



## **SOMMAIRE**

### **Le Métier de Restaurateur**

---

## **I- Introduction**

- 1-1 Origines**
- 1-2 La restauration actuelle**
- 2-1 L'amour du goût et du contact humain**
- 2-2 Un métier sans barrière à l'entrée qui demande des compétences**
- 2-3 Formations obligatoires**
- 2-4 Les 5 sens**
- 2-5 Les 16 problématiques de la restauration**
- 2-6 Retour vers le passé**
- 2-7 Si j'étais (encore) entrepreneur/restaurateur en 2020**

## **III- La conduite de l'entreprise**

- 3-1 Préalable**
- 3-2 Comment piloter au mieux son entreprise**
  - Quels outils et méthodes mettre en place**
    - 3.2.1 Avoir un cadre global « Ma Raison D'Être »
    - 3.2.2 Les 4B© « Carré Gagnant » de l'entreprise moderne
    - 3.2.3 Avoir Savoir et Pouvoir
    - 3.2.4 La démarche qualité
    - 3.2.5 Les 2 cultures de croissance « l'Union Sacrée »
    - 3.2.6 La marque employeur (1)
    - 3.2.7 Soigner son image E. Réputation
    - 3.2.8 Pilotage « gestion & qualité »
    - 3.2.9 Qui fait quoi – Organiser le travail
    - 3.2.10 Les obligations de l'entreprise

- 3.2.11 L'organisation administrative
- 3.2.12 De l'obligation d'hygiène
- 3.2.13 Maintenance
- 3.2.14 La formation
- 3.2.15 Conventions collectives
- 3.2.16 Digital et restauration
- 3.2.17 Restauration et livraison, vente à emporter et click&collect
- 3-2-18 Le fichier client
- 3.2.19 Communication et restauration
- 3.2.20 Environnement et restauration
- 3.2.21 Relation avec votre cabinet comptable
- 3.2.22 Se faire accompagner - Les consultants
- 3.2.23 Savoir prévenir les risques
- 3.2.24 Savoir s'informer pour rester dans le coup

### **3-3 Les 15 commandements des gagnants**

### **3-4 Le grand menu de la réussite en 15 services**

## **IV- Créer, Ouvrir un restaurant**

### **4-1 Préambule et recommandations:**

### **4.2 Durée de vie d'un concept**

### **4-3 Un concept c'est quoi ? Une idée ne fait pas un concept !**

### **4-4 Un concept duplicable, c'est quoi ?**

### **4-5 Savoir faire la différence entre image, identité et positionnement de marque**

### **4-6 Emplacement et local – ce qu'il faut savoir**

### **4-7 Le rétro planning - les délais à connaître**

### **4-8 les 15 clés du parcours de création / ouverture**

### **4-9 les 20 erreurs**

## **V- Acheter, Vendre son restaurant**

### **5-1 Les Délais**

### **5-2 Capacités de financement**

### **5-3 Se faire accompagner**

### **5-4 Matrice de réussite dans l'acquisition d'un restaurant**

### **5-5 L'emplacement**

### **5-6 Méthode d'Evaluation et Valorisation**

### **5-7 La Data (fichier client) dans la valeur du prix**

### **5-8 Préparer les visites**

### **5-9 les 30 questions à se poser**

## **VI- Rendez-vous dans 10 ans**

### **6-1 introduction**

### **6-2 l'avant covid-19**

6-2-1 Les 7 grandes raisons qui ont fragilisé le secteur :

6-2-2 Baisse de la TVA et baisse des charges sociales

### **6-3 Pendant Covid-19**

6-3-1 Préserver, protéger, Sauver, Sauvegarder

6-3-2 Je regrette l'absence de prise en compte de la situation dramatique des exploitants

### **6-4 Gérer c'est prévoir, prévoir c'est gérer**

### **6-5 L'impact Covid-19**

6-5-1 Offre et demande, évolutions

6-5-2 Le Made in France est-il la solution en restauration ?

6-5-3 Bien manger coûte-t-il plus cher ?

6-5-4 En conclusion

### **6-6 l'après Covid-19**

6-6-1 - Les 6 nouveaux leviers (pendant et après covid-19)

6-6-2 Vers de nouveaux modèles de restaurants

6-6-3 La Restauration après COVID-19 : 7 pistes de transformation ?

6-6-4 Que sera en 2030 l'entreprise et le travail dans la restauration

## **VII- Epilogue**

## **VIII- Annexes**

### **8-1 Les 50 normes et obligations**

**Merci de votre intérêt pour mon livre  
Meilleurs encouragements et bonne réussite**

**Alain Cazac**