

1 FoodChéri et l'offre Season sont disponibles pour des livraisons au bureau et à domicile et accessibles via l'application SoHappy@Work.

2 Commandée via un smartphone, l'offre Chaud Bouillant d'Elior permet de consommer un vrai plat chaud inspiré des cartes des brasseries parisiennes sur place ou à emporter.

3 Géré par Compass Group, le restaurant du nouveau siège d'Altea propose un service à table.



© FoodChéri

1

FOCUS ÉTUDE INSEE La collective concéd

Le 1^{er} confinement a plombé le secteur, déjà en perte de vitesse depuis 2010. Rien n'est pour autant dramatique. Malgré des taux de marge en baisse, la rentabilité des entreprises reste honorable. Et les SRC affûtent leurs armes pour mieux rebondir.

Il y a un an, la France se figeait. Les restaurants tiraient le rideau. Les cantines scolaires et d'entreprise fermaient. L'Hexagone se mettait sous cloche. La restauration collective concédée mordait la poussière. « *Le chiffre d'affaires du secteur a chuté au 2^e trimestre 2020: -40% en mai par rapport en janvier* », indique Catherine Souquet, auteure de l'étude de l'Insee dédiée à la restauration collective concédée. Selon son analyse, la rentrée scolaire n'a pas suffi à relancer la machine (-24% en septembre). À ce jour, « *la baisse de fréquentation se poursuit et avoisine les 65% en entreprise* », rapporte le SNRC. Seul le segment santé a réussi à tirer son épingle du jeu. « *C'était le cas au début. Avec les règles de distanciation et le report des opérations, la situation se dégrade aussi sur ce*

marché », insiste Daniel Rocher, président du Sners. La pandémie souffle donc un sérieux coup de froid sur la restauration collective concédée, hélas déjà affaiblie par « *des difficultés structurelles* », observe l'Insee. Après avoir gagné des parts de marché, les SRC ont en effet enregistré une décennie 2010 « *plus morose* » (+0,6% en volume par an, contre 2,5% entre 2005 et 2010). « *La crise financière de 2009 a pesé sur les ménages, les entreprises et les pouvoirs publics, mais les nouvelles attentes de la clientèle aussi* », résume l'experte.

Servir les convives où qu'ils soient

Quant au scolaire, il a subi la pression sur les prix, exercée par les collectivités publiques et les parents, notamment après 2015 : +0,4% par an entre 2015 et

2019, trois fois moins que ceux de la restauration commerciale (+1,4%). Résultat : le taux de marge du secteur a été divisé par deux entre 2010 et 2018, passant de 13% à 7%. Normal. La masse salariale progresse chaque année (+3,2% par an) à un rythme plus rapide que la valeur ajoutée (+2,2%), en raison des pressions sur les prix.

Un tableau inquiétant pour l'avenir. N'empêche. La rentabilité économique du secteur demeure élevée (16%). Et, surtout, les opérateurs s'arment pour la reprise. Leurs recettes ? Les SRC redoublent d'efforts afin de créer des offres de restauration plus flexibles dans le temps et l'espace qui permettent, notamment en entreprise, de servir les convives où qu'ils soient. Digitalisation, click & collect, click & delivery ou bien encore frigo connecté, par-

tenariats avec des start-up et des franchiseurs figurent au menu d'un bon nombre d'acteurs. Même le service à table évolue, à l'image du nouveau siège d'Altea opéré par Compass. Certaines SRC vont plus loin tel Sodexo qui propose Prêt à Dîner une offre permettant de commander un repas à récupérer à la sortie du bureau pour le soir ou le lendemain en télétravail. Ajoutons à cela FoodChéri et l'offre Season qui sont disponibles pour des livraisons au bureau et à domicile et accessibles via l'application SoHappy@Work. Ça « chauffe » aussi chez Elior avec des propositions comme Chaud Bouillant ou Petite Brigade. Les expérimentations se multiplient. Et c'est tant mieux, car, même si certains n'auront pas de lendemain, c'est comme cela que le secteur construit le monde d'après ! ●

FOCUS ENTRETIEN AVEC OLIVIER SCHRAM, DIRECTEUR ASSOCIÉ PH PARTNERS

« Il faut s'ouvrir à une restauration multicanale »



2

3

Quel regard portez-vous sur l'étude de l'Insee ?

Les statistiques de l'Insee semblent pertinentes. Elles s'appuient sur les conséquences de la crise financière de 2008 – qui nous paraît bien loin désormais – notamment pour expliquer l'érosion de la rentabilité du secteur de la restauration collective. Le retour en force de la gamelle dans certains environnements, des attentes de plus en plus marquées de la part des convives en quête de produits plus sains, plus locaux, plus bio, le tout dans un contexte où les prix de vente ont peu évolué, tout cela a pesé dans la balance.

La crise sanitaire remet-elle en cause le business model de la restauration collective concédée ?

Dès la sortie de la crise sanitaire, plus que le business model lui-même, c'est le lien contractuel entre collectivités et prestataires qu'il va s'agir de réinventer. Le principe même de la facturation de l'admission, prévu pour couvrir les charges fixes du prestataire, a du plomb dans l'aile. Avec la baisse de fréquentation durable que va connaître le secteur, ce sont les grands équilibres économiques qu'il va falloir retrouver. Par ailleurs, au-delà des renégociations de contrats, il faudra s'ouvrir à une



restauration multicanale et jouer au maximum la carte de la transparence avec les clients (décideurs et convives), pour mieux rebondir.

En clair, il faut se réinventer ?

Oui, plus que jamais. Les SRC sont confrontées à une problématique d'adéquation entre l'offre et la demande, sur le plan qualitatif comme quantitatif. Elles l'ont compris. Beaucoup d'expérimentations sont en cours. Il y a de vraies opportunités en termes de modes de distribution (click a collect, home/office delivery), de modalités de production et de partenariats intelligents avec les jeunes pousses de la FoodTech. Bref, il faut être opportuniste, anticipateur et flexible à la fois ! ●

CHIFFRES

25 Md€

Ont été générés par la restauration collective en 2019.

11 Md€

C'est le chiffre d'affaires réalisé par la restauration collective concédée en 2019.

484

Entreprises sont recensées en restauration collective concédée en 2018.

110 000

Salariés en équivalent temps plein travaillent dans les SRC en 2018.

42%

Des femmes sont à temps partiel en restauration collective concédée.

ée ralentit

“ Le Covid-19 a aggravé les difficultés structurelles de la restauration collective, notamment en entreprise. L'enjeu est de se réinventer pour sortir des murs des cantines et aller restaurer les convives dans leurs nouveaux lieux d'activités. La profession s'y emploie. Reste à savoir comment les employeurs accompagnent cette évolution et si les pouvoirs publics vont nous donner les moyens d'agir pour continuer à garantir cette restauration sociale. ”

Esther Kalonji,
déléguée générale du SNRC.



Des partenariats sont développés avec de jeunes pousses de la FoodTech, à l'image des plateaux Lenôtre (Sodexo) avec Popchef.