

AUDIT DE RENTABILITÉ DE CARTE

Fiche récapitulative

Période analysée	3 semaines — 21 jours, environ 30 couverts par jour
Périmètre	51 références — entrées, plats, desserts, softs, alcools
Volumes observés	289 entrées · 506 plats · 348 desserts · 1 031 boissons
Achats analysés	Liste mensuelle complète, environ 8 460 € HT de matières

LES DEUX CHIFFRES À RETENIR

Chiffre d'affaires **20 258 € → 21 466 € (+ 6,0 %)**

Gain de marge sur 3 semaines **+ 1 280 €**

Obtenu sans investissement, sans embauche, et en ne touchant qu'à 4 références sur 51.

1. Ce que l'analyse révèle

Votre ratio matière est de 24,2 %. C'est excellent — un bistrot se situe habituellement entre 28 et 32 %. Vos plats sont bien construits économiquement : le gisement n'est pas dans vos prix de vente.

Il est dans l'écart entre ce que vous achetez et ce que vous servez. En rapprochant vos quantités d'achat mensuelles de la consommation réelle calculée recette par recette, un écart apparaît sur les produits nobles portionnés — viandes et poissons. Il représente 956 € par mois.

Les cinq écarts les plus coûteux

Produit	Acheté/mois	Servi/mois	Écart	Coût / mois
Entrecôte	34,0 kg	26,7 kg	+ 28 %	194 €
Bloc de foie gras	3,0 kg	1,3 kg	+ 133 %	127 €
Bœuf à carpaccio	10,0 kg	5,6 kg	+ 80 %	107 €
Magret de canard	11,0 kg	7,2 kg	+ 52 %	83 €
Filet de bar	4,0 kg	2,0 kg	+ 97 %	55 €

Je ne retiens que 60 % de cet écart dans les gains. Une part est légitime — stock de sécurité, pertes de parage au-delà des rendements standards, repas du personnel, offerts. Promettre de récupérer la totalité serait malhonnête. Soit 573 € par mois retenus sur les 956 € identifiés.

Une précision importante : cet écart n'apparaît que sur les viandes et poissons portionnés, où la recette dit exactement ce qui part dans l'assiette. Sur l'huile, le sucre, le beurre ou le café, une recette ne peut pas capturer tous les usages de cuisine — l'écart y serait une limite de mon calcul, pas un gaspillage. Ces postes sont exclus.

2. Les changements proposés

Quatre références remplacées sur 51, soit 7,8 %. Aucune n'est simplement retirée : chacune laisse sa place à une référence qui vend mieux. Une carte qui perd des lignes sans contrepartie inquiète le client habitué et ne rapporte rien.

Retiré	Remplacé par	Gain / 3 sem.	Pourquoi ce changement
Filet de bar 9 ventes	Poisson du jour selon arrivage — 21,00 €	+ 162 €	Vous achetez 4 kg de bar par mois pour en servir 2 : 97 % de ce produit n'arrive jamais dans une assiette. En passant au poisson du jour, votre chef achète ce qui tourne réellement — plus aucun stock dormant, et la mention se suggère naturellement en salle.
Moules frites 17 ventes	Fish & chips de cabillaud — 17,50 €	+ 193 €	C'est la marge unitaire la plus faible de tous vos plats (9,67 €), aggravée par le sac de 5 kg imposé par le fournisseur. Le fish & chips réutilise du cabillaud, des pommes de terre et de la sauce tartare que vous avez déjà, à un prix supérieur de 2,50 €.
Penne au pesto 19 ventes	Tagliatelles au saumon et crème d'aneth — 16,50 €	+ 181 €	À 13,00 €, c'est le plat le moins cher de la carte : il tire votre ticket moyen vers le bas sans rien rapporter. Le remplaçant utilise des tagliatelles, du saumon et de la crème déjà en stock, pour 3,50 € de plus.
Jus de pomme 16 ventes	Limonade maison citron-menthe — 5,00 €	+ 105 €	C'est le pire ratio matière de vos boissons sans alcool (36,7 %) pour seulement 16 ventes. La limonade maison se fait avec les citrons et la menthe que vous achetez déjà, pour un coût quatre fois inférieur.

Un point commun à ces quatre décisions : aucune ne fait entrer un ingrédient nouveau dans votre cuisine. Les remplaçants sont construits à partir de produits que vous achetez déjà — cabillaud, saumon, pommes de terre, sauce tartare, tagliatelles, citrons, menthe. Vous ne prenez donc aucun risque de créer un nouveau stock dormant en réglant celui qui existe.

Une référence ajoutée

Le Virgin Mojito, 6,50 €. Menthe, citron vert et sucre sont déjà achetés. Sur 30 ventes projetées, 12 sont une vraie hausse de commande et 18 viennent en report depuis les softs — ce report est déduit du gain, jamais compté comme un profit pur. Gain net : + 99 € sur 3 semaines.

Cinq ajustements de prix

Référence	Avant	Après	Gain / 3 sem.
Expresso — 245 ventes, ratio matière 10,6 %	2,20 €	2,50 €	+ 46 €
Tagliatelles carbonara — ratio 15,7 %	14,50 €	16,00 €	+ 42 €
Le Burger Maison — 1er volume de la carte	17,50 €	18,50 €	+ 24 €
Verre de vin rouge — 85 ventes	5,50 €	6,00 €	+ 18 €
Œuf mayonnaise — ratio 16,4 %	6,00 €	6,50 €	+ 9 €

Volumes corrigés d'une élasticité de 4 à 5 %, volontairement pessimiste.

3. Trois horizons : 3 semaines, 3 mois, 1 an

Une carte modifiée ne produit pas son plein effet dès le premier jour. Il faut le temps que la salle prenne l'habitude de suggérer les nouveautés, que les clients réguliers redécouvrent la carte, et que le bouche-à-oreille joue. Voici comment l'effet se déploie.

3 semaines — ce qui a été observé

Ce sont les seuls chiffres de ce document qui ne sont pas une projection : ils sortent du calcul référence par référence.

Chiffre d'affaires **20 258 € → 21 466 € (+ 6,0 %)**

Gain de marge **+ 1 280 €**

3 mois — première projection

Hypothèse : 75 % de montée en charge. Un trimestre suffit pour que la nouvelle carte tourne et que l'équipe prenne le pli, mais pas encore pour un effet de recommandation complet.

Gain de marge projeté à 3 mois : **+ 4 160 €**

1 an — projection en régime établi

Hypothèse : régime plein, plus 5 % de croissance organique. Le poisson du jour, le fish & chips et le Virgin Mojito ont eu le temps de trouver leur public au-delà des premiers essais.

Gain de marge projeté à 1 an : **+ 23 294 €**

Soit environ 9 % de votre marge brute annuelle.

Aucune de ces deux projections n'est garantie. Ce sont des ordres de grandeur bâtis sur des hypothèses prudentes et écrites, pas des promesses. Le point de contrôle à trois mois permettra de comparer le réel au modèle et d'ajuster ce qui n'aura pas fonctionné.

4. Ce que vous recevez

- Ce document de synthèse
- Le classeur de calcul complet — 51 références, 683 formules, que vous gardez et réutilisez seul à chaque changement de carte
- Vos fiches techniques chiffrées, ingrédient par ingrédient, que vous n'aviez pas
- L'analyse achats contre servi, produit par produit

Méthode : matrice de menu engineering, Kasavana & Smith, Michigan State University, 1982. TVA 10 % sur la restauration sur place, 20 % sur les boissons alcoolisées — tous les prix sont convertis en hors taxes avant calcul de marge. Les prix d'achat unitaires ont été reconstitués à partir de vos quantités mensuelles et du budget matières que vous avez communiqué ; ils sont à confirmer sur vos factures.