

GUIDE DE DÉMARRAGE EN RESTAURATION



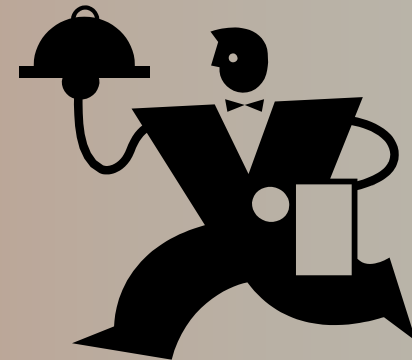
SDEI 

MASHTEUATSH

Bureau de développement touristique de Mashteuiatsh

Rédigé par : Céline Taillon

Mai 2009



DÉMARRAGE D'EXPLOITATION D'UN RESTAURANT

- Dans le but d'accompagner les entrepreneurs touristiques de Mashteuiatsh, la SDEI, de par son mandat de services aux entreprises, a produit cette brochure.
- Cet outil se veut un repère facilitateur pour tout entrepreneur désireux de se lancer dans la belle aventure de la restauration.
- Toutes les étapes de réalisations pour l'ouverture d'un restaurant, que ce soit à service rapide, de cuisine régionale ou de mets gastronomiques, sont les mêmes. Elles vous seront décrites une à une dans ce document.
- Un aperçu des différents coûts et des démarches à suivre pour rentabiliser votre restaurant vous est fourni et vous aidera à atteindre votre but.
- Certains signes indiquent que le secteur de la restauration prend actuellement de l'expansion, particulièrement en raison de l'augmentation du nombre de touristes. Les établissements qui vendent des mets à emporter sont aussi de plus en plus nombreux, puisqu'ils répondent à la demande d'une clientèle pressée par le temps.
- La restauration est un métier exigeant. Attendez-vous à travailler durant de longues heures, soit entre 10 et 15 heures par jour. Vous devez être en mesure d'exceller dans un grand nombre de domaines, tels que la préparation et le service des aliments, le service à la clientèle, la gestion, le marketing, l'achat, le contrôle des stocks et la gestion des ressources humaines.
- Il s'agit d'un milieu où la concurrence est très vive et où 50 % à 80 % des restaurants ferment leurs portes dans les trois années qui suivent leur ouverture.
- Le secteur de la restauration est réglementé par des lois fédérales et provinciales et des règlements municipaux.
- Assurez-vous de bien connaître TOUS les règlements qui s'appliquent avant de prendre quelque décision que ce soit, en particulier avant d'acheter ou de louer un immeuble.

TYPES DE RESTAURANTS :

CHOISISSEZ LE TYPE DE RESTAURANT EN FONCTION DE VOTRE EXPÉRIENCE, DE VOS MOYENS FINANCIERS, DE L'EMPLACEMENT ET DE LA CLIENTÈLE.

- Familial

S'adresse à une clientèle variée. Vous devez exceller dans le service aux tables, la préparation des aliments et le contrôle des stocks, en raison de la grande quantité de mets au menu. Cette catégorie est de moins en moins populaire sauf dans les régions touristiques.

- Exotique

On y sert des plats typiques de la cuisine d'un pays ou d'une région bien particulière. La cuisine doit être de qualité supérieure et le service aux tables personnalisé.

- Spécialisé

Se spécialise dans la préparation d'un type d'aliments ou de mets. Plus prisé en région urbaine. Le propriétaire doit posséder une longue expérience en restauration.

- Café-restaurant

Offre une grande variété de plats vite faits ou pré-cuisinés. Le restaurant doit être situé dans un lieu très passant, afin de recevoir un grand nombre de clients en peu de temps.

- Service rapide

En général, exploitation d'une franchise offrant un menu restreint. Intéressant pour un restaurateur débutant. L'investissement en capital est habituellement peu élevé en comparaison des autres types de restaurants.

SUITE...

CAFÉTÉRIA

On y sert des plats froids ou des mets chauds pré-cuisinés dont la préparation est simple. Une cafétéria doit se situer dans un endroit passant où la clientèle est nombreuse et ne s'attarde pas aux tables. Il peut être difficile de freiner les coûts de la main-d'œuvre.

LIBRE-SERVICE

Petites entreprises qui offrent des mets à emporter ou à consommer sur place. Il est d'une extrême importance de bien choisir l'emplacement, de veiller à la qualité des aliments et d'être efficace. Premier choix du débutant en raison des dépenses minimales reliées au capital d'investissement et aux coûts de la main-d'œuvre.



EMPLACEMENT ET AMÉNAGEMENT

- Le choix de l'emplacement sera peut-être la décision la plus importante que vous aurez à prendre. Effectuez une recherche. Étudiez le climat des affaires, les caractéristiques de la population, les données et les tendances démographiques et celles relatives au nombre de véhicules qui passent dans le coin. Concentrez-vous sur six (6) facteurs clés : la réglementation, les coûts, l'accessibilité, le stationnement, le quartier et la concurrence.
- Aménagez votre restaurant de façon à créer une certaine ambiance, tout en tenant compte des aspects pratiques et utilitaires. Assurez-vous de prévoir :
 - ❖ Un endroit où vos clients pourront s'asseoir pendant qu'ils attendent, un espace pour le service, un emplacement pour la caisse enregistreuse, des salles de toilette et un bar (facultatif).
 - ❖ Un ou plusieurs endroits d'où vous pourrez surveiller l'ensemble du restaurant.
 - ❖ Un bon éclairage, des panneaux indicateurs et des endroits passants libres de tout obstacle.
 - ❖ Des tables de grandeurs diverses : 50 % des clients sont des couples, 30 % sont seuls ou en groupes de trois personnes et 20 % en groupes de quatre personnes ou plus.
 - ❖ Suffisamment d'espace. On suggère de réserver entre 10 et 20 pieds carrés par chaise dans un restaurant de type familial, de 10 à 12 pieds carrés dans une cafétéria et de 7 à 17 pieds carrés dans un café-restaurant.
 - ❖ Une cuisine où il sera possible de préparer facilement et rapidement les mets, de communiquer efficacement entre employés, de se déplacer sans danger, de ranger les aliments secs ou périssables dans des endroits appropriés, de laver la vaisselle, de ranger les objets personnels des employés et d'effectuer des livraisons sans difficulté. La cuisine doit également être facile d'entretien et munie d'un système d'éclairage et de ventilation adéquat.

COMMENT CALCULER LA CAPACITÉ DE VOTRE RESTAURANT

- DÉTERMINEZ LE NOMBRE MAXIMAL DE CLIENTS QUE VOUS POUVEZ ACCUEILLIR DANS VOTRE RESTAURANT, AINSI QUE VOTRE SEUIL DE RENTABILITÉ, EN SUIVANT LES ÉTAPES SUIVANTES :
 1. Déterminez le profit que vous souhaitez réaliser chaque semaine. Exprimez cette donnée en pourcentage des recettes hebdomadaires, ce qui vous permettra de calculer le montant minimal de celles-ci qui est requis pour faire un profit.
 2. Décidez combien de jours par semaine vous ouvrirez votre restaurant. Calculez la moyenne de vos recettes quotidiennes en divisant le total des recettes hebdomadaires par le nombre de jours ouvrables.
 3. Estimez à quel pourcentage des recettes quotidiennes correspond chaque période de repas (déjeuner, dîner, souper).
 4. Multipliez les trois nombres obtenus à l'étape no 3 par la moyenne des recettes quotidiennes pour calculer le montant des rentrées d'argent pour chacune des périodes-repas.
 5. Déterminez le montant moyen d'une addition par période-repas.
 6. Divisez le montant des rentrées d'argent obtenu à l'étape no. 4 par le montant moyen de l'addition correspondante pour obtenir le nombre moyen de clients par période-repas.
 7. Estimez : a) la durée d'occupation moyenne des places par période-repas et b) la durée de chaque période-repas.
 8. Divisez la durée de chaque période-repas par la durée d'occupation moyenne des places afin de calculer le nombre de clients possibles par période-repas.
 9. Divisez le nombre de clients servis par période-repas par le nombre de clients possibles par période-repas et vous saurez ainsi combien de places il vous faut par période-repas.
 10. Le résultat le plus élevé obtenu à l'étape no 9 plus 20 % (marge de sécurité) constitue le nombre minimal de places dont vous aurez besoin.

COMMENT DRESSER LES MENUS ET FIXER LES PRIX

- Dressez vos menus avec soin. Tenez-vous au courant des préférences de vos clients quant au type de mets et au mode de préparation. Offrez-leur un choix varié, tout en maintenant vos coûts à un niveau stable.
- Le prix d'un plat comprend le coût des ingrédients plus toutes les autres dépenses auxquelles vous ajoutez le montant du profit que vous souhaitez réaliser. En général, il correspond à environ trois fois le prix d'achat des aliments, selon le type de restaurant que vous exploitez et compte tenu de vos frais d'exploitation et des prix de vos concurrents. Pour fixer un prix :
 - ❖ Estimez le montant de vos ventes. Composez le taux moindre de profit réalisé sur les plats aux ingrédients coûteux en majorant davantage le prix des plats dont les ingrédients coûtent moins cher.
 - ❖ Assurez-vous que le coût des aliments que vous achetez ne dépasse pas de 33 % à 40 % le montant des ventes brutes et prévoyez une marge de profit acceptable.
 - ❖ Composez une gamme de mets équilibrée en tenant compte que certains seront plus populaires que d'autres. Notez bien les mets que préfèrent vos clients et augmentez ainsi vos chances de succès!

CONTRÔLE DES STOCKS ET DES COÛTS

● ACHATS :

Énoncez vos exigences concernant les marques, le format, la quantité, le poids et la catégorie de la marchandise, où et quand elle doit être livrée, les livraisons d'urgence, la possibilité de remplacer un produit par un autre et les mesures à prendre lorsque la marchandise est avariée. Comparez les prix de plusieurs fournisseurs. Obtenez le meilleur produit au plus bas prix possible. Servez-vous de bons de commande et de réception.

● LIVRAISONS :

Vérifiez si vous avez bien reçu tout ce que vous aviez commandé, en contrôlant les bons de commande et de réception. Assurez-vous que la marchandise reçue respecte vos exigences. Une vérification attentive vous permettra de remarquer s'il manque quelque chose ou encore si le prix ou le poids ont été modifiés.

● CALCUL DU COÛT MENSUEL DES ALIMENTS :

Déterminez le coût réel des aliments consommés par les clients et le coût réel des aliments vendus. Vous tiendrez compte, pour ce faire, du stock d'ouverture, de vos achats, des ajustements et du stock de clôture. Le rapport entre les deux coûts devrait demeurer relativement stable.

● PETIT RAPPEL :

- ✓ NE RIEN AFFIRMER DE FAUX OU DE TROMPEUR CONCERNANT LA QUALITÉ, LA QUANTITÉ, LE NOM, L'ORIGINE OU LE MODE DE PRÉPARATION D'UN ALIMENT.
- ✓ S'ASSURER QU'UN ÉNONCÉ SUR UN ALIMENT DEMEURE VRAI DURANT TOUTE LA DURÉE D'UN MENU. SI UN ÉNONCÉ DEVENAIT INEXACT À UN MOMENT DONNÉ DE LA DURÉE D'UN MENU, IL FAUT LE MENTIONNER, PAR EXEMPLE : « DESSERT DE FRAISES FRAÎCHES (EN SAISON) ».
- ✓ IL FAUT PRÉCISER PLUTÔT QU'ÉVITER TOUTE AFFIRMATION POUVANT PORTER À CONFUSION, CE QUI OBLIGE PARFOIS À ÊTRE PLUS EXPLICITE. PAR EXEMPLE, VOUS POUVEZ PRÉCISER DANS VOTRE MENU « TARTE À LA CRÈME AUX BANANES (GARNITURE DE PRODUITS NON LAITIERS) ».
- ✓ DÉCRIRE SUFFISAMMENT LES ALIMENTS SERVIS POUR QUE LE CLIENT SACHE TOUJOURS À QUOI S'ATTENDRE.
- ✓ LORSQU'UN ÉLÉMENT DU MENU DEVIENT CADUC, FAIRE IMMÉDIATEMENT LES CHANGEMENTS NÉCESSAIRES POUR QU'IL SOIT CONFORME À CE QUI EST RÉELLEMENT SERVI.

PLAN D'AFFAIRES

Pourquoi faire un plan d'affaires ?

C'est à vous, le propriétaire-exploitant, qu'il incombe d'y répondre et de préparer votre plan d'affaires. Un bon plan comporte au moins quatre avantages.

- ❖ Un plan d'affaires trace une voie à suivre. Il vous permet de préparer votre avenir. Un plan qui comprend des objectifs et une ligne d'action veillera à ce que votre entreprise arrive à bon port, en dépit de conditions économiques alarmantes. Faute de quoi, votre barque risque de s'en aller à vau-l'eau et de s'échouer dans n'importe quel port.
- ❖ Un plan d'affaires facilite la participation de votre banquier. En lisant ou en écoutant les renseignements contenus dans votre plan, il pourra se faire une bonne idée de votre situation et ainsi décider s'il vous accorde un prêt.
- ❖ Un plan d'affaires peut constituer un bon outil de communication lorsque vous êtes appelé à parler à vos vendeurs, à vos fournisseurs et à d'autres de vos activités et de vos objectifs.
- ❖ Un plan d'affaires peut vous aider à vous développer comme dirigeant. Il vous donne la chance de penser aux problèmes relatifs aux conditions de concurrence, aux possibilités publicitaires et aux situations qui semblent avantageuses pour votre entreprise. L'adoption d'un plan peut, à long terme, aiguïser la capacité du propriétaire-exploitant à porter des jugements.

Dans la communauté de Mashteuiatsh, la SDEI offre un service d'aide en démarrage d'entreprises et peut travailler à monter votre plan d'affaires avec vous. Pour information : www.sdei.ca, service aux entreprises.

Contactez M. Germain Bouchard

SDEI : 418-275-5757 p. 104 (lundi, mercredi, vendredi AM)

Gestion CMJLL : 418-275-5434 (mardi, jeudi, vendredi PM)

Cellulaire : 418-671- 8395

germain.bouchard@sdei.ca

Le CLD de la région offre également ce service d'accompagnement.

Bureau de Roberval :

915, boul. St-Joseph

Roberval

418-275-2755

Bureau de St-Félicien :

1209, boul. Sacré-Coeur

Saint-Félicien

418-679-2093

Source: www.infoentrepreneurs.org

PERMIS ET LIENS UTILES

Vous aurez besoin des permis suivants pour l'opération de votre restaurant :

Permis municipaux

Le permis d'exploitation est disponible auprès du Conseil de bande au coût de 35.00 \$/année.

***Vous devez aviser votre municipalité de la volonté d'ouvrir un restaurant et demander si le zonage municipal en autorise l'ouverture. Il importe de s'informer, entre autres, sur le permis de modification ou de construction, le certificat d'occupation, les taxes municipales, les enseignes et les terrasses.

Immatriculation d'une entreprise individuelle/(NEQ)

Le NEQ (numéro d'entreprise du Québec) au coût de 32.00 \$/année, non taxable est disponible au Palais de justice de Roberval et délivré immédiatement si demandé en personne ou par courriel : registre@servicesquebec.gouv.qc.ca

Ministère du Revenu du Québec/inscription d'un commerce et perception de la TVQ et TPS

Ministère du Québec/TPS, TVQ

Toute personne qui effectue au Québec une vente ou une location taxable ou détaxée dans le cadre d'une activité commerciale dont la vente taxable de biens et services doit s'inscrire (vous aurez besoin de votre dernier rapport d'impôt pour inscrire le montant figurant à la ligne 199, ainsi que vos coordonnées).

Vous pouvez vous inscrire sur le site suivant :

www.revenu.gouv.qc.ca

www.formulaire.gouv.qc.ca/cgi/affiche_doc.cgi?dossier=4031&table=0&

Permis d'alcool (au besoin)/Régie des alcools, des courses et des jeux (RACJ)

Listes des catégories de permis d'alcool pouvant être délivrés : restaurant pour vendre ou pour servir. Pour information : 514-873-3577, 418-643-7667, 1-800-363-0320.

www.racj.gouv.qc.ca

www.formulaire.gouv.qc.ca/cgi/affiche_doc.cgi?query=&dossier=2703&table=4&tableOrg=o

SUITE...

Permis de la MAPAQ

www.mapaq.gouv.qc.ca

www.formulaire.gouv.qc.ca/cgi/affiche_doc.cgi?dossier=239&table=0&

ou par téléphone : 418-380-2130, 1-800-463-6210

- Association des restaurateurs du Québec (ARQ)

6880, Louis-H.-La Fontaine, Montréal (Québec) H1M 2T2. Téléphone : 514-527-9801, 1-800-463-4237; télécopie : 514-527-3066; courriel : argc@argc.qc.ca; Internet : www.restaurateurs.ca

- Conseil québécois des ressources humaines en tourisme (CQRHT)

2751, boulevard Jacques-Cartier Est, bureau 200, Longueuil (Québec) J4N 1L7. Téléphone : 450-651-1099; télécopie : 450-651-1567; courriel : cqrth@bi-corp.com; Internet : www.cqrht.qc.ca

- Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ)

3535, rue Saint-Denis, Montréal (Québec) H2X 3P1. Téléphone : 514-282-5108, 1-800-361-5111; Internet : www.ithq.qc.ca/fr

LA CLASSIFICATION

- **Classification des restaurants**

- C'est le Guide Michelin qui décerna le premier des étoiles au restaurant à partir de 1931. La dénomination officielle est celui de macaron pour se différencier du système de notation des hôtels.
- Ainsi, chaque année, des étoiles sont attribuées aux restaurants jugés les meilleurs par les critiques du Michelin.

- ❖ (une étoile) : très bon restaurant dans sa catégorie
- ❖ (deux étoiles) : excellente cuisine; mérite le détour
- ❖ (trois étoiles) : cuisine exceptionnelle; incontournable

LA CLASSIFICATION DES RESTAURANTS

Au Québec, la classification des restaurants est faite par les rédacteurs de la CAA/AAA. La CAA est une fédération regroupant 11 clubs automobiles au Canada et elle est affiliée à son équivalent américain, la AAA ou *American Automobile Association*. Le système actuel d'évaluation pour les restaurants a été introduit en 1989. Les *Guides de la route CAA* attribuent une mention de 1 à 5 diamants aux restaurants visités par leurs évaluateurs. Les critères couvrent entre autres la nourriture, le service et l'aménagement.



Ces établissements plaisent à une clientèle qui désire prendre un bon repas sans façon, composé de nourriture saine offerte à un prix abordable. Ces restaurants servent habituellement des mets simples présentés sans artifice.



Ces établissements répondent à des besoins un peu plus complexes, mais toujours à un prix raisonnable. On constate habituellement des efforts marqués pour tenter de sortir de l'ordinaire en ce qui concerne la nourriture, le service et le décor.



Ces établissements font vivre une expérience plus raffinée et élégante. Il s'agit du premier échelon de la cuisine gastronomique. On y retrouve des menus innovateurs et complexes qui offrent un mélange de mets traditionnels de dernier cri. Ces restaurants plaisent généralement à une clientèle qui désire vivre une expérience gastronomique plutôt que de prendre un simple repas.



Ces établissements font vivre une expérience luxueuse et raffinée. On y sert des repas gastronomiques. Les menus reflètent habituellement un haut niveau de créativité et de complexité et la présentation des plats est élaborée. Ces restaurants offrent une expérience gastronomique exceptionnelle.



Ces établissements, souvent de grande renommée, font vivre une expérience opulente et de calibre mondial. Il s'agit de haute cuisine à son meilleur. Les présentations sont spectaculaires, reflétant des talents et un sens artistique impeccables. Ces restaurants offrent une expérience gastronomique sublime.

<http://www.bonjourquebec.com/francais/hebergement/classif.html>

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site : <http://www.caa.ca>

LIENS UTILES

Société de Développement Économique Ilnu

www.sdei.ca

Association touristique du Saguenay-Lac-Saint-jean

www.saguenaylacsaintjean.ca

Véloroute des bleuets/navette des bagages

www.veloroute-bleuets.qc.ca

Tourisme Québec/politique de signalisation touristique/Critères d'admissibilité 2006

www.bonjourquebec.com/mto/programmes-services/signalisation/prive.html

Entreprises Canada/Les enseignes et votre entreprise

<http://www.entreprisescanada.ca/fra/>

Kéroul

www.keroul.qc.ca/fr/mission

Revenu Québec

www.revenu.gouv.qc.ca

ACIA - Agence Canadienne d'inspection des aliments

www.inspection.gc.ca

SIGNALISATION

Critères d'admissibilité

Pour être admissible à la signalisation des services, un établissement doit être conforme aux lois et règlements qui le régissent et doit satisfaire aux critères particuliers établis pour le type de services qu'il propose et ce, pendant les trois années que dure le contrat de signalisation. Les critères applicables aux établissements sont les suivants :

- Avoir un permis de restauration du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.
- Offrir un minimum de 20 places assises à l'intérieur du bâtiment.
- Offrir un service continu 12 heures par jour, 7 jours par semaine, pendant toute l'année.
- Être situé à une distance maximale de 5 km de l'autoroute.

La sélection des restaurants est basée sur trois critères soit l'accessibilité, la nature des services offerts ainsi que leur qualité. Chaque critère comporte des sous-critères pondérés, ce qui permet d'établir une cote pour chaque établissement. Le restaurant choisi pour être signalisé est celui qui obtient le nombre total de points le plus élevé.

Les frais de location des espaces de signalisation sont à la charge du propriétaire de l'établissement signalisé. Ces frais comprennent les coûts de fabrication, d'installation et d'entretien de la signalisation.

Le programme de signalisation des services d'essence et de restauration relève du ministère des Transports (MTO) et de Tourisme Québec. La mise en œuvre du volet du programme de signalisation des services est, quant à elle, confiée aux ATR associées du Québec.

SUITE...

- Les associations touristiques régionales

Les ATR sont les portes d'entrée pour les demandes de signalisation. Leur rôle dans le programme se résume comme suit :

- ❖ Recevoir et analyser les demandes de signalisation des établissements de leur région, qu'ils soient membres ou non de leur ATR.
- ❖ Adresser à Tourisme Québec un avis concernant l'admissibilité des demandes reçues.
- ❖ S'assurer que les établissements signalisés de leur région respectent les critères du programme pendant toute la durée de leur contrat.
- ❖ Participer à la révision annuelle des critères d'admissibilité.

SUITE...

● Marche à suivre :

Le propriétaire de l'établissement de service remplit une demande d'admissibilité auprès de l'association touristique régionale concernée. Celle-ci vérifie si l'établissement répond aux critères établis et en recommande ou non l'admissibilité à Tourisme Québec.

Tourisme Québec statue sur l'admissibilité de l'établissement et transmet la décision à l'association touristique régionale ainsi qu'à ATR associées du Québec.

Lorsque l'admissibilité a été reconnue par Tourisme Québec :

- ❖ ATR associées du Québec analyse la demande de signalisation, prépare un plan d'acheminement indiquant l'emplacement de tous les panneaux nécessaires et voit à obtenir du ministère des Transports les autorisations requises pour l'installation des panneaux de signalisation de services. Une fois ces étapes réalisées, l'organisme prépare un contrat de signalisation et le fait parvenir au propriétaire de l'établissement.
- ❖ Le propriétaire de l'établissement signe le contrat, acquitte les droits de signalisation exigés et renvoie le contrat à ATR associées du Québec qui se charge de fabriquer les panneaux et de les installer.
- ❖ Après trois ans, le propriétaire de l'établissement doit présenter une demande de renouvellement de contrat, en suivant à nouveau les mêmes étapes. Lorsque son contrat est terminé, l'établissement n'a pas de droit acquis.

SALARIÉS À POURBOIRES

- Plusieurs employés de restaurants et de débits de boisson sont salariés au pourboire. Si vous êtes restaurateur ou tenancier de bar, vous devez leur faire remplir le registre et la déclaration des pourboires.
 - La déclaration des pourboires vous servira par la suite à calculer correctement les retenues à la source sur la paie de cette catégorie d'employés.
 - Vous devez de plus remplir la Déclaration patronale des pourboires et des ventes et la remettre à vos employés salariés à pourboire.
 - En tant qu'employeur de salariés à pourboire, vous devez aussi respecter les règles suivantes :
 - ❖ Verser aux salariés au moins le salaire minimum prescrit sans tenir compte des pourboires qu'ils reçoivent.
 - ❖ Tenir compte du salaire augmenté des pourboires dans le calcul des indemnités de présence, de jours fériés, de fêtes nationales, de congés annuels, de décès, de mariages et d'avis de cessation d'emploi.
 - ❖ Ne pas imposer un partage des pourboires entre les salariés ni intervenir de quelque manière que ce soit dans l'établissement d'une convention de partage des pourboires. Par contre, il peut gérer le régime de partage une fois que les salariés ont établi une convention de partage des pourboires.
- Important :
- Lorsque le salaire de base (en argent) d'un employé est insuffisant pour effectuer toutes les retenues à la source, vous devez les effectuer dans l'ordre suivant :
- les cotisations d'assurance-emploi;
 - l'impôt du Canada;
 - les cotisations au Régime de rentes du Québec;
 - les cotisations au Régime québécois d'assurance parentale;
 - les cotisations syndicales;
 - l'impôt du Québec.

QUELQUES STATISTIQUES

- Habitudes de consommation des Québécois au cours des 5 prochaines années dans les restaurants. 4 questions furent posées aux restaurateurs, 156 ont répondu sur une possibilité de 4 200 membres de l'ARQ, soit un taux de réponse de +/- 5 %.
- Questions :
 1. Selon vous, parmi les plats et les aliments suivants, quel est celui que les Québécois auront tendance à consommer davantage au restaurant?
Réponse : 39.1 % des Québécois ont répondu vouloir consommer plus de poisson et fruits de mer et en second choix ce sont les aliments bio qui remporte la palme.
 2. Quel aliment consommerez vous le moins?
Réponse : les aliments frits ont le plus haut pourcentage avec 78.8 %; la viande passe en deuxième position avec 7.1 % .
 3. Quels sont les 3 critères qui motiveront les Québécois dans le choix d'un restaurant?
Réponse : La qualité de la nourriture, l'ambiance et le choix de repas santé sont les principaux éléments motivateurs.
 3. Quel type de restaurant fréquenteront-ils le plus souvent?
Réponse : 67.3 % ont répondu un peu de tout, vient en second plan, les restaurants de types asiatique. Les repas canadiens traditionnels sont venus en troisième place avec 10.9 %.

Pour toutes autres questions ou renseignements supplémentaires, communiquez avec :

L'Association des restaurateurs du Québec

- 7085 rue Beaubien Est, Montréal (Qc) H1M 2Y2. Téléphone : 514.527.9801; Sans frais : 1.800.463.4237; Télécopieur : 514.527.3066; Courriel : arqc@arqc.qc.ca , Site Internet : www.restaurateurs.ca



SDEI 

MASHTEWIATSH

1516, rue Ouiatchouan
Mashteuiatsh GoW 2Ho

SDEI 

MASHTEWIATSH

Société de Développement Économique Ilnu

Tél. : 418-275-5757

Télécopie : 418-275-6048

info@sdei.ca

www.sdei.ca



Carrefour d'Accueil Ilnu

Tél. : 418-275-7200

Sans frais : 1-888-222-7922

Télécopie : 418-275-6048

info@kuei.ca

www.kuei.ca