



SOMMAIRE

GERER&MANAGER MON RESTO

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Partie 1 : La Restauration

1-1 Il y aura pour l'histoire et pour la restauration en particulier un avant et un après 2020

1-2 les 16 grandes raisons qui ont fragilisé le secteur depuis longtemps

1-3 Que sera la restauration une fois passé COVID-19 ?

1-4 Un métier aux 3x3 nouvelles règles d'or

1-5 Les 3 familles de restaurateurs

1-6 L'impact covid-19

1-6-1 L'avènement du consommateur omnicanal

1-6-2 La terrasse facteur positif de fréquentation client

1-6-3 Les 3 formes de restaurant nés en 2020

1-6-4 Le Made in France est-il possible en restauration

1-6-5 Bien manger coûte-t-il plus cher

1-6-6 Clean Label et transparence alimentaire

1-6-7 De la nécessité d'un contrat social plus équilibré

1-6-8 La société hyper connectée et son impact sur la création de restauration

1-6-9 L'impact du « mieux manger » et de la « demande d'expérience

1-6-10 Les 5 facteurs aggravant

1-6-11 Emergence de valeurs conceptuelles

1-6-12 Les principaux facteurs négatifs qui vont influencer la fréquentation des restaurants

1-6-13 Faut-il vraiment changer son business model ou l'adapter ?

1-6-14 Qui va gagner entre resto traditionnelle et resto rapide ?

1-6-15 Treize choses à retenir sur l'impact de Covid-19

Partie 2 : Être restaurateur

- 2-1 L'amour du goût et du contact humain**
- 2-2 Un resto nommé désir**
- 2-3 Producteur de plaisir**
- 2-4 Un métier sans barrière à l'entrée qui demande des compétences**
- 2-5 Formations obligatoires**
- 2-6 Les sens, le carburant du succès**
- 2-7 Prendre soin en 9 évidences**
- 2-8 Se faire accompagner**
- 2-9 Savoir prévenir les risques**
- 2-10 Savoir s'informer pour rester dans le coup**
- 2-11 Force 15 ou les 15 commandements des gagnants**

PARTIE 3 : La conduite de l'entreprise

- 3-1 Préalable**
- 3-2 Ma Raison D'Etre**
- 3-3 Pour une nouvelle entreprise**
 - 3-3-1 Les 4B© « Carré Gagnant »
 - 3-3-2 Le partage de l'ASP : Avoir, Savoir, Pouvoir
- 3-4 La démarche qualité Erreur ! Signet non défini.**
- 3-5 Les 2 cultures de croissance « l'Union Sacrée »**
- 3-6 Les 4 axes de la double expérience**
- 3-7 La marque employeur**
- 3-8 Pilotage « gestion & qualité »**
- 3-9 Qui fait quoi – Organiser le travail**
- 3-10 Les obligations de l'entreprise**
- 3-11 L'organisation administrative**
- 3-12 Les devoirs d'hygiène et sécurité**
- 3-13 Maintenance**
- 3-14 La formation**
- 3-16 Digital et restauration**
- 3-17 Restauration et livraison, vente à emporter et click&collect**
- 3-18 Double communication et restauration**
- 3-19 Soigner son image E. Réputation**
- 3-20 Environnement et restauration**
- 3-21 La RSE**
- 3-22 Relation avec votre cabinet comptable**
- 3-23 Développement et stratégie
- 3-24 Les 21 erreurs à éviter pour ne pas vivre « cauchemar au resto »**

PARTIE 4 : La Remontada

- 4-1 Préalable**
- 4-2 Définition**
- 4-3 Les facteurs principaux de difficultés**

4-4 L'engagement vers la résilience

4-5 Resto'Scopie : La méthode pour réussir la remontada

PARTIE 5 : La passion du client

5-1 La culture Client

- 5-1-1 La relation client
- 5-1-2 Les attentes du client
- 5-1-3 Les 4 principes de la fidélisation
- 5-1-4 L'expérience client (les 7 piliers, les 12 contacts et les 4 axes)
- 5-1-5 La qualité, c'est quoi
- 5-1-6 Que pensent mes clients, les 3 outils de mesure et d'analyse
- 5-1-7 Le fichier client
- 5-1-8 La carte de fidélité
- 5-1-9 Savoir analyser la data
- 5-1-10 Reconnaître un nouveau client
- 5-1-11 La réservation
- 5-1-12 Innover et (Re) dynamiser

5-2 Le marché « Ne perdons pas de vue que le client a le choix »

- 5-2-1 Etat des lieux en quelques chiffres *
- 5-2-2 Les 12 moteurs qui boostent l'évolution de la demande
- 5-2-3 Globalement le marché était et sera toujours guidé par 12 attentes majeures
- 5-2-4 La restauration se développe sur des circuits différents en créant de nouvelles concurrences
- 5-2-5 Qui est le « Consom'Acteur » d'aujourd'hui, quelques contradictions identifiées
- 5-2-6 Les 8 moments de consommation
- 5-2-7 Les 4 critères de choix d'un restaurant par le consommateur
- 5-2-8 Les 38 tendances actuelles et futures que personne ne peut ignorer
- 5-2-9 Dark kitchen : Stop ou encore !

5-3 Le mix marketing

- 5-3-1 Définition – les essentiels à savoir
- 5-3-2 Savoir se positionner : un enjeu majeur
- 5-3-3 Un concept c'est quoi ? Une idée ne fait pas un concept !
- 5-3-4 Quelle est la durée de vie d'un concept
- 5-3-5 Mon resto est une marque
- 5-3-6 Différencier emplacement et local

5-4 Et maintenant vendre

- 5-4-1 Les 8 moments de consommation
- 5-4-2 Fixer ses prix – avez-vous les bons prix ?
- 5-4-3 Concevoir la carte
- 5-4-4 Ventes additionnelles, cross selling, up selling
- 5-4-5 Savoir communiquer
- 5-4-6 Comment augmenter le C.A. EN 7 ACTES

5-5 Vous avez dit « irritants » le client gentil

Partie 6 : La passion du résultat

6-1 Je compte donc je suis !

6-2 Gérer c'est prévoir, prévoir c'est gérer

- 6.2.1 La gestion n'est pas la comptabilité !
- 6.2.2 Les Objectifs de toute bonne gestion
- 6.2.3 Les liens entre le marketing, le management et le contrôle de gestion
- 6.2.4 Le contrôle de gestion

6-3 Digital et gestion

6-4 Les 6 actes essentiels de gestion

6-5 La TVA en restauration

6-6 Gestion financière

- 6-6-1 Les ratios clés – les 7 lois de la rentabilité
- 6-6-2 Le mix financier
- 6-6-3 Business plan, de quoi parle-t-on ?
- 6-6-4 Définir ses investissements et son plan de financement
- 6-6-5 Le compte de résultat
- 6-6-6 Le calcul du seuil de rentabilité
- 6-6-7 Le bilan comptable
- 6-6-8 Fonds de roulement et besoin en fonds de roulement
- 6-6-9 La trésorerie
- 6-6-10 Comprendre la notion de débit et crédit en comptabilité

6-7 Gestion opérationnelle

- 6-7-1 Les ratios clés à retenir - Les normes à respecter
 - 6-7-2 Le budget annuel : L'acte fondateur du manager
 - 6-7-3 Le budget détaillé – Comment le monter
 - 6-7-4 Informatique et gestion
 - 6-7-5 VISIORENTA : ma méthode de pilotage pour gérer efficace, simple, rapide et en toute sérénité
 - 6-7-6 Gestion des ventes
 - 6-7-7 Gestion des Achats alimentaires
 - 6-7-8 : Gestion des stocks alimentaires
 - 6-7-9 Les Offerts en bar et restauration (source GNI et Journal de l'hôtellerie)
 - 6-7-10 Le coût matière
 - 6-7-11 Menu-Analytic
 - 6-7-12 Analyse du ticket moyen client par la pratique de la tranche de prix
 - 6-7-13 : Gestion des autres achats
 - 6-7-14 Gestion des frais de personnel
 - 6-7-15 Administratif du personnel
 - 6-7-16 Gestion de la trésorerie
- 6-8 Clôture mensuelle « FIN DE MOIS »**
- 6-9 Comment réussir et optimiser sa gestion. Astuces et bonnes idées**
- 6-10 Ne jetez pas votre bénéfice à la poubelle**
- 6-11 Débusquez et éliminez les 35 raisons possibles d'un coût matière élevé**

PARTIE 7 : La passion de l'équipe

7-1 Préambule, rappels et convictions sur la culture équipe

7-2 Le contexte du marché du travail, offre et demande

- 7-2-1 Au début des années 1980, Il y a 40 ans déjà
- 7-2-2 Ok boomer
- 7-2-3 Les 9 constats
- 7-2-4 La restauration et ses avantages
- 7-2-5 La Restauration : Des clients, des métiers, des équipes et des enjeux
- 7-2-6 Pendant Covid-19 les salariés ont sifflé la fin du match
- 7-2-7 Qu'en est-il réellement de l'image de la profession
- 7-2-8 La pénurie de salariés n'existe pas, il est plus juste de dire qu'il y a pénurie de bons emplois
- 7-2-9 Les 22 causes principales de la rupture entre employeurs (l'offre) et employés (la demande)
- 7-2-10 Vous reprendrez bien un peu de civisme

7-3 Avènement des 3 activités de l'Homo Sapiens

- 7-3-1 La notion de travail
- 7-3-2 Trois activités équilibrant maintenant l'individu
- 7-3-3 Le travail vu par un philosophe
- 7-3-4 L'illusion du bonheur au travail

7-4 Marketing client et marketing salariés, même démarche

- 7-4-1 Définition
- 7-4-2 Qui sont mes salariés
- 7-4-3 Les 5 catégories de salariés
- 7-4-4 Les attentes des salariés.es Erreur ! Signet non défini.

7-5 Savez-vous parlez à l'oreille de vos salariés (comment obtenir et garder une bonne équipe)

- 7-5-1 Introduction aux bonnes pratiques
- 7-5-2 Les 3 règles
- 7-5-3 Les 12 solutions du temps long / Repenser la profession Erreur ! Signet non défini.
 - 1. Créer le PERMIS DE GERER&DIRIGER
 - 2. Unir les métiers sous 1 seule convention collective
 - 3. Différencier artisan restaurateur et agro restaurateur
 - 4. Assouplir le droit du travail
 - 5. De nouvelles formes de contrat de travail
 - 6. Booster le salaire de base (révision de la grille)
 - 7. TVA et charges sociales
 - 8. Soutenir la modernité
 - 9. La formation
 - 10. Le rôle des syndicats
 - 11. Speed dating
 - 12. Communication

7-5-4 Les 7 solutions du temps court /Agir sans attendre

- 1. Créer sa marque employeur
- 2. Communiquer la marque employeur
- 3. Appliquer la pyramide de fidélisation
- 4. Appliquer les 6 fondamentaux du bien-être
- 5. Appliquer l'ASP

6. Les 15 leviers du management opérationnel
7. Patrons et managers formez-vous !

7-6 L'art de diriger et manager

- 7-6-1 La hiérarchie des besoins humains, ou pyramide de Maslow
- 7-6-2 SONCAS ou les recettes de la motivation
- 7-6-3 Comprendre l'action de Diriger en 3 exigences et 12 actes
- 7-6-4 Les entreprises ont besoin d'un chef !
- 7-6-5 Communiquer entre individus
- 7-6-6 Quel est votre style de management
- 7-6-7 Le jeu de la comparaison
- 7-6-8 Dix erreurs (pièges) à éviter
- 7-6-9 La technique du Manager Minute
- 7-6-10 Le choix des mots pour éviter bien de maux, petite démo !
- 7-6-11 les 3 manières de dire non à son employé
- 7-6-12 Savoir gérer un conflit client
- 7-6-13 Savoir gérer un conflit entre 2 salariés
- 7-6-14 Les 49 softs skills les plus importants

Epilogue

- 1- Si j'étais (encore) restaurateur**
- 2- Le grand menu de la réussite en 15 services**
- 3- Le pouvoir de la 4ieme clé**

Annexes

- 1- Les 64 obligations, réglementations et formalités**
- 2- Administratif et classement**
- 3- Fiche technique - Un exemple**
- 4- Les 49 softs skills ou compétences comportementales les plus importants**

Merci de votre consultation, meilleurs encouragements dans la gestion et le développement de votre entreprise.

Si vous pensez que je peux vous être utile à l'Optimisation de votre restaurant....

*Ce que j'ai fait et réussi pour d'autres,
je peux le faire pour (et avec) vous !*
Alain Cazac