vinetur

Au Canada, la hausse des ventes masque le recul des bénéfices de la plupart des restaurateurs

Restaurants Canada prévoit 105,3 milliards de dollars canadiens de ventes en 2026, mais 67 % des entreprises font état d’une rentabilité en baisse et 44 % d’une fréquentation moindre

samedi 21 novembre 2026



Le secteur de la restauration au Canada devrait enregistrer une hausse de son chiffre d’affaires en 2026, mais un nouveau rapport indique que la plupart des exploitants gagnent moins et que beaucoup accueillent moins de clients.

Vendredi 20 novembre, Restaurants Canada a indiqué que les ventes de la restauration commerciale devraient atteindre 105,3 milliards de dollars canadiens en 2026, soit une hausse de 5,1 % par rapport à 2025. Selon l’organisation professionnelle, cette progression montre que les dépenses des consommateurs dans la restauration ont été plus soutenues que prévu après deux années de croissance modeste. Elle a toutefois précisé que le chiffre national masque une situation moins favorable pour de nombreux restaurants.

Selon le dernier rapport trimestriel et l’enquête de Restaurants Canada, 67 % des entreprises de restauration ont déclaré une rentabilité inférieure à celle de l’année précédente. Seules 14 % ont fait état d’une amélioration. L’organisation a également indiqué que 44 % des entreprises de restauration avaient enregistré une baisse de leur fréquentation par rapport à l’année précédente, signe que le trafic reste sous pression malgré la hausse des ventes totales du secteur.

Le rapport met en évidence un écart croissant entre la croissance du secteur dans son ensemble et la situation financière quotidienne des restaurants déjà en activité. Restaurants Canada a indiqué que seules 35 % des entreprises de restauration avaient enregistré une hausse de leur chiffre d’affaires par rapport à l’année précédente, tandis que la même proportion, soit 35 %, faisait état d’un recul. Autrement dit, la croissance globale du marché ne profite pas de la même manière à tous les acteurs du secteur.

Restaurants Canada explique en partie cette situation par le rythme d’ouverture de nouveaux restaurants. Les ventes du secteur incluent les revenus des établissements récemment ouverts, tandis que les ventes à périmètre constant mesurent les performances des établissements déjà en activité. Le secteur peut donc afficher une croissance globale même si les restaurants établis perdent des clients ou enregistrent des ventes moins soutenues.

L’organisation a indiqué que cette tendance se retrouvait également dans les données de paiement. Elle a cité Moneris Data Solutions, qui a relevé une baisse des ventes à périmètre constant dans les restaurants avec service à table comme dans la restauration rapide au cours des neuf premiers mois de 2026 par rapport à la même période en 2025. Ces données suggèrent que la croissance des ventes à l’échelle nationale s’explique en partie par l’augmentation du nombre d’établissements plutôt que par de meilleures performances des points de vente existants.

Pour les restaurateurs, le problème majeur tient au fait que les coûts continuent d’augmenter plus vite que leur capacité à relever leurs prix. Restaurants Canada a indiqué que les dépenses liées aux denrées, à la main-d’œuvre, aux loyers et aux services publics restent sous pression. Dans le même temps, de nombreux clients sont devenus plus sensibles aux prix des menus, ce qui limite la marge de manœuvre des restaurants pour répercuter la hausse des coûts.

Cette pression sur les coûts est importante pour les entreprises de l’hôtellerie-restauration, car les restaurants fonctionnent souvent avec de faibles marges. Même lorsque les ventes progressent sur l’ensemble du marché, la hausse des charges d’exploitation peut réduire les bénéfices des établissements. Un restaurant qui maintient son chiffre d’affaires mais doit faire face à une hausse des salaires, des coûts des ingrédients et des loyers peut tout de même terminer l’année dans une situation financière moins favorable.

Les résultats de l’enquête suggèrent que cette situation touche une large partie du marché canadien de la restauration. Une entreprise peut vendre davantage en valeur grâce à des hausses de prix, sans pour autant accueillir plus de clients ni améliorer son résultat net. Le constat du rapport, selon lequel près de la moitié des exploitants ont vu leur fréquentation diminuer, renforce cette inquiétude : une baisse du nombre de clients peut rendre plus difficile la répartition des coûts fixes sur un volume de ventes suffisant.

Cette distinction est importante pour les entreprises de l’ensemble du secteur de l’hôtellerie-restauration qui s’appuient sur les chiffres globaux du marché pour évaluer la demande. La croissance du chiffre d’affaires total peut témoigner de la résilience des

dépenses des consommateurs, mais elle ne signifie pas automatiquement que les exploitants déjà en activité se portent mieux. Dans ce cas, Restaurants Canada a indiqué que les données sous-jacentes montrent que de nombreuses entreprises restent sous pression financière malgré la hausse annuelle des ventes attendue.

Le rapport ne présentait pas de ventilation régionale dans les éléments publiés vendredi 20 novembre et ne faisait pas de distinction selon la taille des restaurants. Les chiffres publiés indiquent toutefois que les difficultés touchent une part importante des exploitants. Avec 67 % d'entre eux faisant état d'une rentabilité en baisse et 44 % d'une fréquentation moindre, les données de l'organisation professionnelle dessinent un secteur où la seule croissance des ventes ne suffit pas à résoudre les difficultés opérationnelles des restaurants.

Restaurants Canada a indiqué s'appuyer sur ces résultats pour défendre des politiques visant à réduire les coûts d'exploitation, à répondre aux difficultés d'accessibilité financière et à créer un environnement économique plus viable pour les professionnels de la restauration. Selon l'organisation, ces enjeux affectent la capacité des restaurants à investir, à recruter et à se développer, même au cours d'une année où les ventes totales du secteur devraient progresser.