

Quand la restauration collective se met au goût du jour

Xerfi vient de publier une étude sous le titre :

« Comment la restauration collective se réinvente ? Les défis et perspectives des SRC à l'horizon 2024 »

Après deux années de crise éprouvantes, les sociétés de restauration collective (SRC) rencontrent encore de sérieuses difficultés. Déjà dégradées, les marges de la profession sont de fait encore sous pression. La flambée du prix des produits agricoles et alimentaires renchérit leurs coûts d'approvisionnement alors que les revalorisations tarifaires interviennent en général une fois par an en vertu des procédures contractuelles avec leurs clients. Sans oublier qu'utiliser la restauration collective comme levier de promotion d'une alimentation saine et durable mais aussi de réduction des inégalités alimentaires génèrent des surcoûts pour les professionnels. Autant de facteurs qui vont entraîner un durcissement des plans de réduction de coûts chez les SRC et favoriser de nouveaux rapprochements, de l'avis des experts de Xerfi Precepta. Dans ce contexte, il faudra patienter jusqu'en 2024 pour que l'activité de la restauration collective retrouve peu ou prou son niveau d'avant-crise, au rythme d'une croissance de 8,5% en 2022 puis de 3% en 2023 et 2024 pour s'établir à environ 25 milliards d'euros (dont 12 milliards pour la restauration concédée).

La production sera en effet tirée par trois principaux facteurs. Le vieillissement de la population restera ainsi un puissant moteur structurel sur le marché de la santé et du médico-social (25% du chiffre d'affaires des SRC), deuxième segment d'activité après les entreprises et administrations (40%) et de loin le plus dynamique. En clair, cela profitera à la restauration dans les EHPAD et autres résidences seniors de plus en plus nombreuses mais aussi au développement du portage de repas à domicile. **La reprise progressive du trafic aérien** permettra par ailleurs au catering de poursuivre sa phase de récupération. De quoi redonner des couleurs aux acteurs de la restauration aérienne, Gategroup/servair et Newrest, les plus durement touchés par la crise sanitaire. Enfin, **la baisse du pouvoir d'achat** suscitera des arbitrages de consommation favorables à la restauration collective.

Une restauration multimodale, résultat des efforts d'adaptation

Un temps déstabilisée par l'essor du télétravail et les pratiques des foodtech, la restauration collective s'est adaptée. **Et les efforts des SRC de la restauration d'entreprises – comme les géants Sodexo, Elior et Compass et leurs challengers API Restauration et Groupe MRS – commencent à porter leurs fruits.** Mieux encore, l'horizon se dégage et de nouvelles perspectives s'offrent à elles. La normalisation du travail à distance (sur la base de deux jours par semaine pour plus de 20% des salariés) permet en effet désormais de calibrer les offres

et les organisations. **En d'autres termes, il est aujourd'hui possible de dimensionner correctement les cantines d'entreprises et autres services de livraison des télétravailleurs à leur domicile.**

Les nouvelles solutions de livraisons groupées en entreprises, frigos et autres cantines connectées laissent entrevoir des possibilités de s'adresser au marché des TPE et PME, plus flexibles, moins gourmandes en mètres carrés et en investissements. Les efforts d'innovation des SRC pour se réinventer sur le marché des entreprises peuvent en outre servir d'autres secteurs. Campus, hôpitaux ou centres commerciaux, le champ des possibles est vaste pour les cantines connectées. **En clair, les SRC créent une restauration multimodale.**

Les frontières s'estompent avec la restauration commerciale et le retail

Si l'évolution de leur modèle offre de nouvelles perspectives aux SRC, elles les confrontent aussi à de nouvelles concurrences. Celles-ci émanent à la fois de foodtech et d'acteurs historiques de secteurs connexes dont les offres et positionnements sont également en pleine mutation. **Avec la livraison groupée en entreprises, les dark stores et dark kitchens trouvent en effet le moyen de rentabiliser des activités initialement déployées pour le BtoC.** Acteur du quick commerce, Gorillas vient ainsi de mettre la main sur Frichti, qui accélère sur le terrain du BtoB. **Depuis la crise sanitaire, les enseignes de restauration commerciale sont, elles, invitées à se développer dans la livraison.** Cela passe par la création de marques virtuelles (dark kitchens) qui s'appuient aussi sur les agrégateurs pour diffuser et livrer leurs offres. Le groupe Bertrand fait partie de ceux qui ne cachent pas leur intérêt pour le secteur de la restauration collective.

Les opérateurs de la restauration collective doivent donc composer avec les start-up des cantines connectées qui s'adressent aux PME et aux grandes entreprises. **Les agrégateurs (Uber Eats, Deliveroo, Just Eat) deviennent aussi des acteurs incontournables de la livraison de repas aux salariés en entreprises et en télétravail. Plus surprenant, les géants de la grande distribution alimentaire avancent également leurs pions grâce à l'implantation de formats innovants** (magasins automatisés chez Auchan et Carrefour, distributeurs de plats à réchauffer chez Picard par exemple), dans des lieux de vie (campus, bureaux, hôpitaux...), autrefois pré carré des SRC. Le leader de la distribution automatique Selecta vient aussi de développer une offre de plats chauds. Dans ce contexte, **la consolidation va persister à moyen terme afin de massifier les achats et d'optimiser les coûts d'approvisionnements, de l'avis des experts de Xerfi Precepta.**

*Auteur de l'étude : **Delphine David***

Le groupe Xerfi est en France le leader des études économiques sectorielles. Il présente le plus grand catalogue de travaux sur la France et l'International. Editeur indépendant, il apporte à ses clients par son expertise professionnelle, sa liberté éditoriale, son ouverture intellectuelle, l'accès rapide, fiable, clair, à la connaissance actualisée des évolutions sectorielles, des stratégies des acteurs économiques et de leur environnement.