié des restaurants emploie des saisonniers pour faire face à la hausse d'activité durant la saison estivale, en particulier pendant les mois de juillet et août.

Un restaurant sur cinq participe à la formation des plus jeunes, en accueillant un ou plusieurs apprentis en cuisine ou en salle.



Répartition des restaurants selon le nombre de salariés

■ 0 salarié
 ■ 1 à 4 salariés
 ■ 5 à 9 salariés
 ■ 10 salariés et plus

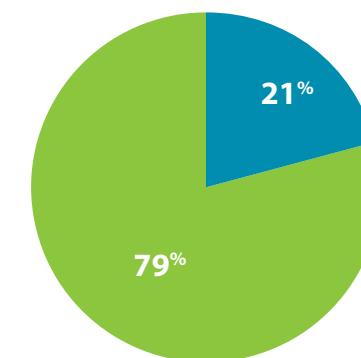
600 millions de chiffre d'affaires estimé (€ TTC),

soit près de 8 % du CA des commerces et des services aux particuliers du département (8 milliards d'euros).

Le CA annuel moyen par actif (salarié et non salarié, hors saisonnier) est de 88 K€, contre 156 K€ au niveau départemental, tous commerces confondus.

Le ticket moyen qui permet de réaliser ce chiffre d'affaires est de 16€. 80% des restaurants ont un ticket moyen situé dans une fourchette assez large, comprise entre 9 et 29€.

Les restaurants affiliés à des enseignes nationales (Mc Donald's, Courtepaille, Campanile...), qui ne représentent que 7% des lieux de restauration du département, réalisent 21% du chiffre d'affaires de la profession.



Répartition du chiffre d'affaires entre restaurants affiliés à une enseigne nationale et indépendants

■ Restaurants affiliés
 ■ Restaurants non affiliés