

Restaurants : face à la baisse de fréquentation, la réservation de groupes devient un nouveau relais de croissance

Alors que plus de **4 900** établissements de restauration ont déjà fait l'objet d'une défaillance depuis le début de l'année, les restaurateurs cherchent de nouveaux leviers pour remplir leurs salles. À contre-courant de la fréquentation individuelle, **les réservations de groupe progressent**. À Paris, **elles ont augmenté de 19 % sur Privateaser** depuis le début de l'année. Une tendance dont certains établissements ont décidé de faire un véritable axe de développement.

Plus de 4 900 restaurants en défaillance depuis janvier

La restauration française traverse une période particulièrement difficile. Selon les données **Altare** rapportées par **Le Monde**, plus de 4 900 établissements de restauration sont en défaillance depuis le début de l'année 2026, soit 7 % de plus qu'à la même période en 2025.

En 2025, 7 300 procédures avaient déjà été enregistrées, un niveau supérieur de 35 % à la moyenne observée entre 2010 et 2019.

En cause : un **effet ciseaux** entre des charges qui continuent d'augmenter et des

consommateurs qui arbitrent davantage leurs dépenses. Énergie, matières premières, remboursement des PGE, masse salariale... les coûts pèsent sur les établissements tandis que la fréquentation ralentit.

Selon l'observatoire de l'UMIH et de l'Ordre des experts-comptables cité par Le Monde, le chiffre d'affaires moyen de 24 000 entreprises de restauration traditionnelle a **reculé de 6,5 %** depuis le début de l'année. Un quart d'entre elles enregistrent même une **baisse supérieure à 16 %**.

À Paris, les réservations de groupe progressent de 19 %

Dans ce contexte, un segment semble mieux résister : **les événements de groupe**.

Sur les huit premiers mois de 2026, le nombre de réservations de groupe confirmées via Privateaser à Paris a **progressé de 19 %** par rapport à la même période en 2025.

Anniversaires, afterworks, pots de départ, repas entre amis ou événements d'entreprise,

ces réservations répondent à une logique différente de celle du client de passage. Elles sont anticipées, concernent une vingtaine de personnes en moyenne et permettent aux établissements de sécuriser plusieurs couverts en une seule réservation.

Pour certains restaurateurs, elles deviennent ainsi une activité à part entière.

4 900

Restaurants en
défaillance

Jusqu'à

-16 %

de chiffre
d'affaires

+19 %

de réservations
de groupes

86 %

de réservations
confirmées

***Tina au 38* dans le 6ème à Paris : +86 % de réservations confirmées en un an**

C'est le choix effectué par *Tina au 38*, bar à tapas situé dans le 6e arrondissement de Paris.

L'établissement accueillait déjà ponctuellement des anniversaires, afterworks et soirées d'entreprise, mais principalement au gré du bouche-à-oreille. Face au ralentissement de la fréquentation traditionnelle, **il a décidé de structurer cette activité et d'investir dans son développement via Privateaser.**

Au départ, *Tina au 38* enregistrait environ 35 demandes par mois pour 18 réservations confirmées.

L'établissement a ensuite **renforcé sa visibilité sur Privateaser** afin d'accéder à

davantage de demandes. Résultat : en un an, le nombre de demandes reçues a **progressé de 61 %** et celui des réservations confirmées de **86 %**.

Aujourd'hui, *Tina au 38* traite en moyenne **57 demandes par mois pour 32 réservations confirmées**, avec un taux de transformation de 63 % sur la période.

« Nous avons un meilleur suivi des réservations, avec les informations clients et les devis centralisés au même endroit. Cela évite les ressaisies et simplifie considérablement notre organisation. », explique le gérant de *Tina au 38*.

Ne plus dépendre uniquement du passage

Le cas de *Tina au 38* illustre une évolution plus large du métier : dans un contexte où chaque couvert compte, certains établissements cherchent à **diversifier leurs sources de fréquentation** plutôt qu'à dépendre uniquement du passage.

Le groupe présente notamment l'avantage de **rendre une partie de l'activité plus prévisible** : une réservation effectuée en amont, plusieurs couverts sécurisés simultanément et la possibilité de travailler des créneaux spécifiques.

Cette dynamique ne suffit évidemment pas à

effacer les difficultés structurelles auxquelles fait face la restauration française. Mais elle constitue un relais d'activité supplémentaire dans un marché où les restaurateurs doivent désormais **multiplier les leviers** pour remplir leurs établissements.

Avec **+19 % de réservations de groupe confirmées** à Paris depuis le début de l'année, la tendance montre que, malgré les arbitrages des Français sur leurs dépenses, l'envie de se retrouver autour d'un anniversaire, d'un afterwork ou d'un événement collectif reste bien présente.



À propos de Privateaser

Fondée en 2014, Privateaser est une entreprise française qui simplifie la réservation de bars, restaurants et lieux privatisables pour les groupes. Avec **plus d'un million d'utilisateurs et 3 000 établissements partenaires**, la plateforme permet aux particuliers comme aux entreprises de trouver et réserver un lieu adapté à leurs événements.



+1M
d'utilisateurs

3 000
Restaurants
partenaires

+ de 10
Grandes villes
en France
et en Belgique

Des
Milliers
de réservations
chaque mois