



La Restauration

Comment réussir en 50 recettes

Sommaire

1^{er} PARTIE : LA RESTAURATION

Recette 1 : Connaitre le contexte

- 1- Au début, le thermopolia
- 2- Le terme 'restaurant' apparaît au 18^e siècle en France
- 3- Le 20^e siècle a apporté son lot d'innovations
- 4- Les années 80 ont vu l'émergence des chaînes, des restaurants à thème, le boom du fast-food
- 5- Depuis le début du 21^e siècle
- 6- La restauration et ses avantages
- 7- La Restauration : Des clients, des métiers, des équipes et des enjeux

Recette 2 : Les douze grandes raisons qui ont fragilisé le secteur

Recette 3 : Au pays des normes

- 1- Les conventions collectives
- 2- Les formations obligatoires
- 3- Les obligations de l'entreprise
- 4- Les devoirs d'hygiène
- 5- Maintenance
- 6- Sécurité des biens et des personnes

Recette 4 : Le marché, côté client

- 1- Les chiffres, la segmentation de la restauration hors domicile
- 2- Les quatorze attentes majeures du marché
- 3- Les onze moteurs qui boostent le marché
- 4- Le click&collect et la livraison
- 5- Les six contradictions du consomm'acteur
- 6- Les quatre nouveaux circuits
- 7- Les huit moments clés de consommation

- 8- Les quatre critères de choix d'un resto, les déterminants
- 9- Les 22 tendances actuelles et futures

Recette 5 : Les trois activités de l'Homo Sapiens

- 1- La notion de travail
- 2- Avènement des trois activités de l'Homo Sapiens
- 3- Le travail vu par un philosophe
- 4- Faut-il s'occuper du bonheur de son équipe ou l'illusion du bonheur au travail

Recette 6 : Le marché, côté salarié.e

- 1- Pendant Covid-19 les salariés ont sifflé la fin du match
- 2- De la nécessité d'un contrat social plus équilibré
- 3- Le modèle social, le travail lui-même est en rupture
- 4- Les neuf constats
- 5- Les 22 causes principales de la rupture entre employeurs (l'offre) et employés (la demande)
- 6- Vous reprendrez bien un peu de civisme
- 7- Qui sont mes salariés
- 8- Les cinq catégories de salariés
- 9- Les sept attentes des salariés.es
- 1- L'assiette, le client et le personnel reviennent au centre (au cœur) de toutes les attentions
- 2- Les 3 x 3 règles d'or
- 3- Les trois formes de restaurant nées en 2020
- 4- Hybridité ou la complexité comme solution
- 5- L'avènement du digital et du consommateur omnicanal
- 6- L'exigence du « mieux manger »
- 7- Green attitude
- 8- Le télétravail et la visio-conférence mais aussi le e.learning
- 9- Grosse fatigue, épidémie de flemme, quand une partie des français a mis les pouces
- 10- Douze choses à retenir sur l'impact de Covid-19

Recette 8 : Les restaurateurs à succès

- 1- L'avènement du consommateur omnicanal
- 2- Le digital en chiffres
- 3- La restauration en mode phygital et omnicanal et ses impacts

Recette 10 : Green attitude et RSE

Recette 11 : L'avenir, rendez-vous dans dix ans !

- 1- Que sera la restauration de la prochaine décennie ? Y aura-t-il une nouvelle normalité ?
- 2- Les principaux facteurs négatifs qui vont influencer la fréquentation des restaurants
- 3- Les cinq facteurs aggravant sur la rentabilité
- 4- Faut-il rester ouvert 7/7
- 5- La pénibilité et les contraintes
- 6- Eloge de la lenteur ou le retour à la perte de temps utile à son bonheur
- 7- Emergence de quatre nouveaux axes pour bâtir des concepts différents
- 8- Les quatre grands traceurs du futur
- 9- Qui va gagner entre resto traditionnelle et resto rapide ?
- 10- L'impact du « mieux manger » et de la « demande d'expérience » dans la matrice des métiers
- 11- Le Made in France est-il possible en restauration
- 12- Bien manger et bien faire à manger coûte-t-il plus cher
- 13- Faut-il vraiment changer son business model ou l'adapter ?
- 14- La nécessité absolue de moderniser l'industrie de la restauration et de l'adapter à son époque
- 15- Mes dix solutions pour repenser la profession
- 16- Vers de nouveaux modèles de restaurants

PARTIE 2 : Etre Restaurateur

Recette 12 : Suis-je prêt ?

- 1- Commencer par se poser les bonnes questions
- 2- Avez-vous le bon profil
- 3- Avec ou pas de capital de départ et avec ou pas d'expérience peut-on monter un restaurant
- 4- Choisir sa forme de création
- 5- Avoir une idée assez précise de son concept

Recette 13 : Les sens, le bon carburant

Recette 14 : L'amour du goût et du contact humain

Recette 15 : Producteur de désirs et plaisirs

- 1- Un resto nommé désir
- 2- Producteur des quatre dimensions du plaisir

Recette 16 : Un métier sans barrières à l'entrée

Recette 17 : Les quinze commandements des gagnants

Recette 18 : Prendre soin en neuf évidences

Recette 19 : Eviter le burn out en quatre principes

- 1- Savoir prévenir les risques
- 2- S'informer pour rester dans le coup
- 3- Relation avec votre cabinet comptable
- 4- Se faire accompagner – les consultants

Recette 20 : « Cauchemar au resto »

- 1- Les sept causes principales de l'échec
- 2- Les 21 erreurs les plus courantes

PARTIE 3 : Make More Money

Recette 21 : La trilogie des passions ou la fabrique à succès

Recette 22 : Définir sa raison d'être

Recette 23 : L'union sacrée des deux cultures de croissance

- 1- La culture client
- 2- La culture équipe

Recette 24 : Appliquer les 4B© « Le Carré Gagnant »

Recette 25 : Le partage de l'ASP : Avoir, Savoir, Pouvoir

Recette 26 : Je pense avec les chiffres et j'agis avec le cœur

Recette 27 : Les quatre axes de la double expérience

Recette 28 : La démarche qualité

Recette 29 : Double communication

Recette 30 : Pilotage « gestion & qualité »

- 1- Gestion et restauration
- 2- Flash Gestion
- 3- Flash Qualité
- 4- Administratif

Recette 31 : Je forme et je me forme

Recette 32 : Attirer les clients

- 1- Au départ, il y a le positionnement
- 2- Ensuite, il y a la notoriété et l'image de votre restaurant
- 3- A.I.D.A. la formule magique
- 4- Innover et (Re) dynamiser
- 5- Communiquer

Recette 33 : Soigner son image

Recette 34 : La carte, 1^{er} outil de vente et de rentabilité

Recette 35 : Fixer les prix

- 1- Principe de base
- 2- Quelle stratégie «d'image prix» adopter pour atteindre le JUSTE PRIX
- 3- Définition et différences entre valeur perçue et valeur réelle
- 3- Les techniques et méthodes à mettre en œuvre pour calculer le juste prix

Recette 36 : Fidéliser les clients

- 1- Ce que veut le client
- 2- Faire de chaque client, un client ...satisfait
- 3- Décryptage des attentes clients
- 4- Les quatre principes de la fidélisation
- 5- L'expérience client : les 4 axes, les 7 piliers, les 12 contacts
- 6- Reconnaître un nouveau client
- 7- La réservation
- 8- La carte de fidélité

Recette 37 : La data - le fichier client

- 1- Le fichier client
- 2- Savoir analyser la data

Recette 38 : Booster le business

- 1- Faire parler de soi est essentiel
- 2- Les huit moments qui dopent les ventes
- 3- Ventes additionnelles, cross selling, up selling
- 4- Comment augmenter le C.A. en sept actes

Recette 39 : Gérer, ma nouvelle habitude

- 1- Je compte donc je suis
- 2- Gérer c'est Prévoir et Prévoir c'est Gérer
- 3- La gestion n'est pas la comptabilité
- 4- Les objectifs de toute bonne gestion
- 5- Les liens entre le marketing, le management et le contrôle de gestion
- 6- La TVA : Tout comprendre et tout savoir
- 7- Les Offerts en bar et restauration
- 8- Les sept lois de la rentabilité
- 9- Les ratios clés à retenir - Les normes à respecter
- 10- Le mix financier
- 11- Le compte de résultat
- 12- Le calcul du seuil de rentabilité
- 13- Le budget annuel : L'acte fondateur du manager
- 14- Faut-il saisir sa comptabilité
- 15- Le contrôle de gestion

- 16- Visioienta
- 17- Savoir analyser les ventes et la relation au prix, aux avis clients et au management
- 18- Le coût matière
- 19- Menu-Analytic. Ma carte est-elle rentable ?
- 20- Analyse du ticket moyen client par la pratique de la tranche de prix
- 21- Gestion des frais de personnel
- 22- Comment optimiser sa gestion en quinze actes

Recette 40 : Cash is king ! La trésorerie

Recette 41 : Attirer les talents

- 1- Introduction aux bonnes pratiques
- 2- Les trois règles
- 3- Le mix marketing interne
- 4- Les deux solutions
- 5- Savoir recruter

Recette 42 : Fidéliser son équipe

- 1- Les cinq solutions

Recette 43 : Savoir manager

- 1- Organiser le travail – les quatre obsessions
- 2- Comprendre l'action de Diriger en trois exigences et douze actes
- 2- Un restaurant est une somme d'individualités qui doivent œuvrer en collectif
- 3- Reconnaissance de la valeur individuelle
- 4- Les entreprises ont besoin d'un chef
- 5- Communiquer entre individus
- 6- Quel est votre style de management
- 7- En restauration, quel style adopter
- 8- Le jeu de la comparaison
- 9- Dix erreurs (pièges) à éviter
- 10- La technique du Manager Minute
- 11- Le choix des mots pour éviter bien de maux, petite démo
- 12- Le Cercle Vertueux

Recette 44 : Les six leviers de valeur d'une entreprise

Recette 45 : Créer-Ouvrir Mon Resto

- 1- Créer, entreprendre
- 2- Le mix marketing
- 3- Savoir se positionner : un enjeu majeur
- 4- Un concept c'est quoi ? Une idée ne fait pas un concept !
- 5- Emplacement et local – ce qu'il faut savoir

- 6- Quelle est la durée de vie d'un concept
- 7- Mon resto est une marque
- 8- Les quinze étapes du parcours de création / ouverture
- 9- Le rétro planning - les délais à connaître

Recette 46 : Acheter, vendre, reprendre une affaire

- 1- Votre projet c'est quoi ?
- 2- De quoi parle-t-on ?
- 3- Evaluation de votre potentiel professionnel comparée à votre projet
- 4- Savoir se projeter dans son futur restaurant
- 5- Matrice de réussite dans l'acquisition d'un restaurant
- 6- Les délais
- 7- Capacités de financement
- 8- Trouver et sélectionner le bon emplacement
- 9- Méthodes d'Évaluation et de Valorisation
- 10- Reprise d'un restaurant / les trente questions à se poser

Recette 47 : Développement, duplication et franchise

- 1- Développement et stratégie
- 2- Mon resto est une marque
- 3- Un concept duplicable, c'est quoi ?
- 4- Franchiser

PARTIE 4 : Conclusion

Recette 48 : Si j'étais encore restaurateur

Recette 49 : Le pouvoir de la 4^{ième} clé

Recette 50 : Le mot fin n'existe pas

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

Alain Cazac