

LE SNARR ET SON ACTIVITÉ EN CHIFFRES



LE SECTEUR DE LA RESTAURATION RAPIDE ET LIVRÉE

En France, la restauration rapide c'est :
9,6 milliards d'€ de chiffre d'affaires en 2014

1 repas sur 4 parmi ceux consommés hors domicile

26 650 points de vente en 2014, dont **20 174 commerces** indépendants

1,502 milliard de repas servis en 2014 soit 40 % du total de la restauration commerciale

46 % de croissance entre 2006 et 2014

Source : GIRA FOODSERVICE 2015 © SNARR

LES ADHÉRENTS DU SNARR

30 enseignes nationales (liste complète sur www.snarr.fr)

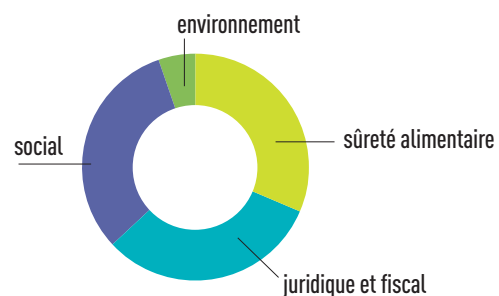
150 partenaires indépendants

1 100 associés (franchisés des enseignes adhérentes) pour plus de **3 500 points de vente** employant

100 000 salariés avec un chiffre d'affaires de **6,6 milliards d'€** en 2014

LES SERVICES RENDUS PAR LE SNARR

Près de **1 000 consultations** par an pour les adhérents



ADHÉREZ DÈS À PRÉSENT ET FACILEMENT SUR WWW.SNARR.FR

Découvrez les services du SNARR et bénéficiez d'un **accès gratuit** à l'extranet des adhérents du SNARR pendant 10 jours* ! Connectez-vous sur www.snarr.fr

* offre non renouvelable pour une même entreprise

snarr

SNARR
Syndicat National de l'Alimentation et de la Restauration Rapide
9, rue de la Trémoille - 75008 Paris
Tél : 01 56 62 16 16 - Fax : 01 49 52 05 50
info@snarr.fr

Credits photos : SNARR / Conception-Création : Paris Pratiques - Natale Bessard - 2015

VOUS DÉFENDRE VOUS ACCOMPAGNER NÉGOCIER POUR VOUS FAIRE ENTENDRE VOTRE VOIX

ENSEMBLE LA RESTAURATION RAPIDE EST PLUS FORTE ADHÉREZ AU SNARR !

snarr

SNARR
Syndicat National de l'Alimentation et de la Restauration Rapide

4 BONNES RAISONS D'ADHÉREZ

Le SNARR...



1. ACCOMPAGNE SES ADHÉRENTS

- conseil juridique et fiscal avec des permanents experts
- circulaires sur les nouvelles réglementations et documents pédagogiques pour les mettre en place
- veille quotidienne des nouveautés du secteur et de la concurrence



2. NÉGOCIE DES AVANTAGES POUR SES ADHÉRENTS

- prestation de service sur les titres-restaurant
- grille tarifaire des droits d'auteur SACEM



3. DÉFEND VOTRE PROFESSION : LA RESTAURATION RAPIDE

- lobbying auprès des élus et des décideurs publics sur les grands enjeux du secteur
- négociation avec les partenaires sociaux pour des accords de branche équilibrés
- résumé hebdomadaire des débats institutionnels en cours



4. FAIT ENTENDRE VOTRE VOIX

- interpellation des pouvoirs publics sur les thématiques qui vous préoccupent
- définition de l'offre de formation pour la branche
- conception d'outils sur mesure pour répondre à vos besoins



#1

VOUS ACCOMPAGNER

Le rôle du SNARR est de vous épauler pour faire face aux obligations légales du secteur, qui pèsent parfois lourdement sur les établissements indépendants.

Des adhérents informés via :

- une revue de presse quotidienne sur l'actualité du secteur et de ses principaux acteurs
- une veille hebdomadaire qui revient sur l'actualité institutionnelle,
- le *Restomadaire*, veille juridique sur l'ensemble du secteur de la restauration,
- des circulaires relatives aux nouvelles lois, pour aider à les mettre en place concrètement (sujets récents : la formation référent hygiène, la traçabilité, le « Fait Maison »...).

Une base documentaire en ligne

Chaque adhérent peut en outre accéder à tout moment à l'extranet du SNARR. Celui-ci contient non seulement les diffusions périodiques, mais aussi les grands textes réglementaires, les accords conclus avec les partenaires, et de nombreuses ressources utiles aux adhérents. À titre d'exemple, un guide des bonnes pratiques d'hygiène pour la restauration rapide est en cours de finalisation.

Des juristes pour vous conseiller

Le SNARR connaît votre quotidien et les difficultés auxquelles vous faites face, que celles-ci soient d'ordre juridique, social, ou fiscal. Son équipe de permanents vous conseille : elle compte des juristes spécialisés notamment dans le droit social et dans le droit de la consommation. Vous pouvez les consulter gratuitement en tant qu'adhérent.



Des questions ? Nous avons les réponses !

- « Si un salarié travaille le **dimanche**, son salaire doit-il être majoré ? Quid des **heures de nuit** ? »
- « Où en est la réglementation sur les **sacs plastiques** ? »
- « Comment calculer les **congés payés** d'un employé qui travaille à temps partiel ? »
- « Je vais embaucher mon premier équipier, auriez-vous un modèle de **contrat de travail** ? »
- « Pouvez-vous m'aider à faire le point sur les tarifs négociés concernant les **titres-restaurant** ? »
- « Combien de temps dois-je conserver les **plannings de travail** de mon équipe ? »



#2

VOUS DONNER DES AVANTAGES

Le SNARR négocie auprès de différents partenaires des avantages applicables à tous ses adhérents.

Négocier avec les émetteurs de titres-restaurant

Il a ainsi conclu des accords cadres avec les entreprises émettrices de titres-restaurant pour permettre à tous ses adhérents, qu'ils soient indépendants ou fassent partie d'un groupe intégré, de bénéficier de taux plus avantageux. Cela a également pour but de les protéger contre des augmentations inacceptables économiquement.

Revoir la grille SACEM

Le SNARR est en discussion avec la SACEM pour revoir la grille du secteur concernant la facturation des droits d'auteur liés à la diffusion musicale, afin qu'elle soit plus avantageuse pour ses adhérents. Elle devra en priorité être plus adaptée à leur activité, mais aussi plus transparente que la grille existante.

Des accords titres-restaurant attractifs

Chaque année, le SNARR négocie des taux de commissions plafonds avec les principaux émetteurs historiques : sur le titre papier, l'inflation a été contenue ces deux dernières années autour de 1,5 %. Sur le titre dématérialisé, alors que les tarifs publics oscillent autour de 4 %, le SNARR a obtenu des tarifs d'accompagnement pour ceux qui sont sur le circuit 21 jours papier qui varient autour de 2,3 %.

Un combat mené ensemble contre les actions frauduleuses envers nos enseignes

Des pratiques de merchandising menées via des sites Internet qui proposent des offres promotionnelles au nom de certaines enseignes adhérentes sans accord préalable ont été dénoncées. Cela a entraîné, au nom du SNARR, des actions auprès de la DGCCRF et des courriers de mise en demeure afin que ces pratiques cessent.



#3

VOUS DÉFENDRE

Le SNARR est l'organisation qui défend les intérêts de ses adhérents auprès des pouvoirs publics.

Négocier pour vous

La négociation de la convention collective et de la grille des salaires sont au cœur des missions du SNARR. Sous mandat des adhérents, les administrateurs négocient avec les partenaires sociaux les sujets de droit du travail qui s'appliquent au secteur. Plus de 60 avenants ont ainsi été signés depuis 1988. Récemment, le SNARR a négocié avec les partenaires sociaux dans le cadre du Pacte de Responsabilité.

Défendre vos intérêts

La réglementation change en permanence. Les décisions politiques ne sont jamais sans conséquences financières pour nos entreprises. Suivre les débats législatifs, au niveau national et européen, entretenir de bonnes relations avec les administrations qui suivent la vie des entreprises de la restauration rapide, rencontrer les élus et les décideurs avant qu'ils ne prennent des décisions : ces missions sont importantes pour soutenir les intérêts du secteur en mettant en avant la réalité des différents types d'établissements.

Vous informer

Le SNARR agit au bénéfice de toute la branche et de tous les adhérents, qu'il s'agisse de grandes enseignes ou d'établissements indépendants. Il les informe et les aide en particulier à suivre les débats en cours au niveau parlementaire et les évolutions de la législation à venir pour le secteur via une veille hebdomadaire institutionnelle.

Quelques combats récents traduits dans la législation :

- **L'information sur les allergènes** : le SNARR a fait valoir la complexité d'indiquer systématiquement la présence ou non d'allergènes dans la composition de chaque produit. Il a obtenu que le moyen de parvenir à une information du consommateur soit laissé au libre choix du professionnel.
- **la transparence des inspections sanitaires** : le SNARR s'est élevé contre l'affichage stigmatisant des résultats des inspections sanitaires des établissements. Il plaide actuellement pour que ceux-ci soient consultables sur Internet après que le professionnel ait pu faire part de ses observations.
- **la taxe sur le café** : le SNARR s'est mobilisé avec ses partenaires contre cette taxe, qui résultait d'une loi détournée de sa cible première, les boissons énergisantes. Il a obtenu son abandon.



#4

FAIRE ENTENDRE VOTRE VOIX

Le SNARR se fait le porte-voix de l'ensemble de la restauration rapide.

Une organisation à votre écoute

Il n'y a pas d'organisation professionnelle active sans ses adhérents. Au travers des enquêtes menées auprès des restaurants et des questionnaires flash sur quelques problématiques ciblées, le SNARR est à l'écoute des préoccupations des entreprises qu'il représente.

Votre syndicat représentatif

Quelles que soient la taille des structures et leur clientèle, quels que soient leur situation économique et leur statut (indépendant, franchisé...), le SNARR est fier de rassembler toute la profession de la restauration rapide. C'est parce qu'il est représentatif du secteur qu'il peut peser dans les négociations avec les pouvoirs publics et avec les syndicats de salariés, et faire valoir les intérêts de tous ses adhérents.



Le SNARR a besoin de la voix de tous !

- Dans le cadre de la négociation des tarifs de la SACEM pour la branche, le SNARR a mené en amont une enquête auprès de ses adhérents. Il a obtenu **plus de 400 contributions d'adhérents** de tous types, et c'est ainsi qu'il a été en mesure de démontrer qu'il fallait modifier la façon de calculer la contribution. Il tire sa force de son réseau d'adhérents.
- Le SNARR négocie avec les partenaires sociaux l'offre de formation qui est proposée pour la branche. Celle-ci est définie notamment **sur la base des propositions des adhérents**. Adhérer, c'est avoir l'occasion de faire part de ses besoins.
- **Une préoccupation métier ? Un besoin d'outil ? Adhérez et venez nous en parler !**