

En direct du bureau KPMG à Mérignac

Être restaurateur, c'est être cuisinier... mais aussi manager. Le cabinet d'expertise comptable n'est pas seulement là pour effectuer le bilan de fin d'année. C'est aussi un précieux partenaire qui accompagne ses clients au jour le jour. Rencontre avec Michaël Labat, directeur du bureau KPMG Aquitaine à Mérignac.

Une cinquantaine d'hôtels, cafés et restaurants font confiance aux équipes KPMG de Mérignac. Êtes-vous spécialisés dans la restauration ?

Oui, nous avons une équipe spécialement dédiée à cette clientèle, une équipe qui assure la veille légale et réglementaire, souvent changeante, notamment sur les problématiques liées à la convention collective. Nous avons mis en place des outils précisément adaptés.

Pour quelles problématiques les restaurateurs font-ils appel à vous ?

Au cœur des débats, il y a d'abord la trésorerie : comment s'adapter aux charges croissantes ? Comment modifier la TVA sans trop impacter la clientèle ? La seconde difficulté, c'est la gestion sociale. Les restaurateurs doivent faire face à une clientèle de plus en plus exigeante et versatile, qui veut de la qualité mais ne paye pas de sa fidélité. Un jeudi, vous aurez dix couverts. Le jeudi suivant, quatre vingt. Et une saison d'été de plus en plus compacte, resserrée autour du mois d'août. Comment gérer les stocks et la masse salariale sur des bases aussi mouvantes ?

En quoi KPMG peut-il apporter une aide dans ces domaines ?

La solution est dans la réactivité. Nous avons donc mis en place un outil de pilotage : le tableau de bord restauration. Il permet, à chaque fin de mois, d'établir un état des lieux précis et de projeter l'état des comptes en fin d'année, ceci afin d'anticiper et d'établir un dialogue en toute transparence avec les partenaires financiers. En outre, nous avons développé notre propre outil de gestion, accessible par nos clients en ligne. De n'importe où, y compris chez leur banquier, ils peuvent avoir accès à une analyse financière en temps réel et comparer leur résultat avec un autre mois de l'année en cours ou avec le même mois de l'année précédente. De même, grâce à la newsletter KPMG mensuelle, ils peuvent comparer leurs chiffres avec les statistiques nationales : ils se sentent moins seuls et moins pris au dépourvu.

Vous leur apprenez donc à devenir des managers ?

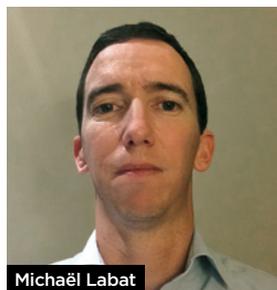
Exactement. Et pas seulement aux chefs, mais aussi à leurs équipes. Nous dispensons des formations sur mesure, nous leur apprenons à mettre en place un budget, à harmoniser la carte par rapport au prix de revient. Cette façon



d'impliquer et de motiver les équipes est une véritable innovation dans le domaine de la restauration.

Vous êtes un cabinet conseil. Quels types de conseils donnez-vous aux restaurateurs ?

Nous sommes là pour décrypter la législation les concernant. Leur rappeler par exemple qu'ils doivent payer la CFE (cotisation foncière des entreprises) mi-décembre, alors qu'elle ne fait plus l'objet d'un appel sous forme de papier. Leur souffler que, s'ils ont une activité saisonnière, ils peuvent demander une exonération partielle ou totale de cette taxe sous certaines conditions. Ou bien les inciter à obtenir le titre de Maître Restaurateur, qui leur donne droit à un crédit d'impôt. Ou encore, pour les chefs qui ont des projets, les accompagner dans la demande d'un prêt BPI (qui vient en appui d'un prêt classique, sans qu'une caution de chef d'entreprise soit requise). Nous sommes là pour les accompagner. Nous connaissons notre métier, et surtout nous connaissons le leur... ♦



Michaël Labat

« Chef et chef d'entreprise : deux métiers bien distincts, deux casquettes qu'il faut pourtant porter en même temps. »