



La restauration fond pour **le leasing**

Tout se loue, les morceaux de musique, les séries télévisées, mais aussi les cuisines des restaurants, jusqu'au mobilier en salle ! Une tendance de fond, où l'usage l'emporte sur la possession.

YANNICK NODIN

L'été avait hâte, il a pris cette année quelques semaines d'avance, dans un mois de mai favorable aux glaces, comme aux terrasses. Les glaces. Fabien Gris connaît bien. Ses turbines, machines à bâtonnets ou à glace à l'italienne, toutes made in France, sont à l'œuvre dans un millier d'établissements dans l'Hexagone, des points de vente en restauration rapide aux gros glaciers et parcs de loisirs. Parmi celles-ci, une quarantaine de machines louées pour la saison, prises d'assaut aux premiers rayons de

soleil. « Dès avril, le parc est épuisé, confirme le dirigeant de la société éponyme. La demande est très souvent liée à des établissements qui testent l'activité, ou un emplacement, et finissent d'ailleurs en très grande majorité par acheter la machine en fin de saison. La location est un vrai tremplin à l'investissement ! »

Au moment de s'équiper, elle est aussi une entrée de plus en plus fréquente pour les professionnels. Une tendance relevée par Locam, spécialiste du leasing, dont 17 % des financements en 2020 et 2021 ont porté sur les



Pour son troisième Ninkasi, à Grésy-sur-Aix (Savoie), un franchisé de l'enseigne a eu recours aux solutions de leasing de Grenke pour financer mobilier et équipements pour le bar.



Pour conserver les terrasses attractives, le leasing est ici utilisé au Refuge, à La Croix-Valmer (Var), sur des chaises et tables fournies par Mobilier Coulomb.

CHR. « La location longue durée n'est pas une nouveauté en restauration, les caisses enregistreuses, puis les TPE, sont financés depuis longtemps par ce biais, observe Baptiste Magrit, directeur marketing et marchés de la filiale du Crédit agricole. Mais le marché regarde ces solutions avec un intérêt renouvelé, dans une tendance de fond où l'usage prend le pas sur la possession. » Et si la location longue durée n'est plus une exception, c'est aussi parce qu'elle se déploie dorénavant sur de nombreuses catégories, en cuisine comme en salle. « Nous voyons arriver sur l'univers du leasing des offres nouvelles sur les arts de la table avec Revol, à côté de partenariats de longue date avec Metro par exemple, le mobilier design avec la plateforme Yousee... Le marché s'est ouvert ces deux-trois dernières années, avec des fournisseurs qui ont compris qu'il y avait un besoin de financement, sur le mobilier comme les équipements grandes cuisines, où la croissance des biens en leasing est à deux chiffres chez nous. »

GAGNER EN AGILITÉ

À l'instar de la société Enodis, faisant carton plein avec son MerryChef E2S, proposé en leasing dès le premier confinement. Avantageuse, à 299 € par mois sur trois ans, pour être quasi au niveau du prix public du four, l'offre a séduit d'emblée les opérateurs en boulangerie déployés sur le snacking. À tel point que la majorité du parc des MerryChef dans l'Hexagone est aujourd'hui en location ; « Quand on équipe de grands réseaux, tel Marie Blachère, cela va très vite, se réjouit Alexandre Houpert, directeur général d'Enodis. À 11,96 € par jour d'exploitation, nos clients se rendent compte que l'on rentabilise rapide-

ment cette charge locative. Et cela nous a forcément donné des idées. » À l'instar des fours Convothem, eux aussi très demandés en location, mais aussi de premiers projets de cuisines clés en main, et entièrement en leasing, qui émergent, sur une ligne location qui pèse aujourd'hui 10% du chiffre d'affaires de la société.

Du côté des preneurs de contrat, Iteb Boudjema, aux rênes de Marvelous et YamYam, 6 restaurants en propre, et 3 supplémentaires d'ici à la fin de l'année, s'inscrit dans la tendance. « Nous avons du leasing sur nos cuisines, notre mobilier, nos bornes de commande, et même une aire de jeu, énumère-t-il. Cette solution s'est imposée dans notre développement, pour compléter des prêts bancaires qui ne portent plus sur la totalité des financements. » Des créations appuyées, à grosse maille, à 35% de l'enveloppe globale en leasing, dans un schéma désormais rodé. « Clairement, on ne se voit plus fonctionner sans. Nous activons les clauses d'achat au bout des contrats, sur 48 mois nous concernant, avec un surcoût de 15-20% en plus par rapport à un achat en trésorerie. En exploitation, ces loyers créent une ligne supplémentaire, il faut performer, mais nos capacités d'endettement restent intactes, avec cet intérêt de nous rendre plus agiles pour investir et ouvrir. »

Un calcul de moins en moins isolé. Comme le constate le fabricant Winterhalter, qui propose en leasing, et en direct, l'ensemble de sa gamme depuis une quinzaine d'années : « Aujourd'hui, une demande sur deux que nous recevons pour s'équiper d'un concept de lavage est assortie d'interrogations sur la location avec option d'achat », souligne David Laugeois, son directeur des ...

... ventes France. Avec cet intérêt pour les mensualités de pouvoir ramener un coût à un usage, par jour, comme au couvert servi : « Avec ce type de calcul, on arrive à quelques centimes d'euros par couvert sur nos équipements, et il peut alors être intéressant de monter en gamme, avec peu d'incidences sur les loyers. Nos partenaires installateurs s'y retrouvent aussi, puisque dans un leasing, ils sont payés intégralement à réception de la commande, sans avoir à étaler les paiements. »

DES OFFRES MULTISERVICES

Une sécurisation du carnet de commandes appréciée des adhérents du groupement Eurochef et qui les incite à pousser ce type de financement : « Les coûts de maintenance des équipements, qui embarquent plus de technologies, ont augmenté ces dernières années, si bien qu'il n'est pas toujours intéressant d'en être propriétaire, note Alain Bonot, responsable grands comptes du groupement. Nous voyons de grands groupes basculer sur le leasing, tester la solution d'abord sur un four, puis nous consulter sur l'ensemble du restaurant. En face, nous construisons des offres full service, où autour de l'équipement nous apportons une maintenance préventive, des consommables parfois, etc. » Une approche nouvelle qui permet de s'insérer dans les besoins des établissements. Dont ceux des grands comptes, intéressés par des matériels performants et fiables sur la durée comme par la capacité du leasing à favoriser l'homogénéité du parc d'équipements, y compris chez leurs partenaires franchisés.

Établissements où il n'y a pas que les équipements à être mis en rotation, mais aussi leurs décors. « Aujourd'hui, la moitié de nos clients en leasing repartent à la fin du contrat sur une nouvelle location de longue durée, portant sur du mobilier, avance Mickaël Spataro, responsable commercial et marketing de Mobilier Coulomb. Les clients avaient plutôt tendance à lever l'option d'achat il y a quelques années. Mais la concurrence accrue entre les adresses et leur visibilité sur les réseaux sociaux ont accru le besoin de renouvellement, sans générer de stocks de mobilier dont on n'a plus l'usage. » Le grossiste réalise 65 % de son activité via le leasing, en partenariat avec Locam et Grenke, et propose à la location une vingtaine de marques outdoor (Grosfillex, Nardi...), mais aussi du mobilier sur mesure ciblant cette fois les intérieurs.

Cofondateur de Yourse, spécialiste de la location de pièces de mobilier design, sur plus de 2 000 références, Franck Mallez est bien placé pour le savoir. Lancée en octobre 2020, avec le grand public pour cible, la plateforme tire aujourd'hui sa croissance de ses contrats B to B, dont la restauration, son troisième marché après l'hôtellerie et le tertiaire. « Il y a depuis le début de l'année une accélération très forte sur ce marché, où l'on fait tout pour se différencier, être "instagrammable", ce qui passe par des luminaires, une belle table, plus rarement sur l'ensemble du mobilier. » Dans les contrats, souvent conclus en restauration autour des gammes Contract des fabricants Hay ou Vitra, Yourse propose systématiquement un entretien via des visites régulières de technicien sur

LEASING ET ÉCONOMIE CIRCULAIRE, ALLIÉS OBJECTIFS ?

Avec un premier contrat de location, c'est une boucle qui s'ouvre dans l'utilisation d'un équipement, le plus souvent neuf. Mais une fois ce contrat terminé, si l'option d'achat n'est pas levée, l'équipement, en cuisine comme en salle, poursuit son cycle de vie. « Ces matériels nous intéressent, souligne Alain Bonot, responsable grands comptes d'Eurochef. Une fois reconditionnés et remis en état, ils nous permettent de remplir notre obligation légale de pouvoir répondre aux appels d'offres en marchés publics avec une portion d'équipement de seconde main. » Chez Enodis, on retrouve ces équipements sur des prêts en urgence, des salons, donnés à des associations ou revendus à bas prix à l'international, comme Mobilier Coulomb, qui les place sur le marché local. La plateforme Yourse, de son côté, propose ses pièces design en seconde main, mais aussi en location longue durée, sur des mensualités de 40 à 50 % inférieures à celles du mobilier d'origine. La boucle est bouclée !



site. « C'est une formule appréciée et un intérêt du leasing, comme l'est, contrairement au prêt bancaire, le retour très rapide obtenu sur les dossiers. »

VRAI SCHÉMA DE FINANCEMENT

Après deux années de crise sanitaire pas neutres sur les comptes d'exploitation, des initiatives ont été lancées pour ouvrir le leasing sur des établissements ne disposant pas d'historique sur leurs bilans. À l'instar de Locam qui sur certains dossiers partage les risques avec ses partenaires – concrètement, une partie du loyer retenue est restituée aux fournisseurs aux termes du contrat –, et met en avant 20% des financements autorisés sur des créations. De son côté, Grenke souligne l'évolution des profils des preneurs de contrats: « Nous voyons arriver des dossiers avec une démarche structurée, où le leasing n'est pas un crédit déguisé mais s'intègre au schéma de financement des adresses, explique Julien Barthe, responsable commercial Est de Grenke. Avec cet effet que le taux d'acceptation

des dossiers se maintient malgré la crise sanitaire, voire augmente. »

Pour alléger les charges locatives, la société a mis en place des contrats spécifiques, comme ses formules Easy Start, sur des loyers minorés la première année, ou encore Saison+, dont les mensualités s'adaptent à la saisonnalité de l'activité. Manière d'adapter finement un recours au leasing pertinent en restauration: « Sur le fond, le leasing, c'est une question générationnelle, souligne David Laugeois. Les aînés veulent rester dans l'achat cash, mais quand on a 25 ans, que l'on se lance, cette valeur d'usage du leasing est complètement intégrée. » •



1. Les fours Corvotherm d'Enodis sont très demandés en location.
2. Le fabricant Winterhalter propose en leasing l'ensemble de sa gamme depuis une quinzaine d'années.



Découvrez nos offres de location et optez pour le concept de lavage Winterhalter* pour des verres brillants et une vaisselle éclatante.

winterhalter®



Maîtrise totale des coûts d'exploitation et zéro concession sur la propreté et l'hygiène de votre vaisselle !

Des questions sur nos offres de location en LOA ou LLD ? Nous serons ravis de vous apporter une réponse personnalisée au 04 81 10 35 43 ou rendez-vous sur winterhalter.fr :



* comprend tous les éléments essentiels au procédé de lavage : des lave-vaisselle + des dispositifs de traitement de l'eau + des produits lessiviels + des accessoires.